

ФИНАНСИРОВАНИЕ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

БИЗНЕСУ НУЖНЫ НЕ ТОЛЬКО КРЕДИТЫ,
НО И ЛОЯЛЬНОСТЬ БАНКОВ /3
ИНТЕРВЬЮ С ДИРЕКТОРОМ ДЕПАРТАМЕНТА
РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
ПРОМСВЯЗЬБАНКА /5
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ
И РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО БИЗНЕСА /7
КОНКУРСЫ СРЕДИ МОЛОДЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ /11

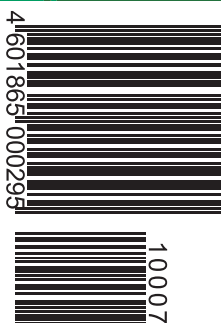
Вторник, 10 апреля 2012
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №7
Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

4601865 000295

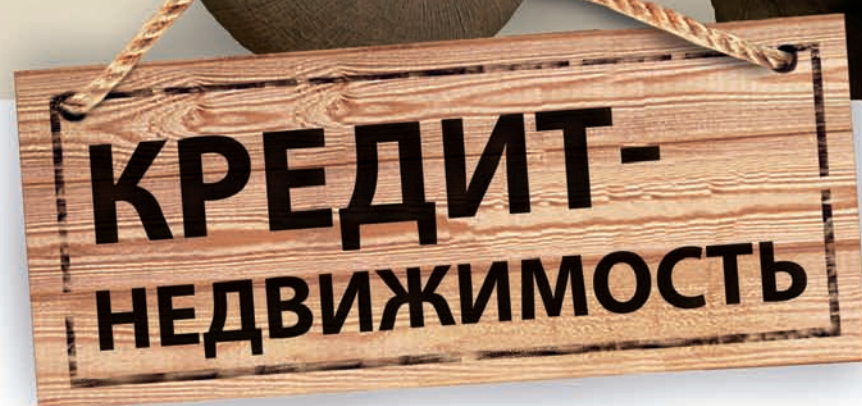


10007

Коммерческая недвижимость для малого и среднего бизнеса



**Новые площади —
большие возможности**



8 800 555 20 20



(495) 787 33 34



www.psbank.ru

Требования к Заемщику и предоставляемым им документам Вы можете узнать по телефону 8 800 555 20 20 (круглосуточно, звонок по России бесплатный), в офисах Банка и на сайте www.psbank.ru.
ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251.
Реклама.





ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ФИНАНСИРОВАНИЕ
СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА»

НЕ СЫРЬЕВЫЕ РЕСУРСЫ

Среди моих друзей и знакомых все больше тех, кто уже создал собственную компанию или приступает к ее созданию, и все меньше тех, кого устраивает статус специалиста в корпорациях.

Жаль, что осознанное желание работать на себя пришло к нам за 30, а не в 20, когда у каждого было гораздо меньше обязательств, с которыми не так-то легко стартовать. Дети, кредиты, статус, стабильность — вот только часть причин или ловушек, которые заставляют часть потенциальных предпринимателей оставаться в роли офисного планктона.

Переломить ситуацию и резко увеличить число предприятий малого и среднего бизнеса сейчас способно государство через программы поддержки и популяризацию «работы на себя», а также банки — с помощью упрощения процедуры кредитования.

В некоторых регионах, особенно там, где благополучие жителей строится на благополучии градообразующих предприятий, нет другого выхода, кроме развития малого и среднего бизнеса. Или же... обречь целые города на вымирание и переезжать туда, где есть работа.

По большому счету все мы делимся на тех, кому легче привыкнуть к прессингу начальства, чем к неопределенности, и тех, кому свобода со всеми ее рисками гораздо важнее стабильного заработка и распоряжений вышестоящих. Осознание собственных страхов и желаний иногда и становится первым шагом к созданию собственного бизнеса.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Финансирование среднего и малого бизнеса)

Демьян Кудрявцев — генеральный директор
Азер Мурсалиев — шеф-редактор
Эдвард Опп — директор фотослужбы
Валерия Любимова — директор по рекламе.

Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»

Ольга Соломатина — выпускающий редактор
Наталья Дашковская — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Анатолий Гусев — автор макета

Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвэб Аб».
Адрес: Корьяланкату 27, Коувола, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Леонид Фирсов

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ МАЛОГО БИЗНЕСА

ЕСТЬ ИДЕЯ, ДЕНЕГ НЕТ — ЭТО СТАНДАРТНАЯ СИТУАЦИЯ ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ. ДА И ДЛЯ СОСТОЯВШЕГОСЯ БИЗНЕСА ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В НЫНЕШНЕЕ НЕСПОКОЙНОЕ ВРЕМЯ СТОИТ ВЕСЬМА ОСТРО. В ЭТИХ УСЛОВИЯХ СИТУАЦИЯ С БАНКОВСКИМ КРЕДИТОВАНИЕМ СТАНОВИТСЯ ОСОБЕННО ВАЖНОЙ. И НУЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО СЕКТОР КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ) СЕЙЧАС РАСТЕТ ДОСТАТОЧНО БЫСТРО.

ТАТЬЯНА ШЕСТАКОВА

Как показывает ежемесячное обследование Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, вот уже год недостаток финансовых средств является основным лимитирующим деятельность фактором даже для среднего и крупного бизнеса. Что уж говорить о малом бизнесе, страдавшем от недостатка средств даже в благополучные времена.

Между тем деньги — топливо для развития компании. Сегодня, на выходе из мирового кризиса, многие бизнесмены почувствовали возможность расширить свою нишу на рынке или занять новую. Все чаще появляются стартапы, а существующие компании открывают новые направления. И все они, как правило, идут в банк за кредитом.

Директор департамента развития малого и среднего бизнеса ОАО «Промсвязьбанк» Кирилл Тихонов считает рынок кредитования МСБ интересным и динамичным, и с учетом существующего потенциала для развития малого бизнеса в России, в ближайшей перспективе прогнозирует позитивное развитие данного направления, в том числе за счет появления новых продуктовых предложений, а также выхода на рынок новых игроков. В ближайшее время кредитование малого и среднего бизнеса будет одним из са-

мых перспективных направлений, уверяет он. Его энтузиазм разделяет и вице-президент НОМОС-банка Олег Юшков «Малый бизнес — один из самых быстроразвивающихся сегментов рынка: очень интересно буквально возвращать клиента, — говорит он, — в связи с увеличением его потребностей разрабатывать для него новые продукты, то есть фактически развиваться и расти вместе с ним».

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕСА В чем особенность кредитования малого и среднего бизнеса? Его положение менее стабильно, чем крупных компаний. Представители малого бизнеса часто не слишком хорошо владеют навыками финансовой и управленческой деятельности. Им труднее подтвердить стабильность своего финансового положения и убедить в том, что их проект способен стать успешным. А главная беда большей части малого бизнеса — отсутствие достаточного для кредита залогового имущества. Ведь даже офис и производственные помещения у мелких и средних предпринимателей, как правило, съемные.

Соответственно, для сектора МСБ важно, чтобы кредит можно было оформить без залога (или с незначительным залогом), без большого количества подтверждающих бумаг

и быстро: «малышам» приходится моментально реагировать на конъюнктурные изменения, чтобы остаться на плаву.

Банкам, в свою очередь, с кредитованием сектора МСБ приходится больше возиться, ведь набор необходимых процедур при выдаче крупного кредита и мелкого почти одинаков. Но при этом МСБ труднее оценить, чем бизнес крупной компании, риски кредитования здесь выше. И вдобавок для данного сектора характерно отсутствие достойного залога и высокопрофессиональных финансистов и управленцев.

ГАРАНТ ПРОЦЕССА Эта проблема решена при государственной поддержке. Принципиальная схема такова: государство предоставляет гарантии и субсидии, а уполномоченные банки с их помощью снижают риски работы с МСБ.

Так, в Москве представители МСБ часто прибегают к помощи Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы, созданного мэрией. Основным видом деятельности фонда является предоставление поручительств по обязательствам (кредитам и банковским гарантиям) субъектов малого и среднего предпринимательства перед кредиторами, рассказали нам. Благодаря такому поручительству малые и средние пред-



МАЛЫЙ БИЗНЕС — ОДИН ИЗ САМЫХ БЫСТРОРАЗВИВАЮЩИХСЯ СЕГМЕНТОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

приятия могут получить кредит, если у них недостаточное собственное обеспечение.

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



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



АНДРЕЙ КОРИНОВ

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. «Вопервых, 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

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.

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 предлагаются 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. ■

— 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.

«СЕГОДНЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НУЖНЫ НЕ ТОЛЬКО ФИНАНСОВЫЕ СРЕДСТВА, НО И КАЧЕСТВЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ»

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК» КИРИЛЛ ТИХОНОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ О ПРОБЛЕМАХ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете сегмент кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) в России?

КИРИЛЛ ТИХОНОВ: Для коммерческих банков рынок кредитования МСБ остается одним из самых привлекательных наравне с сегментом розничного кредитования. Спрос на деньги со стороны клиентов не падает: в 2010 году Промсвязьбанк выдал 12 тыс. кредитов, в 2011 году — уже 14,3 тыс. Портфель за прошлый год вырос до 37,4 млрд рублей, увеличившись на 30% без учета купленного нами пятимиллиардного портфеля банка «Траст». Если учитывать, что в среднем рынок вырос на 19%, то наш результат выглядит достойно. Не могу сказать, что этот год станет прорывным для рынка МСБ, но в целом темп роста сохранится и будет на уровне не менее 20%. И у нас, и у конкурентов есть понимание того, что рынок малого и среднего бизнеса сохранит привлекательность для развития в ближайшей перспективе.

BG: Неужели дела обстоят настолько хорошо?

