

приятия могут получить кредит, если у них недостаточно собственного обеспечения.

Как пояснили в фонде, обеспечение может быть предоставлено за малое или среднее предприятие, зарегистрированное в Москве, внесенное в Реестр субъектов малого и среднего предпринимательства Москвы, осуществляющее хозяйственную деятельность не менее шести месяцев, не имеющее задолженности по налогам и сборам, просрочек по ранее выданным кредитам, предоставившее обеспечение в размере не менее 30% от суммы кредита и процентов за пользование кредитом. Поручительство фонда не может быть предоставлено предприятиям, занимающимся игорным бизнесом, производством и реализацией подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых.

Максимальный объем ответственности фонда по кредитным договорам составляет не более 50% от суммы кредита и процентов за пользование кредитом, но не более 30 млн руб. Однако для инновационных компаний максимальный размер поручительства увеличен до 70%, совокупный объем поручительств — до 70 млн рублей. Для предприятий, осуществляющих деятельность в области здравоохранения, предоставления социальных услуг, образования и ремесленничества, максимальный размер поручительства увеличен до 60%, совокупный объем поручительств — до 50 млн руб. Поручительство фонда по договорам банковской гарантии не может превышать 70% и 50 млн руб.

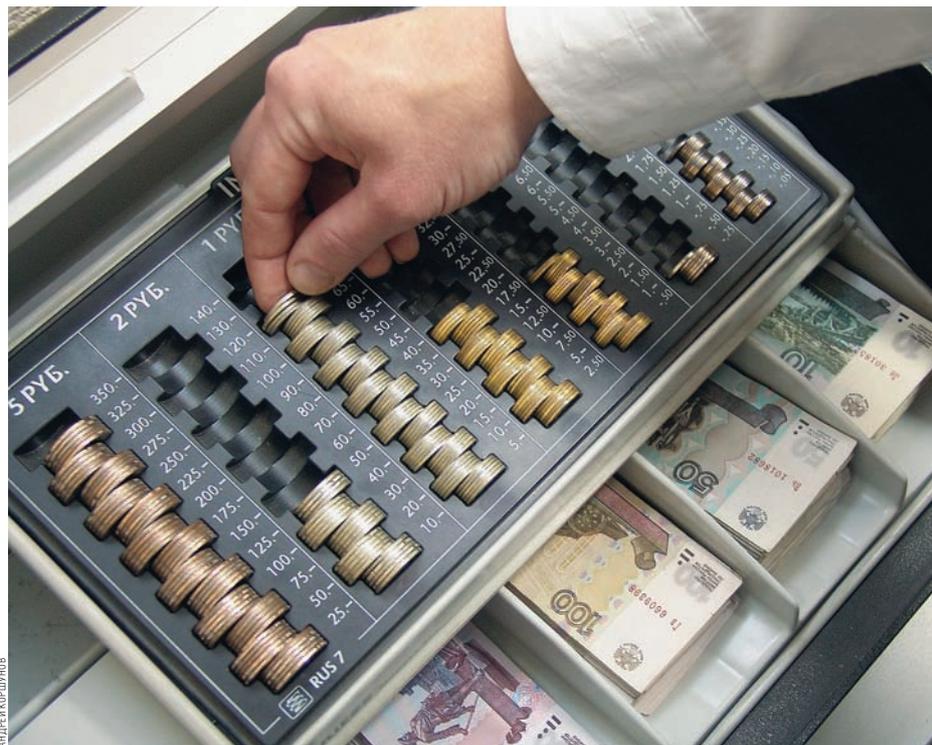
Процедура получения поручительства фонда очень проста и занимает не более трех рабочих дней (на практике в большинстве случаев этот срок составляет один-два дня). Заемщик должен обратиться в один из банков — партнеров фонда (их перечень есть на сайте фонда <http://fs-credit.ru>).

Банк самостоятельно, в соответствии с процедурой, установленной внутренними нормативными документами, рассматривает заявку заемщика, анализирует представленные им документы, оценивает его финансовое состояние. В случае недостаточности его обеспечения банк формирует заемщика о возможности привлечения поручительства фонда. Впрочем, заемщик и сам может сообщить о таком желании. Заявка на поручительство направляется в фонд, и в случае принятия положительного решения между банком, фондом и заемщиком подписывается трехсторонний договор поручительства. Плата за поручительство фонда невысока: 1,75% годовых от суммы поручительства.

Поручительство фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы очень популярно. Как сообщили в фонде, с момента его организации в 2006 году поддержку получили 3,5 тыс. малых и средних предприятий, заключено более 4,6 тыс. договоров поручительства по кредитным договорам и договорам о предоставлении банковской гарантии на общую сумму более 20,7 млрд руб. Общий объем финансирования малых и средних предприятий при поддержке фонда превысил 42,5 млрд руб. Многие малые и средние предприятия обращаются за получением поручительства фонда повторно, а некоторые — три, пять, десять и более раз.

