



Экономика региона

Пятница 19 июня 2015 №106



ПАРТНЕР ВЫПУСКА

kommersant.ru

14 За счет чего растет промышленное производство в Кузбассе

15 Готовы ли алтайские переработчики к борьбе за потребителя

16 Стоит ли инвестировать в проекты на региональном медиарынке

В условиях экономического спада развитию малого и среднего бизнеса (МСБ) в России, по оценкам экспертов, в существенной степени препятствует отсутствие доступных финансовых ресурсов. Отчасти это объясняется слишком высокой стоимостью заимствования на кредитном рынке. Лояльность кредитных организаций к заемщикам подстегнут требования по программе докапитализации через облигации федерального займа, где одно из условий предоставления фондирования — рост активов на 1% в месяц в приоритетных отраслях экономики, уверены эксперты.

Заемщикам навстречу

— банки —

По данным инвестиционного холдинга «Финам», за первые четыре месяца 2015 года объем выдачи новых кредитов в сегменте МСБ в Сибирском федеральном округе сократился на 41%, до 139,3 млрд руб. Например, Сибирским банком Сбербанка РФ в первом квартале субъектам МСБ выдано около 3 млрд руб. — на 1 млрд руб. меньше, чем за аналогичный период прошлого года, а в филиале ОАО «МДМ Банк» говорят, что спрос на кредитование оборотного капитала, в частности, упал примерно в два раза, некоторые инвестиционные проекты практически полностью остановились. «В целом по корпоративному сектору снижение было ниже, но стоит понимать, что там в статистику попадали различные займы в рамках господдержки, так что кредитование падает практически по всем рыночным сегментам, даже по ипотеке», — подчеркнул аналитик «Финама» Антон Сороко. Провал по выдаче кредитов в первом квартале этого года он объясняет в большей степени резким повышением ключевой процентной ставки Центробанка РФ, ажиотажным потребительским спросом декабря 2014 года, а также сокращением реальных располагаемых доходов населения.

Напомним, в течение 2014 года ключевая ставка ЦБ РФ менялась



Банкиры в нынешних условиях декларируют готовность предоставлять финансирование компаниям, имеющим наиболее низкий рисковый потенциал

шесть раз, и все в сторону роста, завершив его в декабре на отметке 17%. Совет директоров ЦБ объяснял тогда свое решение необходимостью ограничить существенно возросшие в последнее время девальвационные и инфляционные риски. С начала 2015 года ключевая ставка менялась трижды, на этот раз в сторону понижения: с 2 февраля она составляла 15%, с 16 марта — 14%, с 5 мая — 12,5%.

Стратегия бизнеса

Политика регулятора не внесла кардинальных изменений в действия новосибирских банков по отношению к МСБ. «Позиция в отношении клиентов МСБ не изменилась — Сбербанк по-прежнему готов к сотрудничеству и разрабатывает для них новые интересные предложения. В соответствии со стратегией развития Сбербанка он должен стать до 2018 года основным банком-партнером малого бизнеса во всех российских регионах. Основными приоритетами являются формирование комплексных продуктовых решений, построение эффективной моде-

ли обслуживания с учетом потребностей клиентов, а также развитие удаленных онлайн-каналов, обеспечивающих доступность и надежность продуктов в режиме 24/7 (24 часа, семь дней в неделю. — «Ъ»), — говорит председатель Сибирского банка Сбербанка Кирилл Брель.

«Как и прежде, сотрудничество с МСБ — одно из приоритетных направлений», — заверили в филиале МДМ Банка. — Однако кредитование по некоторым отраслям (импортеры, товары дорогого ценового сегмента, строительная отрасль, грузоперевозки) теперь находится под более пристальным вниманием. Это стало ответной реакцией на общее ухудшение макроэкономической ситуации в стране», — отмечает директор филиала Константин Глушков. Ужесточение требований к заемщикам подчеркивает и начальник кредитного управления ОАО «Банк «Левобережный»» Екатерина Аникеева. По ее мнению, оно проявляется не только в оценке финансового положения, но и в применении консервативных подходов к оценке предлагаемого в залог имущества.