К. Т.: Конечно, есть определенные сложности, но они скорее связаны с изменением общей экономической конъюнктуры — переходу от стратегии потребления к стратегии накопления и, как следствие, изменению модели поведения предпринимателей. Особенно это было заметно в конце прошлого года, когда ряд предпринимателей, по которым были фактически приняты положительные кредитные решения, брали паузу, чтобы еще раз оценить свои возможности и убедиться в правильности выбранной бизнес-модели и прогнозов в части развития бизнеса: подходили к вопросу кредитования более консервативно. В то же время мы заметили, что многие предприятия малого бизнеса периодически имеют свободную ликвидность, и поэтому нами была разработана линейка депозитов для МСБ, с тем чтобы дать возможность малым предприятиям наиболее эффективно управлять свободными ресурсами даже на небольших сроках.

BG: В чем особенности подхода Промсвязьбанка к кредитованию МСБ?

К. Т.: Наш банк начал активно развивать собственные программы кредитования МСБ еще в 2007 году. Сегодня мы по разным рейтингам входим в топ-5 по объемам выдач кредитов малому бизнесу, таким образом, сейчас банк закрывает практически любые потребности предпринимателей в части кредитования, начиная от беззалогового кредитования на короткие сроки и заканчивая инвестиционными кредитами на срок до десяти лет. Возможные суммы — от 300 тыс. до 120 млн рублей. Но работа с предпринимателями это не только кредитование. В этом смысле Промсвязьбанк ставит перед собой задачу обеспечить малому бизнесу качественный сервис в области расчетно-кассового обслуживания, дистанционного управления расчетным счетом через интернет-банк, депозитных продуктов, консалтинга — это также необходимо и востребовано малым бизнесом. В этом году мы планируем при сохранении набранных темпов в кредитовании сконцентри-



роваться на развитии «сопутствующих» продуктов и стать полноценным супермаркетом банковских продуктов и услуг для малого бизнеса. И в этом есть определенный смысл: получая все услуги в одном месте, предприниматели минимизируют финансовые и временные затраты. Как известно, 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.

BG: Зачем вам наряду с финансовыми инструментами развивать непрофильные для банка направления?

К. Т.: Все просто: имея предпринимательский опыт до работы в банковской отрасли, помню, как на начальных стадиях нуждался в различного рода консультациях. Когда пытался их получить, оказывалось, что это либо очень дорого, либо неинформативно. Поэтому мы планируем организовать серию бесплатных тематических бизнес-семинаров для предпринимателей, в первую очередь в небольших городах — там, где это наиболее актуально. В качестве лекторов мы будем приглашать как профессиональных преподавателей, так и наших специалистов. Кроме того, планируем создать бизнес-площадку в интернете, где наши клиенты смогут найти деловых партнеров в других городах России — своего рода структурированный бизнес-справочник для наших клиентов. То, что они окажутся клиентами одного банка, само по себе ускорит установление деловых связей, так как будет гарантом репутации и, конечно же, скорости взаиморасчетов внутри одного банка.

BG: Как строится процесс принятия решения по открытию для предпринимателя доступа к кредитным ресурсам? Ведь в сфере кредитования МСБ нет универсальной скоринговой системы — груз принятия решения лежит на менеджерах...

КИРИЛЛ ТИХОНОВ: СЕЙЧАС ПРОМСВЯЗЬБАНК ЗАКРЫВАЕТ ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБЫЕ ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ЧАСТИ КРЕДИТОВАНИЯ, НАЧИНАЯ ОТ БЕЗЗАЛОГОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА КОРОТКИЕ СРОКИ И ЗАКАНЧИВАЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ КРЕДИТАМИ НА СРОК ДО ДЕСЯТИ ЛЕТ

К. Т.: Сейчас рынок кредитования МСБ — это рынок покупателя, а не продавца. Конкуренция среди банков достаточно высока. Но надо учитывать, что деньги — такой же товар, которым оперируют наши клиенты-предприниматели, и ставки определяются в первую очередь стоимостью ресурсов, привлекаемых на внутренних и внешних рынках заимствований. В прошлом году мы наблюдали по рынку плавное снижение ставок, которое сменилось ростом в четвертом квартале в среднем на 1,5–2 пункта. Сейчас наметился обратный тренд, и мы прогнозируем снижение среднерыночных ставок уже с апреля. В целях снижения стоимости кредитов для МСБ Промсвязьбанк также активно сотрудничает с МСП-банком (дочерняя структура Внешэкономбанка) в рамках программы господдержки малого бизнеса, позволяющей значительно удешевить стоимость кредита для малых предприятий, желающих повысить эффективность бизнеса за счет инвестиций в новые инновационные проекты и технологии. Также мы периодически проводим специальные акции для наших клиентов — например, в апреле планируем запустить две новые акции, одна из которых повысит привлекательность инвестиционных кредитов на суммы от 9 млн рублей, другая позволит открыть расчетный счет на уникальных условиях. На самом деле, не только низкие ставки привлекают клиентов: часто, если посчитать в абсолютном выражении разницу в ставках по среднему кредиту МСБ, она оказывается не такой существенной, как кажется на первый взгляд. Скорость и качество обслуживания становятся важнейшими аргументами при выборе банка, ведь после получения кредита ваши отношения с банком не прекращаются, а скорее наоборот: вы начинаете пользоваться расчетно-кассовым обслуживанием, вам важно, чтобы платежи с контрагентами проходили быстро и вы могли управлять и отслеживать их дистанционно, не тратя время на посещение офиса, вам важно получать качественные консультации по любым вопросам через колл-центр либо вашего персонального менеджера. Поэтому мы активно развиваем интернет-банк для юридических лиц, запускаем SMS-информирование — сервисы, которые создают удобства при ведении бизнеса.

BG: Вы рассматриваете кредитование стартапов?

К. Т.: К сожалению, по статистике, из десяти стартапов через год выживают всего два-три. Данная тенденция объясняется тем, что многие из начинающих свой первый бизнес не совсем понимают специфику отрасли, в которой им предстоит работать, не всегда правильно рассчитывают необходимые ресурсы и, как следствие, переоценивают свои возможности в новом для себя бизнесе. Это не означает, что мы не кредитует тех, кто стоит в начале своего большого бизнес-пути: те предприниматели, которые отработали как минимум полгода и тем самым доказали свою состоятельность на начальном этапе бизнеса, могут рассчитывать на нашу финансовую поддержку.

Беседовал ФЕДОР АНДРЕЕВ

В 2010 ГОДУ ПРОМСВЯЗЬБАНК ВЫДАЛ 12 ТЫС. КРЕДИТОВ, В 2011 ГОДУ — УЖЕ 14,3 ТЫС. ПОРТФЕЛЬ ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ВЫРОС ДО 37,4 МЛРД РУБЛЕЙ, УВЕЛИЧИВШИСЬ НА 30%. ЕСЛИ УЧИТЫВАТЬ, ЧТО В СРЕДНЕМ РЫНОК ВЫРОС НА 19%, ТО НАШ РЕЗУЛЬТАТ ВЫГЛЯДИТ ДОСТОЙНО



«ИНИЦИАТИВЫ ЦЕНТРАЛЬНОЙ ВЛАСТИ ЗАТУХАЮТ НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ»

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС ВАЖЕН ДЛЯ НОРМАЛЬНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВА, НО ЗАЧАСТУЮ НЕ МОЖЕТ РАЗВИВАТЬСЯ БЕЗ ЕГО ПОДДЕРЖКИ. О ТОМ, КАК РОССИЙСКОЕ ГОСУДАРСТВО ПОМОГАЕТ РАЗВИТИЮ МСП, РАССКАЗАЛ АЛЕКСАНДР БРЕЧАЛОВ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ «ОПОРА РОССИИ».

BUSINESS GUIDE: Достаточно ли делает сейчас государство для поддержки малого и среднего бизнеса?

АЛЕКСАНДР БРЕЧАЛОВ: В целом можно сказать, что объем поддержки с каждым годом увеличивается. Профильный департамент Министерства экономического развития, который является основным оператором государственной политики в отношении малого бизнеса, действительно делает очень многое и анонсирует, что в 2012 году впервые выделено достаточно средств для поддержки малого и среднего бизнеса. Если в прошлые годы у нас была катастрофическая нехватка средств, потом просто нехватка, потом «еще бы немножко», то в 2012 году денег хватит. Сумма и правда выглядит существенной — это около 20 млрд рублей, в прошлом году было 16 млрд.

При этом, если смотреть на исследование Ernst & Young «Барометр предпринимательской деятельности», в России поддержка малого бизнеса выше среднеевропейской и в целом существенно выше, чем по G20. Но если обратиться к исследованию «Опоры России» — оно называется «Индекс опоры», 22% респондентов (было опрошено более 6 тыс. респондентов из 40 регионов) считают, что администрация их региона не уделяет никакого внимания развитию малого и среднего бизнеса. 31% считают, что занимается мало, и только 5% ощущают, что это приоритетное направление в их регионе.

Существенное отличие России от многих других стран — это высокий уровень региональной дифференциации, в том числе и в плане среды для развития малого предпринимательства. «Опора-Кредит» в прошлом году начала и успешно провела в десяти регионах исследование бизнес-климата в разрезе муниципалитетов «Малый бизнес и муниципальная власть». Это то, чего никто никогда не делал. И мы увидели еще раз, что есть огромная проблема: значимые, действительно неплохие инициативы центральной власти затухают на уровне муниципалитетов.

Приведу конкретный район. Есть Мошковский район Новосибирской области, где в прошлом году на поддержку МСП было потрачено 37 млн рублей, и эффективно. А в Корочанском районе Белгородской области за тот же период выделили 7,5 тыс. рублей. И это одинаковые по численности районы, с экономикой у них все примерно похоже. Налицо разный подход.

ВГ: Какие основные направления можно выделить в поддержке МСП?

А. Б.: Сразу обозначу: есть федеральная программа развития предпринимательства, которая в том числе координирует ведомственные, и институты развития.