Предоставляя поручительства, фонд дает банкам-партнерам возможность предоставить кредит МСБ при отсутствии у него необходимого обеспечения, что приводит к расширению клиентской базы в том числе за счет малых и средних предприятий, обращающихся за получением поддержки непосредственно в фонд. Банк при этом улучшает качество своего кредитного портфеля, так как поручительство фонда значительно снижает риск банка. Кроме того, поручительство фонда отнесено ЦБ РФ ко второй категории качества обеспечения ссуд. Таким образом, с одной стороны, поручительство фонда является надежным обеспечением кредита, с другой стороны — при привлечении поручительства фонда банк может формировать меньший резерв под возможные потери.

В МОСКВЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ МСБ ЧАСТО ПРИБЕГАЮТ К ПОМОЩИ ФОНДА СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО БИЗНЕСА МОСКВЫ, СОЗДАННОГО МЭРИЕЙ



СЕГОДНЯ СПРОС НА КРЕДИТЫ ДЛЯ МСБ УДОВЛЕТВОРЕН ЛИШЬ НА 30-40%

НЕ ХАЛЯВЩИКИ, А ПАРТНЕРЫ При государственной поддержке иметь дело с малым и средним бизнесом банкам становится очень интересно. «Во-первых, это очень емкий и динамично развивающийся рынок, — пояснили нам в аналитическом центре МСП-банка, участвующего в программе господдержки сектора МСБ. — Риски в этом сегменте ниже, чем в потребительском кредитовании, особенно при достаточном внимании к оценке состояния заемщика и к его бизнес-плану, а уровень платежной дисциплины и финансовой грамотности выше, если говорить не о микропредприятиях, а о достаточно «взрослых» малых — скажем, численностью от 30–40 человек: они уже очень хорошо понимают, куда направляются, чего могут и не могут достичь». Да, возможно, предпринимательские риски повыше, чем у крупных предприятий, но малые и средние предприятия в силу своей гибкости менее чувствительны к различного рода макроэкономическим и политическим потрясениям, от-

мечают в МСП-банке. При этом доходность кредитования малых и средних предприятий существенно выше.

Еще больше увеличивает доходность работы с МСБ расширение перечня услуг. В последнее время многие предприниматели стали подходить к получению кредитов более консервативно, отмечает Кирилл Тихонов. В то же время у некоторых предприятий появляются временно свободные средства, которые они могли бы положить на депозит. На данном этапе во многих банках активно развиваются зарплатные проекты для малого бизнеса, услуга становится востребованной клиентами МБ и рентабельной для банков, отмечает Олег Юшков. Можно заработать дополнительные деньги и на расчетно-кассовом обслуживании (РКО) малого бизнеса, если учитывать, что в этом виде бизнеса, как правило, отсутствуют многие специалисты, имеющиеся в крупных компаниях, а у владельцев нет времени возиться с «бумажками». Например, НОМОС-банк помимо основных услуг РКО

оказывает помощь в оформлении документов при открытии счета и совершении операций по счету, отмечает его вице-президент. Промсвязьбанк, не ограничиваясь активной работой в области кредитования, ставит перед собой задачу стать полноценным супермаркетом банковских продуктов и услуг для малого бизнеса. Поэтому малому бизнесу здесь предлагают и РКО, и депозиты, и консалтинг, и интернет-банкинг. «Предприниматели работают практически 24 часа в сутки, и если мы подарим им дополнительное время за счет удобства и качества нашего обслуживания, значит, для них мы будем лучшим банком-партнером», — считает Кирилл Тихонов.

КТО ПОМОЖЕТ НОВИЧКУ? По мнению аналитического центра МСП-банка, спрос на кредиты для МСБ удовлетворен лишь на 30–40%. При этом надо понимать, что рост экономики всегда сопровождается первоочередным ростом малого бизнеса. Так что перспективы здесь у банков действительно отличные. «Хотя надо понимать, что большой объем спроса формируют начинающие предприниматели, а это очень рискованная ниша — в такие проекты банки готовы входить только в случае разделения рисков с государством (гарантии), с институтами развития», — говорят они.

Хорошая возможность получить кредитование для стартапов — микрофинансовые продукты. Суммы здесь обычно меньше, ставки — выше, а сроки — короче, чем при классическом кредитовании. Но и здесь обычно требуется хоть какое-то подтверждение потенциала заемщика. Например, в микрофинансовой компании «Финотдел» готовы прокредитовать того, чей бизнес просуществовал хотя бы три месяца, либо того, у кого уже есть действующий бизнес в другой области. Чистые же стартапы финансируются только в том случае, если клиент купил франшизу успешного предприятия и имел до этого опыт предпринимательской деятельности, отмечает гендиректор «Финотдела» Татьяна Юрина. Есть микрофинансовое направление и в программе финансовой поддержки малого и среднего бизнеса МСП-банка.