Вместе с тем директор регионального центра «Сибирский» АО «Райффайзенбанка» Анна Тихонова считает, что компетентный менеджмент всегда адаптирует стратегию бизнеса к меняющимся экономическим условиям.

прямая речь

Вы кризис пережили?

Петр Морсин, вице-президент Бинбанка:

— Нормализация экономики еще не наступила, но участникам рынка сложившуюся ситуацию можно рассматривать как уникальную возможность для расширения бизнеса, увеличения доли рынка, в том числе через покупку своих конкурентов. Важно понимать, что за любой фазой стагнации, снижения рынка последует его развитие и рост. Пример из финансовой сферы: в кредитовании населения с начала года было затисше, но сейчас мы видим, что этот сектор постепенно оживает. При этом банки ведут весьма осторожную кредитную политику, ориентируясь на качественных и проверенных клиентов — в том числе действующих или бывших заемщиков с хорошей кредитной историей, зарплатников, вкладчиков, активных пользователей карт и других услуг банка. Модель поведения заемщиков постепенно будет меняться: раньше заемщик нередко имел кредиты одновременно в двух-трех и более банках, сегодня становится целесообразным выбрать один опорный банк для обслуживания личных финансов. В таком случае банк будет иметь полную и достоверную информацию о клиенте. Соответственно, клиенту будет намного проще получить кредит, сумма же кредита для «своего» клиента будет больше, чем для заемщика «с улицы», а ставка — существенно ниже (в среднем по рынку на 5% годовых).

Если говорить о депозитах, то ставки по ним будут снижаться вслед за снижением ключевой ставки ЦБ РФ. В целом по рынку мы ожидаем снижения на 1–2 процентных пункта в течение ближайших месяцев. Полагаю, что ставки по вкладам в частных банках в скором времени вполне могут вернуться к уровню середины прошлого года: 9–12% годовых.

Что касается перспективных направлений развития для банков, то в рознице это,

естественно, депозиты, которые в условиях ограничения доступа к внешним рынкам капиталла являются ключевым источником фондирования для банков. Умеренными темпами продолжит развиваться потребителское кредитование, а параллельно банки будут уделять большое внимание развитию комиссионных продуктов — денежных переводов, страхования, дистанционного обслуживания клиентов (интернет-банк, мобильный банк), эквайринга, зарплатных проектов и других услуг.

Константин Макиенко, управляющий филиалом «Новосибирский» банка «ГЛО-БЭКС» (Группа Внешэкономбанка):

— В нынешних условиях более устойчивые те банки, у которых есть дифференцированный портфель по юридическим и физическим лицам с точки зрения сумм, сроков обязательств на одного клиента. Те, кто сейчас стараются активно работать над реструктуризацией текущего портфеля или помогают клиентам снизить долговую нагрузку. Таким образом банк сохраняет объем работающих активов, по которым клиенты платят проценты, и, соответственно, получает доход. Конечно, пока не будут урегулированы все геополитические риски, сложно говорить о стабилизации курса рубля. И многие банки будут проводить сдержанную кредитную политику, более внимательно изучая финансовое положение потенциальных заемщиков, более осторожно оценивая залого. Однако и в этих условиях крупные и устойчивые банки нацелены на кредитование.

В текущей ситуации мы считаем перспективным финансирование малого и среднего бизнеса. Помогаем предприятиям модернизировать производства, у нас есть возможность выдавать целевые кредиты в сегменте МСБ. Большое преимущество этих денег в том, что они длинные — кредиты выдаются на срок до пяти лет. На сегодняшний день это, пожалуй, единственные займы, которые имеют фиксированную ставку на весь срок кредитования. Общеизвестно, что инвестору очень сложно рассчитывать рентабельность именно при плавающей ставке даже не на весь период кредитования. Важно, что по этим целевым кредитным продуктам, которые мы сегодня предлагаем МСБ, ставка — одна из лучших на рынке.

