

# Экономика региона

## Кому нужен малый бизнес

— бизнес и власть —

9 высокие риски проектов клиента — дефолты клиентов — растущие риски убытков, возвращаемых на балансы банков — новая попытка компенсировать риски растущими ставками для следующих заемщиков». В условиях сложной экономической обстановки все равно остается множество инвестиционно привлекательных проектов. Главное — предложить доступные ресурсы для их реализации», — уверен эксперт. «Потребность бизнеса в свободных деньгах сохраняется постоянно, даже во время экономических кризисов», — добавляет Игорь Пятигорец, директор Ростовского регионального филиала АО «Россельхозбанк». — Поэтому один из самых действенных способов оказания поддержки малому и среднему предпринимательству — предоставление кредитов. Банковские ссуды способствуют построению успешного и прибыльного бизнеса. На мой взгляд, влияние МСП и его вклад в экономику региона будут расти по мере увеличения доступности банковских кредитов: снижения процентных ставок, предоставления льготных условий финансирования».

Стоит отметить, что некоторые банки активно работают над выгодным предложением для МСП, привлекая для этого существующие возможности инфраструктуры поддержки предпринимательства. «На юге России и, в частности, в Ростовской области практически все банки работают по программам МСП-банка (банка, нацеленного помогать, развивать МСБ в России), также создан Гарантийный фонд Ростовской области, чьими поручительствами пользуется достаточно много предприятий-представителей МСБ, существуют венчурные фонды, в том числе венчурный фонд Промсвязьбанка, готовый помогать организовывать новые направления бизнеса, выделять средства на льготных условиях (и здесь не только стоимость заемных денег, но и комфортные условия погашения), существует Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства, поддерживающее субъекты МСП микрозаймами на комфортных и привлекательных условиях», — комментирует Владимир Шаталов, старший вице-президент — за-



Даже в кризис можно найти множество инвестиционно привлекательных проектов. Главное — предложить доступные ресурсы для их реализации

меститель руководителя блока «средний и малый бизнес» Промсвязьбанка. Наталья Литянская добавляет, что в программе поддержки предпринимательства МСП-банка сейчас принимают участие 126 банков (некоторые в том числе работают по продуктам микрокредитования и факторинга).

### Плоды просвещения

Как показывает практика, помочь развитию МСП можно не только деньгами, но и словом. По данным анализа КПМГ, среди всех видов поддержки наиболее эффективной с точки зрения эффекта на выручку МСП на один вложенный рубль является консультационная поддержка в рамках ЦПП (Центр поддержки предпринимательства) и ЦПЭ (Центр поддержки экспорта). Она обеспечивает дополнительный прирост выручки МСП на 641 руб. и 119 руб. соответственно.

При этом аналитики отмечают низкий уровень информированности предпринимательской среды о видах нефинансовой поддержки. «Даже об имеющихся возможностях до сих пор не знает огромное количество предпринимателей», — согласна Ольга Косец. — Или знают на уровне «что-то слышали, но не ве-

рим». И это явная недоработка отвечающих за работу с предпринимательским сообществом чиновников. Они должны не в кабинетах сидеть и только лишь на сайтах размещать информацию о возможности участия в программах, а должны идти и бежать «в народ», нормальным языком разговаривая с предпринимателями. Должны использовать все ресурсы СМИ, чтобы рассказывать об историях успеха предпринимателей, воспользовавшихся поддержкой. Потому что кроме просто информирования им надо последовательно разрушать укрепившийся за годы миф о том, что «все это враки». Борис Богутдинов, генеральный директор консалтинговой компании «2Б Диалог», согласен, что развивать институт предпринимательства следует за счет повышения финансовой грамотности, обучения, бесплатного консультирования. Директор фонда «Наше будущее» Наталья Зверева считает, что в последний год работа в этом направлении активизировалась. Эксперт особо выделяет нишу социального предпринимательства (бизнес-проектов в социальной сфере), которое пока составляет незначительный процент от общего числа МСП. «Инфраструктура поддержки социального предпринимательства и МСП развивается достаточно активно. В России работает 20 центров инноваций соци-

альной сферы, несколько десятков школ социального предпринимательства, в которых стартаперы могут получить необходимые знания, консультационную и менторскую поддержку. Формируется образовательная среда в сфере социального предпринимательства», — рассказывает Наталья Зверева.

Особое место в поддержке МСП занимают меры по облегчению налогового и неналогового бремени. Некоторые из них показали себя эффективно, считает Павел Орловский, эксперт сервиса «Контур.Эльба» компании «СКБ Контур». По мнению эксперта, это специальные налоговые режимы, льготы по взносам в фонды, упрощение процедур ведения учета и отчетности, льготная аренда госимущества. «До 2018 года ГД РФ ввела мораторий на проверки малого бизнеса. (Исключения — компании, которые работают в особо опасных производственных сферах, или компании, которые имеют остросоциальную значимость.) Введен новый подход к организации контроля за малым бизнесом — рискоориентированный подход. Теперь качество и количество проверок будет зависеть от того, насколько опасен тот или иной объект и насколько высока вероятность нарушений. То есть, в течение трех лет малый бизнес никто не будет трогать», — добавляет Виктор Климов. «Многие предприни-

ятия в регионах уже почувствовали снижение фискального давления, и это позволяет им сейчас справиться с непростой ситуацией», — отмечает Наталья Литянская. При этом директор экспертно-аналитического центра Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации (РАНХиГС) Николай Калмыков подчеркивает, что эти меры оказывают воздействие, которое проявляется не только в краткосрочном периоде, но и в более длительном.