Федеральная программа ежегодно корректируется. В этом году особый акцент будет делаться на развитие и модернизацию производства, а также на направление «средний бизнес в малом бизнесе», если можно так сказать: это предприятия с численностью персонала около 50 человек. Минэкономразвития предлагает два инструмента — софинансирование расходов на модернизацию производства, субсидии до 10 млн рублей на закупку оборудования,

22% РЕСПОНДЕНТОВ («ОПОРОЙ РОССИИ» БЫЛО ОПРОШЕНО БОЛЕЕ 6 ТЫС. РЕСПОНДЕНТОВ ИЗ 40 РЕГИОНОВ РФ) СЧИТАЮТ, ЧТО АДМИНИСТРАЦИЯ НЕ УДЕЛЯЕТ ВНИМАНИЯ РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА. 31% СЧИТАЮТ, ЧТО ЗАНИМАЕТСЯ МАЛО, И ТОЛЬКО 5% ОЩУЩАЮТ, ЧТО ЭТО ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ



АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



Г. ИГОРИЙ СОВЕНКО

АЛЕКСАНДР БРЕЧАЛОВ: «МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ ПЛАНИРУЕТ ПОСТЕПЕННО ОТОЙТИ ОТ ГРАНТОВОЙ ПОДДЕРЖКИ. АКЦЕНТ БУДЕТ ДЕЛАТЬСЯ НА ОБУЧЕНИЕ, ПОДВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ К БИЗНЕСУ»

технологий, а также на расширение производственных помещений — а это до 30% от стоимости проекта. И второе — субсидирование процентной ставки по кредитам для МСП, направленным на модернизацию производства. Понятно, что это изменение связано в том числе с вступлением России в ВТО: государство стремится потратить деньги на поддержку внутреннего российского производителя.

Есть еще несколько инструментов, направленных на повышение конкурентоспособности отечественного малого бизнеса — это центры поддержки экспорта и Евро Инфо Корреспондентские центры.

Минэкономразвития планирует постепенно отойти от грантовой поддержки — практики, широко применявшейся в прошлые годы. Тогда гранты раздавались на стартапы, но понятно, что до реального бизнеса из них доходили единицы. Сейчас грантовая поддержка конкретизируется — в частности, предпринимателям предлагаются готовые бизнес-решения, планы, кейсы, в том числе по принципу франчайзинга. Акцент делается на обучение, подведение предпринимателя к бизнесу.

Что касается институтов поддержки, то, на мой взгляд, существенное влияние оказывает МСП-банк, в рамках программ которого предприниматели могут получать льготные кредиты на развитие своего бизнеса. Одно из популярных его направлений — микрофинансирование, кредиты до 1 млн рублей. Эта программа рассчитана фактически на тех предпринимателей, которые в обычном банке кредита не получают.

ВГ: А если говорить об отраслевых программах?

А. Б.: «Опора России» сейчас готовит мультимедийный справочник господдержки на сайте www.opora-credit.ru, где предприниматель из любого региона может узнать об основных программах поддержки — не только федеральных, но и муниципальных, региональных, отраслевых и так далее.

Отраслевые и ведомственные программы появились как дополнение к федеральной программе в 2008 году. Тогда 26 ведомств были наделены полномочиями по реализации поддержки субъектов МСП. По сути, из 26 ведомств на практике такая работа проводилась только в 6 — в министерствах транспорта, культуры, промышленности, в Минздравсоцразвития и Минсельхозе. У них абсо-

лютно разные задачи и инструменты их решения, поэтому, наверное, пересечений очень мало и сложно сравнивать их эффективность.

ВГ: А какие отраслевые программы считаете наиболее интересными? Можно ли распространить их опыт на другие отрасли?

А. Б.: Минздравсоцразвития довольно успешно реализовывало программу грантов для безработных на открытие своего дела. Правда, 90% из тех, кто пытался начать ко-выряться со своим бизнесом с помощью этих грантов, разорились в течение первого года. Но в любом случае такой опыт нужно транслировать и знакомить с ним другие ведомства.

Есть программа Минсельхоза, решающая конкретные задачи: субсидирование крестьянских и фермерских хозяйств с реально измеримыми результатами. В 2012 году они представили два основных инструмента — это поддержка начинающих фермеров и развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских и фермерских хозяйств. Кроме того, будут предоставляться субсидируемые кредиты из региональных фондов, а также есть некоторые льготы по налогам. Эта программа выглядит «вкусно» и целостно, понятно на фоне других, но о результатах пока говорить рано. Опять же есть большие сомнения, что муниципальная власть будет ее эффективно реализовывать.

ВГ: Какие меры в области улучшения делового климата в России «Опора России» считает первоочередными?

А. Б.: Во-первых, конечно, это перераспределение поступающих от МСП налогов в пользу местных бюджетов. Мы можем требовать от муниципалитетов многого, но до них доходят только крохи от того, что развивается на их территории.

Во-вторых, это право требования выкупа помещения по 159-му федеральному закону. В большинстве регионов оно пробуксовывает. Не хочет власть расставаться с хорошей недвижимостью так, как закон предписывает, — в льготном порядке.

Следующий пункт — это включение предпринимателей в процесс принятия решений на местном уровне, освобождение вносящих патентную плату от применения контрольно-кассовой техники, увеличение производственной инфраструктуры на местном уровне и установление дифференцированных ставок земельного налога.

ВГ: Допустим, я предприниматель с небольшой неинновационной компанией. В каких случаях я могу рассчитывать на государственную поддержку? Что нужно сделать, чтобы ее получить?

А. Б.: То есть это такой тривиальный бизнес, не инновации, не производство, не IT-торговля и услуги... Вряд ли вы найдете программу, которая будет поддерживать такие предприятия. Но могут быть индивидуальные оттенки. Например, женщина одна воспитывает ребенка и решила заняться бизнесом — в некоторых субъектах она может получить помощь по программам Минздравсоцразвития.

На самом деле, здесь больше нужно не финансирование и субсидирование, а экспертная поддержка. У нас на сайте очень развит раздел вопросов, где эксперты отвечают, как заняться, какие ошибки предприниматели в подобном формате бизнеса уже допускают. А под торговлю каких-то серьезных программ в России просто нет.

ВГ: Есть ли страны, где, с вашей точки зрения, поддержка МСБ работает оптимально? Возможно ли перенести их опыт на нашу почву?

А. Б.: Россия, как и любая другая страна, имеет свою специфику, начиная от многонациональности, многоконфессиональности и заканчивая спецификой в отношениях «предприниматель—чиновник». Но отдельные примеры существуют, и они очень интересны.

К примеру, Фонд Бортника, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, планирует создать региональную сеть центров молодежного инновационного прототипирования, используя опыт центров FabLab, организованных в 2001 году Массачусетским технологическим институтом. Там было доказано, что успешность развития молодежного инновационного бизнеса зависит от команды администрирования такого центра. С учетом этого Фонд Бортника объявил конкурс на создание эффективной команды управленцев. Его победители смогут пройти обучение в лабораториях FabLab и принять участие в конкурсе на предоставление оборудования центров прототипирования в рамках программы Минэкономразвития по поддержке МСП.

Крайне важна работа по популяризации предпринимательства как направления, как образа мысли. Например, Сергей Выходцев, известный российский предприниматель, транслирует в России мировую студенческую премию GSEA (Global Student Entrepreneur Awards). Эта премия входит в конкурс «Опоры России» «Бизнес-успех». Это сумасшедший предпринимательно-социальный лифт для любого молодого предпринимателя в России.

В прошлом году мы отвезли в Нью-Йорк двух победителей российского этапа — одного из Забайкалья, другого из Перми. Приехав обратно, зарядившись финалом в Нью-Йорке, они несут уже совершенно другие мысли о предпринимательстве в России.

ВГ: Сейчас основные препятствия на пути малого и среднего бизнеса — это даже не недостаток финансирования, а административные барьеры и бюрократия. Делается ли что-то, чтобы изменить ситуацию?

А. Б.: Уже сказал про 159-й закон, который несет конструктивный, правильный message и должен помогать предпринимателям, но нежелание на местном уровне его реализовывать — очень серьезная проблема. А 80% видов бизнеса связаны с помещением, с какой-то недвижимостью. «Опора России» ведет огромную работу по совершенствованию 194-го федерального закона «О внесении изменений в федеральный закон «О судебных приставах»», чтобы он действительно выполнял свою функцию.

ВГ: Можно ли сказать, что наметилась позитивная динамика в области изменения налогового законодательства?

А. Б.: Если не говорить об экспериментах государства по замене ЕНН на страховые взносы, наверное, да. В первую очередь мне нравится патентная система, основная часть законопроекта по которой вступит в действие с 2013 года. В этом году в регионах должна пройти работа по развитию адекватной налоговой системы под патенты, которые будут введены для 47 видов деятельности. При этом ЕНВД будет пока сохранен. У предпринимателя будут альтернативы. Но опять же должно быть перераспределение поступающих налогов в местные бюджеты. Это очень важно для развития малого бизнеса, это должно быть одной из приоритетных задач и правительства, и конкретных министерств на ближайшее время.

ВГ: А есть ли проблемы со стороны самих предпринимателей?

А. Б.: Мы сейчас говорили о движении от государства к предпринимателю, а есть еще, безусловно, движение предпринимателя к самому себе. Большая часть предпринимателей неинициативна, неграмотна и, к сожалению, учиться не хочет. Я занимаюсь бизнесом с 16 лет и убежден, что позиция «вы нам обязаны, мы малый бизнес» неверная. В России есть достаточно возможностей, чтобы заниматься бизнесом, вопрос лишь в желании, стремлении, способностях.