Подставить плечо «малышам»

Госструктуры и банки совершенствуют механизмы поддержки МСП

Кризисные явления в экономике серьезно ударили по российскому малому и среднему предпринимательству (МСП), снизив его активность. Тем не менее даже в этих условиях бизнесмены находят способ получить финансирование по вполне доступным кредитным ставкам. Расширяет такие возможности сотрудничество банков с государственными структурами, оказывающими поддержку предпринимательству. Например, только в этом году банк «Левобережный» выдал уже 60 кредитов и 27 банковских гарантий под поручительство Фонда развития субъектов МСП Новосибирской области на 432 млн руб.

То, что МСП в России переживает не лучшие времена, не является секретом. Тревожная тенденция замедления его роста была отмечена уже в 2013 году после увеличения для предприятий размера единовременного социального взноса. А осенью 2014 года гораздо более серьезный удар по бизнесу нанес экономический кризис. По данным статистики, в первом квартале 2015 года объем выданных МСП кредитов снизился в сравнении с аналогичным периодом 2014-го на 36,2% — до 1,17 трлн руб. К апрелю портфель задолженности малых и средних предприятий потерял 5,5%, или 277 млрд руб., зато объем их просроченной задолженности за это же время вырос на 60 млрд руб., достигнув показателя в 454 млрд руб.

Но ни один кризис не может длиться вечно. В марте министр финансов РФ Антон Силуанов заявил о том, что «пик негатива пройден». Новые веяния ощущают и участники финансового рынка в сегменте МСП. «То, что малый и средний бизнес зимой пострадал сильнее, чем крупный, это факт. Но сейчас тренд меняется. Возможно, это касается не всего банковского рынка, но качество нашего портфеля постепенно улучшается», — говорит гендиректор новосибирского банка «Левобережный» Владимир Шапоренко. По его мнению, МСП болезненно переносит подобные кризисы, но зато быстрее крупного бизнеса поднимается при стабилизации экономики.

Изменение тренда стало возможным во многом потому, что федеральные и региональные власти, несмотря на проблемы с бюджетами, не оставили поддержку «малышей». По словам руководителя Фонда развития субъектов МСП Новосибирской области Ольги Дроновой, в декабре прошлого года банки практически перестали кредитовать, установив высокие ставки — около 30%. В этих условиях Фонд и областное правительство скорректировали правила размещения в банках на депозитах гарантийного капитала

Фонда (1,25 млрд руб.). «Мы сказали банкам: мы не будем требовать высокой ставки в условиях конкурсов на право размещения. Кредитуйте предпринимателя по принципу „ставка депозита плюс 4%“. Если вы дадите ноль, то мы согласны на ноль. Тогда вы должны кредитовать предпринимателей под 4% годовых. В результате банки стали давать кредиты под наше поручительство от 11,5 до 14% плюс 4% годовых», — рассказывает госпожа Дронова. Если банк выбирает лимит поручительства Фонда, то дальше он работает по ставке «рынок минус 1%».

В настоящее время Фонд работает с 22 банками, 11 из которых, по данным Ольги Дроновой, реально выдают кредиты. В 2015 году из 101 поручительства по кредитам, выданного Фондом, 60 приходятся на кредиты «Левобережного», который первым принял новые правила размещения. «В конце февраля, когда все предоставляли средства под 24–25% годовых, «Левобережный» стал давать кредиты от 15,5% под поручительство Фонда», — отмечает она. «В 2015 году „Левобережный“ выдал под поручительство Фонда 60 кредитов и 27 банковских гарантий на общую сумму 432 млн руб. В конце мая мы выбрали все лимиты Фонда по кредитам, выданного Фондом, 60 приходится на кредиты «Левобережного», который первым принял новые правила размещения. «В конце февраля, когда все предоставляли средства под 24–25% годовых, «Левобережный» стал давать кредиты от 15,5% под поручительство Фонда», — добавляет заместитель гендиректора банка Людмила Глушкова.