Начинающему предпринимателю, имеющему лишь бизнес-план, стоит попробовать привлечь средства венчурных фондов, бизнес-ангелов, которых, не без содействия государства, становится все больше, считают специалисты аналитического центра МСП-банка. Они советуют новичкам также обратить внимание на государственные программы по линии Минэкономразвития и Минздравсоцразвития России — в отдельных случаях может оказаться целесообразным обратиться за субсидиями на открытие собственного бизнеса из средств, выделяемых этими ведомствами. ■

ЧТО СПРАШИВАЮТ

На часто задаваемые вопросы отвечает директор департамента развития малого и среднего бизнеса ОАО «Промсвязьбанк» Кирилл Тихонов.

— Я в первый раз обращаюсь за кредитом, какие плюсы есть у кредитования бизнеса?

— Кредит позволяет: значительно увеличить торговый оборот и тем самым намного быстрее получить дополнительную прибыль; не снижая оборот, приобрести основные средства, сделать ремонт или провести рекламную кампанию. За счет кредитных средств компания может занять стабильные позиции на рынке и чувствовать себя защищенной от конкурентов.

— Могу ли я получить необходимую мне сумму, если, кроме товаров в обороте, мне предложить в залог нечего?

— Товары в обороте могут занимать до 100% в структуре залога.

— Я владелец бизнеса, но я хотел бы оформить кредит на себя как на физическое лицо, могу ли я это сделать?

— Да, в этом случае мы можем предложить вам кредитный продукт «Кредит-Первый» (залоговый): в данном случае он будет нецелевым, поэтому вы сможете использовать его на любые цели развития вашего бизнеса по своему усмотрению.

— Если я возьму кредит на пять лет, смогу ли я досрочно погасить его?

— Да, сможете.

— Нужно ли предоставлять банку бизнес-план, ТЗО и т. п.?

— Нет, не нужно: кредитный эксперт сам соберет все необходимые данные для принятия решения.

— Обязательно ли открывать счет или иметь опыт работы с банком для принятия решения о кредитовании?

— Нет, сначала банк принимает решение и только потом необходимо открыть счет в банке для зачисления кредита.

— Мой бизнес успешно развивается, хочу открыть новое направление деятельности, полная проектная документация подготовлена, могу ли я получить кредит на новый бизнес?

— По условиям нашей программы мы кредитруем работающий бизнес. В случае если доход по вашему текущему бизнесу позволит вам выплачивать кредит, мы можем рассматривать ваш проект для финансирования.

— Правда ли, что для кредитования бизнеса необходимо предоставлять огромный пакет документов?

— Пакет документов минимальный и состоит только из тех документов, которые уже есть у заемщика (регистрационные и финансовые).

— Мне срочно нужны деньги для бизнеса, как долго банк принимает решение?

— Решение по кредиту принимается в кратчайшие сроки — например, для продукта «Кредит-Первый» решение принимается за один день после посещения кредитным специалистом места ведения бизнеса, для продукта «Кредит-Бизнес» — в течение пяти дней, для продукта «Кредит-Инвест» — в течение семи дней.

— Мне деньги необходимы частями, а платить лишние проценты или оформлять лишние кредитные сделки я не хочу.

— Можем предложить два вида кредитных линий: невозобновляемая (с лимитом выдачи) и возобновляемая (с лимитом задолженности), кредит выдается траншами.

— Сразу ли мне придется выплачивать платежи по кредиту или мне могут быть предоставлены льготные условия?

— Мы можем предложить вам отсрочку по погашению основного долга: для «Кредит-Первый» (залоговый) — 3 месяца при сроке кредитования до 24 месяцев включительно и 6 месяцев при сроке кредитования свыше 24 месяцев; для «Кредит-Бизнес» и «Кредит-Инвест» — 6 месяцев при сроке кредитования свыше 12 месяцев, при сроке кредита до 12 месяцев допускается погашение кредита в последние 3 месяца равными долями.

— У меня есть бизнес-план, есть огромное желание начать бизнес, могу ли я получить кредит?

— К сожалению, по условиям нашей программы мы не кредитруем стартовый бизнес, но вы можете принять участие в конкурсе молодых предпринимателей России, победители которого имеют возможность за счет средств банка организовать свой бизнес по предоставленному бизнес-плану.

— Мое предприятие значительно удалено от ближайшего филиала банка, могу ли я рассчитывать на кредит?

— Если сумма рассматриваемого кредита не превышает 3 000 000 руб., то максимальное удаление места ведения вашего бизнеса от административных границ города не должно превышать 100 км. В случае если рассматриваемая сумма более 3 000 000 руб., то место ведения бизнеса — регион физического присутствия банка.