Эксперты отмечают, что эффективным инструментом поддержки должно стать участие МСП в госзакупках. Но механизм доступа МСП к госотгам необходимо совершенствовать. Пока, за редким исключением, он существует лишь на бумаге.

### Задача — согласовать действия

По словам Виктора Климова, не очень грамотно ставить в прямую зависимость развитие предпринимательства и малого бизнеса только от программ поддержки, какими бы эффективными (или неэффективными) они ни казались. «В реальности на МСП оказывают гораздо более сильное влияние совсем иные факторы: спрос, конкуренция, налоги, барьеры, доступность банковских кредитов, популярность предпринимательства среди населения (не секрет, что сейчас среди молодежи большим спросом пользуется профессия госслужащего или сотрудника огромной корпорации). Однако, с завидной регулярностью отдельные «эксперты» ставят под сомнение эффективность (а значит и финансирование) программы поддержки малого бизнеса исключительно на основании того, что этот непростой сегмент экономики не показывает уверенного роста. Оценивать эффективность всегда полезно, но не надо забывать, например, что в результате единовременного увеличения страховых платежей в два раза в 2013 году сотни тысяч ИП просто ушли из бизнеса... И какая здесь связь с программой поддержки? Правильно — никакой», — констатирует эксперт.

«Поддержка должна заключаться не в каких-то грантах и субсидиях, а в создании здорового и благоприятного экономического климата в стране, рыночных механизмов, стабильности», — уверен Роман Котов, предприниматель, инвестор, генеральный директор управляющей компании ООО «Москва-Сити Капитал». — Последнее наиболее важ-

но. Нестабильность экономической ситуации мешает любому бизнесу, а малому и среднему — в особенности. Свой вклад в неблагоприятную ситуацию с малым и средним бизнесом вносит постоянное законодательство, которое по несколько раз в год меняет правила игры».

Тем не менее эксперты сходятся во мнении — и аналитические исследования это подтверждают, — что при всех тактических недостатках стратегия поддержки МСП верна. Постепенно складывается эффективная инфраструктура поддержки предпринимательства в регионах. «Формирование, к примеру, бизнес-инкубаторов и технопарков является значимым фактором для развития предпринимательства. Именно такие инфраструктурные решения оказывают реальную поддержку, для того чтобы развивать свой собственный бизнес. Создание инфраструктуры — это грядка, на которой можно вырастить новый продукт, услугу, товар», — отмечает Николай Калмыков. В текущем году правительство предприняло шаг по совершенствованию инфраструктуры поддержки МСП. «Корпорация по поддержке малого бизнеса — специализированный институт, который формируется из слияния МСП-банка и Агентства кредитных гарантий», — поясняет Виктор Климов. — Это не слияние кошельков, это, в первую очередь, слияние компетенций и наращивание возможностей государственной поддержки малого бизнеса, создания новых форм поддержки малого бизнеса». Наталья Зверева считает, что продолжение политики импортозамещения открывает новые ниши для малого и среднего предпринимательства. Ведь малые предприятия могут выпускать высокотехнологичную продукцию и качественные продукты питания. Наталья Литянская уверена, что необходима согласованность действий всех ключевых структур, направленная на обеспечение доступности финансовых ресурсов для развития бизнеса, обеспечение спроса на продукцию (в том числе и через систему госзакупок), меры по снижению издержек бизнеса, оптимизация налогообложения и доступ к недвижимым для развития производственных мощностей.

«При этом необходимо активно обсуждать любой законопроект и нововведение еще на стадии идеи — с тем самым предпринимательским сообществом. Чтобы потом не «закруглять углы» несовершенного решения, а сразу стараться приблизить его к реальным жизни», — добавляет Ольга Косец.

Иван Демидов

## «В управлении рисками необходимы инновации»

— интервью —

В условиях финансовой нестабильности требования к банковскому риск-менеджменту возрастают. О том, как помог банкам опыт предыдущего кризиса, стоит ли в ближайшем будущем ожидать восстановления темпов кредитования, «Ъ» рассказал Станислав Тывес, начальник управления риск-менеджмента физических лиц, АО «Райффайзенбанк».



— Как кризис повлиял на развитие российского риск-менеджмента? Пригодился ли банкам опыт 2008 года?