Записала ТАТЬЯНА УСТИНОВА

ГОСУДАРСТВО ВСЕМ ПОМОЖЕТ

СОТРУДНИЧЕСТВО КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ГОССТРУКТУР ПОМОГАЕТ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ МАЛЫМ И СРЕДНИМ КОМПАНИЯМ КРЕДИТЫ НА ЛЬГОТНЫХ УСЛОВИЯХ. В ПЛЮСЕ ОКАЗЫВАЮТСЯ И БАНКИ, И ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ.

ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВ

ДЕЛО ЗА МАЛЫМ Поддержка малого и среднего бизнеса в последние годы традиционно считается одним из приоритетных направлений развития российской экономики. На первый взгляд это та область, которая должна была бы быть на сто процентов отдана на откуп государственным структурам. Однако на практике получается, что инфраструктуры, способной обеспечивать финансовую поддержку тысяч предпринимателей во всех регионах России, у государства просто нет, а создавать ее слишком долго и не всегда эффективно. Решением проблемы стало сотрудничество с частными банками.

Если говорить о программах, которые реализуются на всей территории страны, то можно выделить два основных направления подобного сотрудничества. В первом случае частные банки предоставляют предприятиям малого и среднего бизнеса кредиты в рамках совместных программ с государственным МСП-банком (бывший Российский банк развития). Во втором — банки взаимодействуют с региональными фондами поддержки малого бизнеса, которые предоставляют поручительства по кредитам.

КАЗЕННЫЙ ПРОЦЕНТ Государственная программа поддержки малого бизнеса, реализуемая МСП-банком, действует с 2004 года. При этом банк не кредитует малые и средние предприятия напрямую — финансирование осуществляется через сеть банков-партнеров. По состоянию на начало марта 2012 года у МСП-банка были заключены кредитные договоры со 109 банками-партнерами, а общее количество банков, принявших участие в программе с момента начала ее реализации, достигло 199. Суть программы заключается в том, что МСП-банк выдает банкам-партнерам финансирование на льготных условиях, в свою очередь, те используют полученные средства для кредитования компаний (условия и цели такого кредитования определяются требованиями МСП-банка). По данным аналитического центра МСП-банка, общий объем поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в рамках программы за все время ее действия достиг 173 млрд рублей, количество договоров между банками-партнерами и кредитруемым предприятиями превысило 42 тыс. в 83 регионах России.

Сейчас средневзвешенная ставка по кредитам, выданным банками-партнерами, составляет 12,3%, за последний год этот показатель снизился почти на полтора процентных пункта. Для предприятий, работающих в инновационных сегментах экономики, средняя ставка еще ниже — около 10%. Такие показатели примерно соответствуют процентным ставкам по программам для малого

ИНФРАСТРУКТУРЫ, СПОСОБНОЙ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ФИНАНСОВУЮ ПОДДЕРЖКУ ТЫСЯЧ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ РОССИИ, У ГОСУДАРСТВА НЕТ

бизнеса у крупнейших банков с госучастием (Сбербанк, ВТБ и другие). Но в случае с программой МСП-банка такие условия могут предлагать даже не очень большие региональные банки, которые зачастую более привлекательны для заемщиков — они работают с местными компаниями, обслуживают их и имеют представление о региональной специфике.

Кроме того, важно понимать, что у многих коммерческих банков, кредитующих малый и средний бизнес, отсутствует или ограничен доступ к источникам долгосрочного фондирования, а значит, им сложно предоставлять кредиты на относительно длительные сроки. Программа МСП-банка решает эту проблему. В результате 76% кредитов из соответствующего портфеля банков-партнеров выданы на срок от двух лет. Нет каких-то принципиальных ограничений и по объему. Примерно 6% кредитов выдается на сумму в пределах 1 млн рублей, а остальные сегменты вплоть до кредитов на 50 млн рублей пользуются примерно одинаковым спросом. Самые популярные кредиты — от 20 млн до 50 млн рублей: на них приходится 23% общего портфеля.

Правда, ложка дегтя в заманчивой программе МСП все же есть — точнее, появилась недавно. Исторически одним из главных козырей для заемщиков было то, что льготные кредиты предназначались для поддержки различных отраслей промышленности. По собственной статистике банка, 41% портфеля сейчас составляют кредиты торговым предприятиям, 25% и 21% — строительным компаниям и промышленным предприятиям соответственно, 7% составляет финансирование компаний в сфере услуг, а 5% — сельское хозяйство. Но с 2012 года приоритеты меняются, и теперь программа ориентирована прежде всего на производственный сектор, а финансирование торговли фактически прекращается.

ГОСУДАРСТВО ПОРУЧИЛОСЬ Другим важным направлением поддержки малого и среднего бизнеса является финансирование через региональные гарантийные фонды, деятельность которых курирует Минэконом-

развития. Это государственные структуры, которые создаются на уровне субъектов федерации и предоставляют местным предпринимателям поручительства по кредитам. Поручительства, которые выдают фонды, частично заменяют собой залоговое обеспечение, а также помогают увеличить объем выдаваемого кредита. Типичный заемщик, которому такая поддержка необходима, — это компания, которая предоставляет услуги, у нее, как правило, нет в собственности ни недвижимости, ни товарных запасов. Как следствие, банку не хватает залогового обеспечения и выдать кредит на желаемую сумму он просто не может. Другое преимущество кредита с поручительством гарантийного фонда для заемщика — возможность получить средства на более выгодных условиях, так как резервы на подобные кредиты по решению регуляторов могут быть меньше, чем по обычным займам. Это позволяет банкам предоставлять такие средства под более низкую процентную ставку.

В создании подобных фондов заинтересованы все: и федеральное правительство, стимулирующее развитие малого бизнеса, и регионы, которым развитие малого и среднего бизнеса обеспечивает рост налоговых поступлений в бюджеты. Первый институт такого рода в России был создан в Москве в 1995 году, но вплоть до 2006 года системной работы по развитию гарантийных фондов не проводилось и, как следствие, действительно работавших организаций было немного. Сегодня подобные фонды функционируют уже практически во всех регионах России, и предполагается, что в перспективе они должны принимать участие в выдаче порядка 5% кредитов.

Получив гарантию, предприниматель должен будет заплатить фонду комиссию, которая составляет 0,5–2,5% от суммы гарантии. Причем некоторые фонды взимают комиссию ежегодно, другие — единожды на весь срок поручительства. Впрочем, иногда у заемщика есть возможность сэкономить и на комиссии: некоторые регионы компенсируют из бюджета часть затрат на получение поручительства фонда.

Поручительство гарантийного фонда может достигать 50–70% от общего объема кредита, возврат этой суммы он готов гарантировать банку, на остальную сумму заемщик должен предоставить имущество в залог. Некоторые фонды ограничивают абсолютную величину гарантии, а также срок, на который может выдаваться поручительство: чаще всего, он варьируется от одного года до пяти лет.

Работа с гарантийными фондами выгодна и заемщикам, и самим банкам. Первым она позволяет получить кредит на нужную сумму без обязательного обеспечения в полном объеме, а также без волокиты со сбором отдельного пакета документов. Банк получает возможность нарастить кредитный портфель, а поручительство фондов позволяет уменьшить величину обязательных резервов на возможные потери по ссудам.

Главная проблема, с которой сталкиваются банки при работе с гарантийными фондами, — это отсутствие единых правил и стандартов их работы, что приводит к бумажной волоките и мешает построить работу одинаково во всех регионах. Но несмотря на это, российские банки активно развивают предоставление кредитов под гарантии фондов поддержки малого бизнеса. Так, Промсвязьбанк в 2011 году заключил соглашения о сотрудничестве с восемью региональными фондами, доведя тем самым общее количество фондов-партнеров до 31. Только за 2011 год под такие поручительства Промсвязьбанк выдал 422 кредита на общую сумму 3,7 млрд рублей, что на 33% выше показателя 2010 года. Банк Москвы за пять лет сотрудничества со столичным Фондом содействия кредитованию малого бизнеса выдал около 900 кредитов на сумму 3,6 млрд рублей, а объем гарантий, предоставленных фондом, составил примерно 1,7 млрд рублей. Банк «Возрождение» предоставляет займы под поручительства фондов в 12 регионах своего присутствия. А общий объем поручительств региональных фондов по кредитам малому и среднему бизнесу превысил в банке на начало этого года 440 млн рублей, что позволило выдать малому и среднему бизнесу кредитов более чем на 1,1 млрд рублей. Росгосстрах-банк подписал уже 48 соглашений о сотрудничестве с фондами в 38 регионах России, выдав более 70 кредитов общим объемом свыше 100 млн рублей. ■

ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА, С КОТОРОЙ СТАЛКИВАЮТСЯ БАНКИ ПРИ РАБОТЕ С ГАРАНТИЙНЫМИ ФОНДАМИ, — ЭТО ОТСУТСТВИЕ ЕДИНЫХ ПРАВИЛ И СТАНДАРТОВ ИХ РАБОТЫ, ЧТО ПРИВОДИТ К ОГРОМНОМУ КОЛИЧЕСТВУ БУМАЖНОЙ ВОЛОКИТЫ И МЕШАЕТ ПОСТРОИТЬ РАБОТУ ОДИНАКОВО ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДЕНЬГИ ДЛЯ «МАЛЫШЕЙ»

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА УЖЕ ДАВНО СЧИТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ДЛЯ БАНКОВ. ОДНАКО ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ РАБОТАЛИ В ОСНОВНОМ КРЕДИТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ С ГОСУЧАСТИЕМ. В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СИТУАЦИЯ ИЗМЕНИЛАСЬ: ЧАСТНЫЕ БАНКИРЫ ПРЕДЛАГАЮТ «МАЛЫШАМ» ВСЕ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА. А НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ СЧИТАЮТ ЭТОТ СЕГМЕНТ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН

НЕПРОСТОЙ РЫНОК По словам экспертов, рынок кредитования малого бизнеса в России еще очень далек от насыщения, а в области микробизнеса, то есть у компаний с годовым оборотом менее 60 млн рублей, потребность в заемных средствах еще выше. Так, в 2011 году общий объем займов, выданных микрофинансовыми организациями, превысил 35 млрд рублей. Для сравнения: четыре года назад его оборот составлял всего 11 млрд рублей. По данным Национального партнерства участников микрофинансового рынка, за прошлый год рынок микрофинансирования вырос на 34%, что более чем в два раза выше показателя 2010 года. Более 80% выданных займов приходится сейчас на финансирование малого бизнеса и около 20% — на займы физическим лицам.