С этого года Фонд увеличил лимит поручительства с 15 млн до 25 млн руб. на одного заемщика (для инновационных предприятий — до 35 млн руб.). Также было заключено соглашение с Агентством кредитных гарантий (АКГ), которое позволит при необходимости увеличить лимит для конкретных заемщиков. Кроме того, в этом году приняты еще две антикризисные программы. Согласно одной из них, Фонд готов предоставлять поручительство в объеме до 50% по микрозаймам (не более 3 млн руб.), которые в основном должны идти на инвестиции. По второй он готов «входить» в кредиты предприни-



мателей, которые хотят вывести свое имущество из-под залога.

Неудивительно, что в нынешних финансовых и экономических условиях малые и средние предприниматели обращаются за кредитованием по программам с государственной поддержкой. Тем более, как в случае с Фондом развития субъектов МСП Новосибирской области, это позволяет обойтись без дополнительного залога, а также быть уверенным в том, что при любом развитии событий в глобальной экономике ставка по уже взятому кредиту останется неизменной. «Когда звонят из других банков, чтобы предложить услуги, а ты отвечаешь, что работаешь по поручительству Фонда, то отвечают: „Наверное, ничего лучше мы вам предложить не сможем“, — говорит руководитель ООО «СервисТорг» (поставка консервированных продуктов) Сергей Щур. Для него одним из важнейших условий такого сотрудничества является отсутствие дополнительного залога. «У нас большинство товаров были в обороте. Приходится товарные запасы поддерживать в достаточно большом объеме из-за суровых условий работы с сетевыми структурами, которым нужно обеспечить 95% заявок, чтобы обойтись без штрафных санкций», — поясняет бизнесмен. По словам господина Щура, оформление кредита через Фонд помогло компании снять нагрузку по залоговым обязательствам. В августе, после завершения срока действия кредитного соглашения, «СервисТорг» намерен продолжить сотрудничество с «Левобережным».

«Банки переоценили залого, товары в залог вообще перестали брать», — подтверждает наличие проблемы заместитель гендиректора Группы компаний F1 Любовь Сидорович.

Она обращает внимание на тот факт, что банки не имеют права повышать ставки по кредитам, выданным под поручительство Фонда. «Только по согласованию с Фондом, который защищает права предпринимателей. Поэтому у нас до сих пор не изменилась ставка по кредиту, который мы взяли в 2012 году», — говорит госпожа Сидорович. Компании F1 в сфере ЖКХ работают по контрактам мэрии. Городские власти рассчитываются уже после выполнения работ, поэтому компаниям необходимы дополнительные средства. Три таких компании получили кредиты в «Левобережном» в общей сложности на 120 млн руб. под поручительство Фонда.

По словам директора ООО ТД «Мирроград» (производство дверей) Владимира Рязанова, компании удалось взять кредит в «Левобережном» под поручительство Фонда под 16,5% годовых в очень сложное для нее время. «Это был не вопрос жизни и смерти, так сказать нельзя, но что-то близкое к этому», — признается он. Банк, с которым «Мирроград» работал ранее, дал «такой процент, который практически означал отказ». С декабря 2014 по февраль 2015 года компания узнавала условия кредитования в большом числе представленных в Новосибирске банков. Но минимальная предложенная ставка была 23%, причем с «горой отчетности, примерно месяц работы главному бухгалтеру».

Для МСП одним из преимуществ работы с банками по госпрограммам поддержки является высокая скорость принятия решений. «Решения по крупным кредитам, объемом более 20 млн руб., банк принимает два раза в неделю. Если же речь идет о суммах до 20 млн руб., то решения принима-

ются два раза в день», — объясняет госпожа Глушкова. Но, как говорит руководитель финансовой службы ООО «Парфром Сибирь» (Сибирский дивизион группы компаний, занимающейся дистрибуторским и логистическим бизнесом) Татьяна Прутская, «гораздо больше мы ценим желание и умение услышать и понять наши потребности и помочь нам». В мае новое юрлицо в группе, созданное для отдельного канала сбыта, получило кредит под поручительство Фонда в 20 млн руб.