— Нынешний кризис не стал решающей вехой в развитии инструментов риск-менеджмента. После кризисной ситуации 2008–2009 годов большинство финансовых институтов усилили внутренние подразделения, которые интенсивно развивались и были готовы к новому стрессу. Накопленные в прошлый кризис опыт и статистика позволили более взвешенно подходить к прогнозированию уровня ожидаемых потерь и выбору стратегий. К сожалению, нынешний кризис показывает, что не все учитывали предыдущие ошибки.

— Насколько банкам с иностранным капиталом в оценке рисков помогает европейский опыт?

— На самом деле экономические, политические, социальные особенности нашей страны приводят к тому, что зарубежный опыт в области риск-менеджмента становится малоприменимым. Лишь часть решений дает положительный эффект в нашей стране. В качестве примера можно привести стратегию работы с просроченной задолженностью филиал, которая является неотъемлемым инструментом системы управления рисками. На ранних стадиях просрочки наши стратегии совпадают с зарубежными и позволяют добиваться хороших результатов, несмотря на специфику рынка. На поздних же стадиях все очень сильно зависит от законодательства, эффективности работы судебной системы. В кредитовании региональная специфика вообще имеет огромное значение. В ипотеке и автокредитовании всегда необходимо учитывать общее состояние рынка недвижи-

мости и динамику продаж автотранспортных средств. В Румынии, например, несмотря на один из самых высоких темпов роста ВВП в Европе, спрос на рынке недвижимости крайне низок и цены каждый год снижаются. В России же мы наблюдаем, что даже в нынешний кризис спрос на покупку квартир сохраняется, что и позволяет рискам по ипотеке оставаться на довольно низком уровне.

В принципе ознакомление с международными практиками всегда полезно как минимум с точки зрения анализа, «как бы ты поступил в той или иной ситуации, какую стратегию выбрал». Никто ведь достоверно не знает, как будет развиваться наш рынок и законодательство в ближайшие годы, а значит — какие задачи нам придется решать.

— Как вы оцениваете сложившуюся ситуацию на рынке розничного кредитования?

— После резкого спада в декабре 2014–марте 2015 года, вызванного ростом ставок и неопределенностью в экономической ситуации, на рынке намечалась тенденция по восстановлению ежемесячных объемов кредитования, которые, впрочем, пока далеки от 2011–2013 годов. Темпы восстановления, конечно, сильно зависят от того, какие риски каждый конкретный банк был раньше готов принимать при кредитовании. Те, кто был более консервативен, сейчас имеют определенное преимущество. Их модели розничного кредитного бизнеса претерпели лишь небольшие изменения. Те же, кто рос агрессивно, предлагая высокие процентные ставки более рискованным клиентам, сейчас фактически оказались в новой реальности. Для Райффайзенбанка в текущей ситуации наиболее предпочтителен тот клиент, которого банк хорошо знает и

может более достоверно оценить вероятность возникновения проблем. От привлечения новых клиентов никто, естественно, не отказывается, но процент одобрения кредитных заявок в этом сегменте значительно ниже.

— Насколько рискованным продуктом является рефинансирование ранее взятых кредитов?

— Рефинансирование требует специфического процесса оценки риска потенциального заемщика. Нужно убедиться, что клиент приходит за рефинансированием для того, чтобы объединить свои долги в одном месте, или за тем, чтобы снизить ставку. Если есть хоть малейшее подозрение, что рефинансирование направлено исключительно на отсрочку выплаты и клиент, сам того не понимая, строит свою личную финансовую пирамиду, таких случаев нужно избегать. Как правило, это можно определить с помощью кредитной истории заемщика. Если за последнее время обслуживания в другом банке у него были просрочки, то лучше отказать в рефинансировании. Причем, возможно, это будет лучше и для самого клиента.

— В каком направлении будет развиваться банковский риск-менеджмент?

— Будущее — за технологиями, новыми данными и за тем, как мы их будем использовать. Сейчас реализуется много проектов, направленных на получение данных о клиентах из тех источников, к которым раньше у большинства игроков на рынке не было доступа. Например, из данных Пенсионного фонда. Понятны причины, по которым государство крайне осторожно подходит к предоставлению банковскому сообществу доступа к этому массиву информации. Но это поможет снизить уровень мошенничества, точнее прогнозировать риски, а значит — даст возможность снизить ставки по кредитам. Также идет активная работа над тем, чтобы еще более эффективно использовать уже накопленные данные о кредитных историях.

Стоит сказать и о регуляторных изменениях. Базельские стандарты, новая методология МСФО принесут значимые изменения в стратегии управления рисками в ближайшие годы. И думаю, что это могут быть далеко не последние новации.

Беседовал Иван Демидов

Привилегия

# Уровень, на котором приходит многое. Заслуженно.

Персональный менеджер  
Особые условия по продуктам банка  
Статусная карта

**ВТБ24**  
Привилегия

г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, д. 77/74  
8 (800) 500-24-24  
(звонки по России бесплатны)  
www.vtb24.ru

Условия действительны на 15.03.2015 г.  
Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество).  
Генеральная лицензия Банка России № 1623.  
РЕКЛАМА.