Как отмечает Александр Осин, главный экономист УК «Финанс Менеджмент», накопленный объем кредитов, выданных малому и среднему бизнесу, равен 5,1 трлн рублей, причем на 80% и более это кредиты квазигосударственных банков. Они активно наращивают свою долю в секторе — в частности, у Сбербанка объем кредитования МСБ растет в последнее время приблизительно на 30–40% в год. «Сейчас на рынке сложнее найти высокодоходные инструменты вложений, чем в период бума 2002–2008 годов, кроме того, государство поддерживает спрос банков на кредитование в данном секторе», — объясняет эксперт. Изменения происходят в основном в уровне ставок, а также меняется активность контроля платежеспособности заемщиков, может несколько ужесточаться и смягчаться политика банков в области оценок обеспечения кредитов. Например, ставки по займам МСБ снизились в третьем квартале 2011 года до 10–14%, но в четвертом квартале 2011 года они под влиянием общей рыночной тенденции на фоне повышения спроса и увеличения рисков вновь выросли в среднем до 11–15%. «Пока что данное направление развито очень слабо. Так, по данным за 2011 год, порядка 65% кредитов приходится на Сбербанк, а общий объем кредитного портфеля банков составляет порядка 3,5–4 трлн рублей. В отношении к ВВП это намного ниже, чем показатели развитых стран. Сейчас рынок насыщен на 20–25%», — констатирует начальник управления кредитных продуктов ФГ БКС Вячеслав Воронников. Однако ситуация начинает меняться.

ВЕТЕР ПЕРЕМЕН Интерес потенциальных заемщиков к таким кредитам постоянно растет. «Такие кредиты становятся все популярнее, если судить по росту объемов рынка кредитования малого и среднего бизнеса. В 2011 году объем кредитов бизнесу вырос на 26%, что в два с лишним раза больше, чем в 2010 году. Субъектов малого и среднего бизнеса становится все больше, с другой стороны, и банки предлагают более интересные, гибкие программы кредитования. Безусловно, данный вид кредитования имеет в России огромный потенциал», — говорит Вячеслав Воронников. Поэтому на рынке есть кредитные учреждения, которые активно работают с малым и средним бизнесом. «На данный момент компания „Финотдел“

ПО ДАННЫМ НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА УЧАСТНИКОВ МИКРОФИНАНСОВОГО РЫНКА, ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД РЫНОК МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫРОС НА 34%, ЧТО БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА ВЫШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ 2010 ГОДА



ИНТЕРЕС ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЗАЕМЩИКОВ К КРЕДИТАМ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПОСТОЯННО РАСТЕТ

предлагает три основных продукта: «Экспресс», «Беззалоговый» и «Обеспеченный», которые позволяют закрыть основные потребности микробизнеса и индивидуальных предпринимателей. Каждый предприниматель может выбрать для себя лучшее: кто-то экономит деньги, а кто-то — время и силы на сбор бумаг», — рассказывает Татьяна Юрина, генеральный директор микрофинансовой компании «Финотдел». По ее словам, одновременно с этими основными продуктами компания разрабатывает сезонные продукты, поддерживающие оперативную смену коллекций, ввод нового ассортимента, расширение точек открытой торговли. Беззалоговые займы и экспресс-займы без поручителей на небольшие суммы, выдаваемые различными МФО, являются необычайно востребованным продуктом, так как максимально отвечают запросам бизнесменов, которые не в состоянии предоставить в залог недвижимость, акции или автопарк. «Российские бизнесмены ценят высокую скорость рассмотрения заявок и оперативность предоставления средств, лояльное отношение компании к кредитной истории и простоту оформления документов», — добавляет Татьяна Юрина.

В свою очередь, Промсвязьбанк выбрал одним из основных направлений своего развития именно работу с предприятиями малого и среднего бизнеса. Это кредитное учреждение предлагает сейчас «малышам» до 120 млн рублей на срок до десяти лет. Например, в рамках программы «Кредит-первый» (беззалоговый) таким компаниям банк выдает до 2 млн рублей без залога на физическое лицо. Срок кредитования составляет до 36 месяцев, отсрочка погашения основного долга — до трех месяцев, при этом сохраняется возможность досрочно погашать кредит. Примечательно, что срок рассмотрения и принятия решения по кредитной заявке — всего один рабочий день. Процентная ставка по этому кредиту устанавливается в индивидуальном порядке. Есть у банка и залоговые кредиты для «малышей», прежде всего на пополнение оборотных средств, инвестиции в основные средства, используемые в бизнесе, приобретение или ремонт недвижимости, проведение рекламной кампании и финансирование других текущих расходов. В данном случае для получения кредита необходимо предоставить поручительство основных собственников бизнеса с совокупной долей более 50%, а также залог корпоративного или личного имущества. Кроме того, в качестве залога может выступать залог векселя банка или гарантийный депозит, размещаемый юридическим лицом.

Впрочем, по словам Александра Осина, проблема сектора заключается в том, что многие банки исчерпали лимит возможностей по наращиванию кредитования торговых предприятий, предприятий сферы услуг, а дальнейшее развитие этого сектора требует госгарантий, например, за счет специальных фондов инвестиций со стороны государства в сфере МСБ для поддержки рентабельности неторгового сектора малого бизнеса. «Пока он испытывает кредитный голод, особенно это касается среднесрочных и долгосрочных проектов сроком на два года и более», — считает эксперт. По словам Вячеслава Воротникова, главная проблема — непрозрачность бизнеса: трудно оценить надежность инвестиционных проектов, поэтому и существуют требования к залогам. При открытом ведении бизнеса банки активнее кредитовали бы инвестиционные проекты, именно эти кредиты наиболее востребованы, но при отсутствии ликвидных залогов получить их проблематично. «Есть требования к срокам ведения бизнеса — если срок менее года, как правило, ссуды также выдаются на срок менее года», — добавляет он.

ВЗГЛЯД ПОТРЕБИТЕЛЯ По свидетельству представителей малого бизнеса, в последние годы небольшим компаниям стало гораздо проще получить кредит, чем несколько лет назад. «Банки относятся сейчас к малому бизнесу достаточно нейтрально, еще десять лет назад



БОЛЕЕ 80% ВЫДАННЫХ ЗАЙМОВ ПРИХОДИТСЯ СЕЙЧАС НА ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА И ОКОЛО 20% — НА ЗАЙМЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ

мы все ходили за банками, а сейчас ситуация кардинально изменилась, и банки ходят за нами. У банков сейчас огромная конкурентная среда, а возможности для кредитования крупных клиентов ограничены», — рассказывает глава московской компании «Рефком» Алексей Сурин. А малому бизнесу, продолжает он, банковские ресурсы необходимы

как воздух: своими ресурсами, без привлеченных денег невозможно развивать бизнес. Если предприятие работает в рамках какого-то сезонного цикла, то без кредитных денег у него образуется кассовый разрыв. «Малому и среднему бизнесу невозможно жить без кредитных ресурсов, какой-то процент оборотных средств всегда должен быть приобретенным. Для этого необходимо обращаться в банк, который предоставляет ресурсы на понятных условиях. Дело в том, что наш основной бизнес, изготовление ворот, носит ярко выраженный сезонный характер — весной нам



РОССИЙСКИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ — ОТ БРИТАНСКИХ

Впервые в Москве с 13 по 26 апреля пройдет серия тренингов и семинаров по интегративному лидерству и коммуникации в малом и среднем бизнесе.

Ведущие тренингов — одни из лучших специалистов в Великобритании по интегративным и коммуникативным техникам. Среди них — Марк Уолш, основатель и ведущий тренер Integration Training, создатель и постоянный ведущий второго по популярности блога в рейтинге Google, посвященного управленческим тренингам в мире, и первого по популярности блога в Twitter. У Марка Уолша сегодня больше 26 тыс. подписчиков. Секретом своей популярности он готов поделиться с российскими бизнесменами.

В Москву также приедет Рэй Тэйлор, один из ведущих тренеров по коммуникации (метод NVC) в Великобритании, коуч, медиатор. В 60-х годах XX века американский психолог Маршалл Розенберг (последователь одного из основателей и лидеров гуманистической психологии, Карла Роджерса) описал принципы человекоцентрированного подхода в общении, дав этому методу название Nonviolent Communication (NVC), или «Эмпатическое общение». В России оно также известно как «Ненасильственное общение».

Если верить Дональду Трампу, знание психологии так же необходимо предпринимателям, как познания в бухгалтерии и инвестициях. Рэй Тэйлор и будет обучать в Москве предпринимателей эффективным инструментам для управления своими эмоциями и развития коммуникативных навыков. Использование принципов NVC в жизни дает нам возможность построить отношения, основанные на доверии и взаимном уважении. Мы развиваем способность слышать истинные эмоции и чувства других, понимать стоящие за ними потребности, а также открыто говорить о своих потребностях и чувствах без обид, обвинений или критики и в частной жизни, и в бизнесе. Наши слова из обычного мгновенного реагирования, зачастую ведущего к излишне эмоциональным реакциям, превращаются в осознанную речь, основанную на четком понимании того, что мы ощущаем, чувствуем и хотим. Навык концентрировать свое внимание на этих потребностях помогает нам настроиться на одну волну с другими. Это учит нас эмпатии, уважению и вниманию к собеседнику, что значительно улучшает взаимопонимание.