Существует и другое направление государственной поддержки МСП, позволяющее предпринимателям получить финансы на реализацию инвестиционных проектов по ставкам ниже рыночных. Средства на эти цели в коммерческих банках размещает АО «МСП Банк» (входит в Группу Внешэкономбанка). Так, в прошлом году «Левобережный» в рамках сотрудничества с ним профинансировал 71 проект на общую сумму 530 млн руб. (всего с 2009 года 146 проектов на 1,015 млрд руб.). В 2015 году Банк «Левобережный» выдал субъектам малого и среднего предпринимательства по программам МСП Банка 295 млн руб.

Директор ООО «Фанерный мир» (производство изделий из фанеры) Николай Филатов обращает внимание на то, что кредит по программам МСП Банка можно получить на инвестиционные цели, поэтому он воспользовался сразу двумя продуктами: ФИМ Целевой (МСП Банка) по 12,25% годовых на инвестиционные цели и кредитным продуктом под поручительство Фонда — на пополнение оборотных средств. В 2014 году его компания, у которой появилась необходимость расширить производство, приняла решение приобрести земельный участок под строительство собственной базы. Для этого в «Левобережном» были взяты два кредита на общую сумму 31 млн руб. В результате реализации проекта «Фанерный мир» избавился от необходимости аренды производственных площадей. «Кредит рано или поздно закончится, а аренда останется навсегда», — объясняет господин Филатов.

С мая 2015 года МСП Банк через банки-партнеры предлагает новый продукт — «МСП — Антикризис».

Он позволяет предпринимателю облегчить финансовую нагрузку сразу в нескольких случаях. Так, взятый бизнесменом до 1 октября 2014 года валютный кредит на финансирование инвестиционного проекта может быть переведен в рублевый, а срок расчетов с банком может быть увеличен — с трех-четырех до семи лет. Наконец, если банк, в котором кредит был первоначально взят, повысил по нему процентную ставку, «МСП — Антикризис» позволяет рефинансировать заимствование с новой ставкой — 14,4%. Правда, при условии, что инвестпроект укладывается в определенные ограничения. Сумма кредита не должна превышать 150 млн руб., причем не менее 70% средств должны направляться на инвестиции, а объем собственных средств заемщика составлять не менее 15%.

Впрочем, преимущества участия в госпрограммах поддержки МСП не означают, что работающие в этом сегменте банки отказались в период кризиса от собственных предложений бизнесу. Например, в «Левобережном» предприниматели в 2015 году могут воспользоваться продуктом «ПЕРЕЗАГРУЗКА». Он позволяет рефинансировать кредит, ранее полученный предприятием со стабильно хорошим финансовым положением по высокой ставке. Удешевление кредита может составить до 2% годовых.

Сегодня бизнес-сообщество рассчитывает на то, что государство усилит поддержку МСП. Во всяком случае, принятые на правительственном уровне планы, согласно которым доля малого и среднего предпринимательства в ВВП России должна вырасти с нынешних 20 до 50% к 2030 году, еще никто не отменял. Организационные меры для активизации МСП могут быть приняты уже в ближайшее время. К 1 июля на базе МСП Банка и АКГ должна быть создана Федеральная корпорация развития МСП. «Мы настраиваем предпринимателей на то, чтобы они в эти времена не боялись затевать какие-то новые проекты по развитию, увеличению мощностей, созданию новых направлений своего бизнеса», — говорит о политике банка «Левобережного» гендиректор Шапоренко.

Акционерное общество «Небанковская депозитно-кредитная организация „Агентство кредитных гарантий“» (АКГ) учреждено решением Правительства РФ № 740-р от 5 мая 2014 года. Некоммерческая организация «Фонд развития малого и среднего предпринимательства Новосибирской области» создана в соответствии с постановлением администрации Новосибирской области от 10 сентября 2008 г. № 259-пл «О Фонде развития малого и среднего предпринимательства Новосибирской области».