Третий участник британской недели — Дорота Годби, коуч, тренер по NVC, специализируется на создании и проведении семинаров для семейных пар, которые ведут совместный бизнес, а также для женщин-предпринимательниц.

Всего программой предусмотрено проведение 11 тренингов и семинаров.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

очень нужны деньги для закупки материалов, а летом мы уже делаем основную часть работ: непосредственно собираем и изготавливаем сами ворота», — говорит гендиректор новосибирской компании «ТД „Мироград“» Владимир Рязанов. Благодаря сотрудничеству с Промсвязьбанком самарская компания «Садовый центр Веры Глуховой» месяц назад открыла новый магазин. «Своевременное предоставление кредита на недвижимость помогло успеть сделать женщинам Самары прекрасный подарок к 8 Марта — новый большой магазин горшечных цветов и сопутствующих товаров с уникальным ассортиментом крупномерных растений. Надеемся, что первые положительные результаты, полученные за этот месяц, будут только улучшаться и каждый наш клиент найдет то, что хотел, и уйдет довольным», — рассказывает Вера Глухова.

В первую очередь предприниматели просят кредиты на пополнение оборотных средств. Индивидуальный предприниматель из Кемерово Елена Кузнецова, занимающаяся ритейлом, работает с Промсвязьбанком уже более пяти лет и за это время неоднократно пользовалась кредитными ресурсами. «Как правило, это были краткосрочные кредиты на пополнение оборотных средств — на закупку коллекций нового сезона. При открытии новых магазинов часть инвестиций — ремонт, покупка торгового оборудования — финансировалась за счет долгосрочных банковских кредитов. Кредитование помогло нам развиваться быстрее, чем это могло быть, работой мы исключительно на собственных источниках», — говорит предприниматель. По ее словам, особенно это было заметно во время кризиса и после него. «За последние два года нам удалось стабилизировать работу в уже действующих магазинах и открыть отличный проект франчайзинга женской одежды MONICA RICCI», — добавляет она. По словам Владимира Рязанова, в кризис многие банки отказались работать с предприятиями малого и среднего бизнеса. «Мы кредитовались в одном банке с 2006 года, но в кризис он нам отказал. Поэтому мы обратились в другие кредитные учреждения и вышли на Промсвязьбанк. Представители банка с нами встретились, съездили на производство, ознакомились с материалами, изучили нашу историю, убедились в том, что мы действительно производители и деньги нам нужны для работы, и согласились выдать нам кредит», — говорит он.

Однако по-прежнему при работе с малым и средним бизнесом от банка требуется гибкий подход при работе с обеспечением и залогом. «Получить кредит несложно, главное со стороны малого бизнеса — это четкая документация, ведение строгого учета для предоставления под мониторинг», — говорит Елена Кузнецова. По словам Алексея Сурина, привлечь кредитные ресурсы достаточно легко, основной вопрос в том, на каких условиях банк согласен выдать кредит. «Самое главное — это обеспечение: кто-то гарантирует кредит объектом недвижимости, кто-то — товаром на складе, кто-то — другими активами. Если у компании есть серьезный предмет залога, то она может претендовать на более низкий процент по кредитам», — объясняет он. Однако если удалось один раз договориться с банком, то потом уже намного проще выстраивать отношения с кредитными учреждениями. «Мы довольно активно пользуемся большинством продуктов, которые предлагает банк для бизнеса и его собственников: РКО, эквайринг, услугами private banking. Часто совместно с банком проводим акции лояльности для наших клиентов, принимаем участие в публичных мероприятиях банка», — рассказывает Елена Кузнецова. По словам Владимира Рязанова, ТД «Мироград» также после первого удачного опыта постоянно сотрудничает с Промсвязьбанком и увеличивает обороты. «У нас теперь возобновляемая кредитная линия, и мы сейчас берем в два раза больше — сумма растет, и доверие растет. Недавно мы привлекли кредит уже в четвертый раз», — добавляет он. ■

БЕЗЗАЛОГОВЫЕ ЗАЙМЫ И ЭКСПРЕСС-ЗАЙМЫ БЕЗ ПОРУЧИТЕЛЕЙ НА НЕБОЛЬШИЕ СУММЫ, ВЫДАВАЕМЫЕ РАЗЛИЧНЫМИ МФО, ЯВЛЯЮТСЯ НЕОБЫЧАЙНО ВОСТРЕБОВАННЫМ ПРОДУКТОМ



«ТАМ, ГДЕ МАЛЫЙ БИЗНЕС СЕТУЕТ НА ТРУДНОСТЬ ДОСТУПА К КРЕДИТАМ, ВСЕ НОРМАЛЬНО»

ПОВЛИЯТЬ НА БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ОБЯЗАНЫ ВУЗЫ, СЧИТАЕТ ПРЕЗИДЕНТ НАЦИОНАЛЬНОГО ИНСТИТУТА СИСТЕМНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ПРОФЕССОР ГУ ВШЭ АЛЕКСАНДР ЧЕПУРЕНКО. ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ, ПО ЕГО МНЕНИЮ, ДОЛЖНЫ ФОРМИРОВАТЬ НОВУЮ МНОГОГРАННУЮ ДЕЛОВУЮ СРЕДУ, КОТОРАЯ БУДЕТ ИНТЕРЕСНА И БИЗНЕСУ, И БАНКАМ: ЗДЕСЬ БИЗНЕС БУДЕТ ИСКАТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ И КЛИЕНТОВ.

BUSINESS GUIDE: Представители малого и среднего бизнеса (МСБ) сетуют на высокие ставки, а банки — на невысокую легитимность бизнеса потенциальных клиентов. По-вашему, кто прав в этом споре?

АЛЕКСАНДР ЧЕПУРЕНКО: Давно известно, что малые и средние предприятия (МСП) — самые дисциплинированные заемщики (в том числе в России); поскольку размер ссуды для них существенно ниже, чем для крупных предприятий, и с этой точки зрения они генерируют более низкие риски для банков. Ставки высоки там и тогда, где и когда банки не готовы работать с ними по скоринговым процедурам: понятно же, что удельная трудоемкость принятия решения по маленькой по размеру ссуде получается выше, чем по сравнительно крупной. Поэтому если что и мешает, так это неготовность банков применять в отношении малого бизнеса иные технологий, чем в отношении крупных клиентов.

BG: Слабым местом кредитных программ МСБ называют отсутствие универсальной системы оценки бизнесменов, обращающихся за деньгами. Вы согласны с этим предположением?

А. Ч.: Да, бюро кредитных историй в России только создаются, скоринговые технологии внедряются медленно. Банки не готовы работать по инновационным схемам, например беря на обслуживание и само малое предприятие, и его поставщиков и клиентов и применяя различные варианты солидарной ответственности наподобие того, что делают микрофинансовые организации при работе с микрофирмами и самозанятыми. Или другой вариант — обслуживание счетом и малого предприятия, и его владельца как физического лица и используя различные варианты стимулирования верности банку и платежной дисциплины путем предоставления, например, более выгодных условий для предпринимателя как физического лица в случае, если его компания выступает надежным заемщиком.

BG: Нужна ли коммерческим банкам, работающим в сегменте кредитования МСБ, поддержка государства? Если да, то какой она должна быть? Финансовой или законодательной?

А. Ч.: Поддержка государства, конечно, не помешала бы, особенно для работы с наиболее перспективной категорией быстрорастущего среднего бизнеса. Как правило, такой бизнес быстро перерастает возможности своего домашнего банка, кроме того, если этот бизнес устойчиво растет, он нуждается в длинных деньгах. Их вполне могли бы предоставлять институты развития, как это делается во всех странах с развитой системой государственной финансовой поддержки МСП. В России по ряду причин такая схема работает пока плохо.

BG: По-вашему, МСП сейчас больше нуждаются в длинных деньгах или микрокредитах?

«ГАЗЕЛИ» ЖЕ, ТО ЕСТЬ ДИНАМИЧНО И УСТОЙЧИВО РАСТУЩИЕ СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, НУЖДАЮТСЯ СКОРЕЕ В ДЛИННЫХ ДЕНЬГАХ, ЧЕМ В МИКРОКРЕДИТАХ, КОТОРЫЕ В ЧАСТНОМ СЕКТОРЕ ВОЗНИКНУТ, СУДЯ ПО ВСЕМУ, ЕЩЕ НЕСКОРО



АЛЕКСАНДР ЧЕПУРЕНКО: «МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ — САМЫЕ ДИСЦИПЛИНИРОВАННЫЕ ЗАЕМЩИКИ. В ТОМ ЧИСЛЕ И В РОССИИ»

А. Ч.: Сектор малого и среднего бизнеса очень неоднороден. В микрокредитах острая потребность есть у стартапов и микрофирм. «Газели» же, то есть динамично и устойчиво растущие средние предприятия, нуждаются скорее в длинных деньгах, которые в частном секторе возникнут, судя по всему, еще нескоро (я имею в виду пенсионные фонды и т. п.).

BG: Распространено мнение о том, что развитие сегмента кредитования МСБ тормозит невысокий уровень знаний и культуры ведения бизнеса? Кто должен встать у руля образовательного процесса?



ЗАБЫТЫЙ КООПЕРАТИВ

Одна из основных проблем малых предпринимателей — сложности с получением финансирования для открытия собственного дела. Банки неохотно работают с малыми компаниями. Чтобы получить кредит на новый проект, помимо огромного количества документов банку нужно предоставить залог. Поэтому нередко представителям малого и среднего бизнеса приходится искать альтернативные источники финансирования, например кредитные кооперативы. Согласно исследованию общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», всего около 21% предпринимателей могут рассчитывать на получение финансовой поддержки при реализации своих стартовых проектов. Например, бизнес-объединения дают путевку в жизнь более чем 26% малых предприятий, технопарки — 3,45%, бизнес-инкубаторы — около 6,2%. При этом аналитики организации установили, что лишь в каждом четвертом муниципальном образовании созданы какие-либо организации финансовой поддержки малого бизнеса, причем до половины это кредитные кооперативы.

Посчитать, какое количество кредитных кооперативов готово профинансировать молодых предпринимателей, весьма проблематично. Например, по одной из оценок, на конец 2011 года в России действовало порядка 3,2 тыс. кооперативов. При этом в 2011 году общий объем займов, выданных микрофинансовыми организациями малому бизнесу, превысил 28 млрд руб. Особенность кредитных кооперативов состоит в том, что они создаются путем объединения паевых взносов. Собственные активы кооператива формируются за счет паевых и вступительных взносов его членов, доходов от деятельности и т. д. То есть когда одному из членов кооператива понадобится кредит под какой-либо проект, он берет деньги из общей кассы на определенных условиях — процент за пользование кредитом, срок возврата и т. д. Дополнительным обеспечением может служить поручительство еще одного члена кооператива. Хотя кооператив также будет выяснять платежеспособность заемщика, на какую сумму он может претендовать, кредит в этом случае получить легче.

В этом и заключается основное преимущество кредитных кооперативов перед банками. Как правило, банки неохотно кредитуют проекты на начальной стадии, так как для них это связано с повышенными рисками невозврата кредита — по мнению

А. Ч.: Такой взгляд был, наверное, справедлив для начала — середины 1990-х годов. С тех пор те, кто не умел вести бизнес, или ушли из него, или преподают другим, как надо вести бизнес. Это не означает, что не требуется расширения линейки различных по глубине и продолжительности образовательных продуктов: от краткосрочных курсов до программ лидерства в бизнес-школах. Потому что подрастают и входят в активную хозяйственную жизнь новые поколения. Лимитируют, однако, возможности: в России пока мало хороших, ярких программ предпринимательской грамоты для школ и средних специальных учебных заведений, да и в вузах подчас продолжают готовить инженеров для советских госпредприятий, не дают выпускникам естественнонаучных и инженерных факультетов навыков предпринимательской деятельности, включая основы финансового планирования и управления. Но эту проблему быстро не решить, потому что нужен достаточно широкий слой грамотных бизнес-тренеров и наставников, которые сами прошли бизнес и готовы сегодня поработать в качестве преподавателей-практиков. Кроме того, необходимо, чтобы вузы действительно стали центром формирования многосторонней бизнес-среды, чтобы бизнесу было интересно идти в вуз, чтобы отыскать потенциального инноватора, а банки могли бы работать со стартапами под гарантии бизнес-ангелов и самих вузов.

BG: Как вы оцениваете перспективы сегмента кредитования МСБ российскими коммерческими банками?

А. Ч.: Я не вижу альтернативы росту присутствия российских банков в данном сегменте рынка: многие наши крупные предприятия для них слишком велики (когда банки не

располагают возможностями самостоятельно, за счет собственных ресурсов обеспечить проектное финансирование) либо опасны (когда возникает зависимость от немногих заемщиков, а у заемщиков вдруг ухудшаются финансово-экономические показатели). Собственно, этот процесс начался в середине прошлого десятилетия и сейчас, по моим наблюдениям, вновь возобновился.

BG: Наблюдаете ли вы конкуренцию в сегменте кредитования МСБ между российскими или иностранными банками? Кто лидирует в этой отрасли и почему?

А. Ч.: Никакой конкуренции по большому счету нет: потребность сектора МСБ в банковском кредитовании по-прежнему удовлетворяется еще очень слабо, хотя уже не так ничтожно слабо, как лет десять назад. На этом рынке пока всем найдется место.

BG: Являются ли вопросы кредитования самыми важными для МСБ?

А. Ч.: К сожалению, нет. Потому что там, где малый бизнес сетует на трудность доступа к кредитам, все нормально. А вот там, где он обеспокоен, как в России, административными барьерами (изящное выражение для обозначения того неформального давления со стороны различных чиновников), ситуация явно далека от нормы. Поэтому так удручающе низка доля в населении лиц, являющихся и стремящихся стать предпринимателями, — 4,9% (ниже нас во всем мире только Словения). В большинстве субъектов РФ эта доля еще ниже, чем в среднем по России, поэтому сектор МСБ практически не растет — ни по доле в ВВП, ни по доле занятых в нем.

Записал ФЕДОР АНДРЕЕВ

банкиров, за такими кредитами обращаются предприниматели, не имеющие достаточного опыта хозяйственной деятельности, и по большей части это кредиты на стартовый капитал. В кредитном кооперативе не потребуется предоставлять залог, однако в этом случае ставка по кредиту будет выше. Получается так, что банки кредитуют на большие суммы по более низким ставкам, а микрофинансирование предоставляют другие компании, но по более высоким ставкам.

Интересно, что первую в мире микрофинансовую фирму организовал профессор экономики Моххамед Юнус в Бангладеш. Ни один банк не готов был кредитовать бедное население Бангладеш, в то время как господин Юнус разработал схему, при которой можно было оформить беззалоговую ссуду на развитие бизнеса. Самый первый кредит, который выдал Моххамед Юнус, составлял всего \$27 и предназначался для женщины, которая изготавливала мебель из бамбука. Впоследствии он создал банк «Грамин» (банк для бедных), который специализируется на выдаче небольших сумм бедным заемщикам. Кредиты выдаются буквально под честное слово: заемщики объединяются в группы и ручаются друг за друга.

Как правило, филиал банка обслуживает порядка 20 деревень. Схема работы выглядит так: сотрудники банка выезжают к местным жителям и рассказывают им об услугах банка. Заемщики, в свою очередь, объединяются в группы по пять человек. Сначала кредит выдается только двум из них, и если они успешно его погашают, деньги получают и остальные участники группы. При этом обеспечением является только поручительство остальных членов группы.

К современным кредитным кооперативам предъявляется ряд требований, которые обеспечивают пайщикам некие гарантии, что кооператив не окажется пирамидой. Во-первых, на уровне кооператива создается резервный фонд, в который по закону отчисляется не менее 5% от всех привлеченных средств от пайщиков. Во-вторых, все кооперативы должны вступить в саморегулируемые организации (СРО), в которые они также должны перечислять часть денег для создания компенсационных фондов. Сейчас действует десять СРО. При этом на конец 2011 года в них вступило порядка 1 тыс. кредитных кооперативов.

ЮЛИЯ ПОГОРЕЛОВА



«ВЗРОСЛАЯ» ПРЕМИЯ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

В РОССИИ ЕСТЬ ЦЕЛЫЙ РЯД НАГРАД ДЛЯ СОСТОЯВШИХСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. ОДНАКО ОТДЕЛЬНОЙ ПРЕМИИ ДЛЯ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ, РЕШИВШЕГОСЯ НА СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС-ПРОЕКТ УЖЕ ВО ВРЕМЯ УЧЕБЫ, ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ НЕ БЫЛО. МАРИЯ КАРНАУХ



НА ОБЩЕМ ФОНЕ Первым конкурсом, предназначенным именно для учащихся в вузах, стала Международная студенческая премия в области предпринимательства. Ее цель — не только помочь начинающим коммерсантам постичь азы ведения бизнеса, но и поддержать их на этом пути как с точки зрения мотивации, так и ресурсами. В этом году организаторы ставят перед собой амбициозные задачи: не только войти в пятерку победителей на международном уровне в Нью-Йорке, но и вырастить трех долларовых миллионеров.

Среди «взрослых» наград, которыми изобилует российский рынок, — национальная премия в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий»: конкурс ежегодно проводится Торгово-промышленной палатой РФ при поддержке Совета федерации Федерального собрания РФ, Министерства экономического развития и Министерства регионального развития.

Фонд содействия развитию предпринимательства также поощряет тех, кто решился открыть собственное дело,

премией «Элита национальной экономики», присуждаемой как компаниям, признанным экономически эффективными и социально ответственными, так и их руководителям: им выдают медаль «За развитие предпринимательства».

Еще один не менее популярный конкурс — «Бизнес-успех», на звание лучших предпринимателей России, его поддерживают общероссийская общественная организация «Опора России», медиахолдинг «Опора-кредит», Промсвязьбанк и МСП-банк при одобрении Министерства экономического развития РФ. Поддержкой перечисленных организаций пользуется и новая для России — Международная студенческая премия в области предпринимательства (GSEARU — Global Students Entrepreneur Awards). У нас ее организацией занимается предприниматель Сергей Выходцев, президент компаний Velle и Organic Escape.

GSEARU — это международный опыт, привитый на российской почве. Учреждена молодежная премия была в 1998 году в Университете Сент-Луис в США и уже через некоторое время стала одной из наиболее успешных про-

грамм Всемирной организации предпринимателей (EO — Entrepreneur Organization). «В рамках международной премии GSEA Global учащиеся-предприниматели со всего мира соревнуются между собой перед элитарным жюри — Предпринимателями с большой буквы, суммарное состояние которых превышает \$3 млрд», — рассказывает PR-менеджер отечественной премии Наталья Мартинкевич.

В России организация GSEARU шла при непосредственной поддержке со стороны как бизнес-структур, так и отдельных меценатов. «В 2011–2012 годах Международную студенческую премию в области предпринимательства в России GSEARU поддерживают Рави Навлани, генеральный директор Surya Group, Денис Адамский, председатель совета директоров TicketToFinal.com, Денис Фокин, генеральный директор TI systems, Стивен Браун, генеральный директор „Солнце-Мехико“, вступающий в должность (с 1 июля 2012 года) президента EO Russia», — говорит Наталья Мартинкевич. Кроме того, финансовую поддержку оказывают Промсвязь-

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОММЕРСАНТЫ С 20-ЛЕТНИМ СТАЖЕМ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ГОТОВЫ ПЕРЕДАТЬ СВОЙ ОПЫТ ЮНОМУ ПОКОЛЕНИЮ

банк, Центр обучения предпринимательству США—Россия, Ernst & Young, а также «Опора-Кредит».

Как поясняет учредитель конкурс медиахолдинг «Опора-Кредит», основная его цель — способствовать появлению стартап-проектов начинающих предпринимателей, которые еще продолжают учиться. «С Сергеем Выходцевым, директором программы „Международная студенческая премия в области предпринимательства GSEARU в России“, мы единомышленники, поэтому решили вместе делать реальные шаги для развития молодежного бизнеса в России», — говорит Александр Бречалов, вице-президент общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России».

Принять участие в конкурсе может любой молодой предприниматель в возрасте до 30 лет, проходящий обу- ➔

ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ МОЖЕТ ЛЮБОЙ МОЛОДОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДО 30 ЛЕТ, ПРОХОДЯЩИЙ ОБУЧЕНИЕ В ШКОЛЕ, ЛИЦЕЕ, КОЛЛЕДЖЕ, ВУЗЕ ИЛИ ПОЛУЧАЮЩИЙ СТЕПЕНЬ МВА И ВЛАДЕЮЩИЙ СОБСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ В ТЕЧЕНИЕ МИНИМУМ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ





ОТКОМИТЕ ПРЕМИИ «БИЗНЕС-УСПЕХ»

ПРЕМИЮ «БИЗНЕС-УСПЕХ», НА ЗВАНИЕ ЛУЧШИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РОССИИ, ПОДДЕРЖИВАЮТ ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ «ОПОРА РОССИИ», МЕДИАХОЛДИНГ «ОПОРА-КРЕДИТ», ПРОМСВЯЗЬБАНК И МСП-БАНК

чение в школе, лицее, колледже, вузе или получающий степень MBA и владеющий собственным бизнесом в течение минимум шести месяцев. В этом году прием заявок открыт с 1 февраля до 1 сентября, отбор финалистов завершается к 20 сентября, а финал планируется провести в первой декаде октября.

ЧЕГО ЖДУТ ОРГАНИЗАТОРЫ Учредители премии надеются, что она станет не просто номинацией и приятным поощрением для начинающих коммерсантов, но также сможет сыграть решающую роль в становлении будущих предпринимателей и поможет раскрыть их потенциал. По словам Сергея Выходцева, GSEARU должна стать площадкой, которая может способствовать появлению российского Марка Цукерберга (программиста, которому мы обязаны социальной сетью facebook.com) или Ричарда Бренсона (не менее знаменитого предпринимателя, основателя корпорации Virgin).

Основная идея премии — помочь превращать идеи в прибыльные проекты, поддерживая зарождающийся бизнес не только на словах, но и финансово. «Я не верю в становление России как сырьевого государства, я верю в молодых студентов-предпринимателей, молодое поколение, которое сможет изменить бизнес-ландшафт в нашей стране», — сказал господин Выходцев в интервью.

«GSEA поддерживает учащихся-предпринимателей, владеющих собственным бизнесом, который находится на

ранних этапах развития, — тех, кому нужна помощь наставника, признание и связи, с тем чтобы вывести свой проект на следующий уровень», — говорят в Промсвязьбанке, выступавшем спонсором российской части конкурса GSEA.

Среди заявленных целей также значится и популяризация предпринимательства в России, выстроенная на передовых западных подходах и методиках. Организаторы премии надеются сформировать «катапульту» для вывода прорывных предпринимательских идей за пределы России, а также «сеять дух международного предпринимательства среди российских учащихся и студентов».

ПРИЗЫ Участники GSEARU получают уникальные возможности развить собственный бизнес. «В рамках конкурса „Бизнес-успех“ мы награждаем предпринимателей самыми разными призами: от прямого денежного финансирования и участия в крупнейших международных и российских профильных выставках до обучения в бизнес-школах, получения программного обеспечения для бизнеса, сертификатов на получение рекламных услуг, билетов на авиаполеты по России, электронных гаджетов», — рассказывает Александр Бречалов.

Кроме того, для молодых бизнесменов создаются советы директоров и Advisory Board, а об их первых проектах сообщают федеральные и региональные СМИ. Помимо доступа к лучшим образовательным программам и тренингам мирового уровня участники GSEARU могут рассчитывать на поддержку ведущих предпринимателей страны, а также на непосредственное общение со звездами мирового предпринимательства — как молодежного (Rockstars), так и «взрослого».

Однако главный приз по-прежнему только один. «Это золотой домкрат — символ огромных усилий, которые

предприниматель прикладывает для того, чтобы поднять свой бизнес», — поясняет господин Бречалов.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОШЛОГО ГОДА «В 2011 году с конкурсом „Бизнес-успех“ мы проехали восемь регионов (Ставропольский край, Пермский край, Башкирия, Краснодарский край, Калининградская область, Липецкая область, Ульяновская область, Новосибирская область), — рассказывает Александр Бречалов. — Всего в конкурсе и конференциях приняло участие около 6 тыс. предпринимателей». Что касается новой номинации — GSEARU, то в первый год жюри получило 200 заявок от молодых предпринимателей от Москвы до Байкала. «Отдельная номинация для молодежного предпринимательства в рамках конкурса „Бизнес-успех“ в первый год запуска проекта GSEA помогла собрать учащихся-предпринимателей из самых разных уголков страны», — подводит итоги представитель «Опоры России».

В 2011 году призовой фонд GSEARU составил более \$200 тыс., говорят организаторы. В состав жюри помимо Сергея Выходцева и Александра Бречалова вошли: Алексей Комиссаров, руководитель бизнес-инкубатора при Академии народного хозяйства при правительстве Российской Федерации, директор Российской ассоциации обучения предпринимательству; Наталья Матвеева, президент EO Russia; Виктор Седов, директор Центра предпринимательства США—Россия.

«За шесть месяцев конкурса его участники побывали на 20 мастер-классах, семинарах и круглых столах, организованных специально для них. Личным опытом с российскими конкурсантами делились 30 ярких предпринимателей со всего мира — наставники программы GSEARU», — пояснила Наталья Мартинкевич. Среди полученных наставлений

от гуру бизнеса были и рекомендации от инициатора самой номинации Сергея Выходцева. «У предпринимателя есть два светлых мига. Первый — это когда ты начал бизнес, а второй — когда ты его продал, — напутствовал участников Сергей Выходцев. — Написать бизнес-план — это наука, продать его — искусство».

Финалистом российского этапа GSEA в 2011 году стал Денис Кашин, участник данной номинации в конкурсе «Бизнес-успех 2011» в Перми. Именно ему достался не только золотой домкрат, но и возможность полететь в Нью-Йорк представлять Россию на международном финале GSEA осенью 2011 года.

СЛОВО ЭКСПЕРТАМ Президент межрегионального общественного фонда «Деловая перспектива» Дина Крылова отмечает, что до появления GSEARU в России отдельной премии для студентов, развивающих в себе талант предпринимателя, не было. Эксперт убеждена, что у новой номинации высокий потенциал. «Как преподаватель Высшей школы экономики я могу с уверенностью сказать: интерес студентов к созданию собственного бизнеса очень высок. Плюсы премии GSEARU как в том, что она предоставляет инструменты, которые помогут организовать собственное дело, так и в укреплении мотивации. Она будет способствовать повышению интереса к ведению собственного бизнеса среди молодежи», — говорит госпожа Крылова.

Оптимизмом смотрит на перспективы GSEARU и советник Института современного развития Никита Масленников. «В России существует достаточное количество премий за предпринимательский успех, однако присуждаются они, как правило, крупным бизнес-организациям, касаясь, таким образом, уже состоявшихся взрослых людей», — говорит специалист. По его словам, появление премии, предназначенной именно для молодежи, получающей образование и уже тяготеющей к предпринимательству, — серьезная, нужная и востребованная временем инициатива. «К сожалению, в последнее время мы наблюдаем сдвиг в сознании подрастающего поколения, отражающий падение престижа предпринимательства. Согласно социологическим опросам, все больше молодых людей предпочитает госслужбу собственному бизнесу», — констатирует господин Масленников.

ПОДВОДЯ ИТОГИ: ПЛАНЫ «Первый год получился сложным, но нам удалось найти успешные проекты», — говорит Александр Бречалов. На достигнутом организаторы GSEARU останавливаться не собираются. «России нужны миллионы новых предпринимателей, и мы должны активно транслировать такие истории успеха на всю страну. Мы уверены, что это реально способствует развитию предпринимательской культуры», — подчеркивает господин Бречалов.

Теперь в планах оргкомитета GSEARU увеличить популярность премии среди ее потенциальных участников: собрать более 200 заявок в этом году. Кроме того, среди заявленных целей — войти в пятерку лучших номинантов на международном этапе конкурса в Нью-Йорке, а в более долгосрочной перспективе — вырастить трех долларовых миллионеров, отобранных среди участников.

Искать будут снова в разных городах: в 2012 году отборочные туры конкурса «приедут» в Казани, Самаре, Челябинске, Волгограде, Пензе, Ростов-на-Дону, Барнауле, Санкт-Петербурге. Организаторы надеются, что сам конкурс «Бизнес-успех 2012» поможет привлечь к номинации GSEA еще больше участников.

Появление Международной студенческой премии в области предпринимательства GSEARU говорит о том, что российский рынок переживает новый этап своего развития. Отечественные коммерсанты с 20-летним стажем ведения бизнеса готовы передать свой опыт юному поколению, принимая участие в подготовке профессиональных коммерсантов. ■

ГОСПОДДЕРЖКА ДЛЯ САМЫХ МАЛЕНЬКИХ

ПОСЛЕКРИЗИСНАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ПРИОРИТЕТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО ЭФФЕКТИВНО ЭТУ ПРОБЛЕМУ МОЖНО РЕШИТЬ ПРИ ПОМОЩИ СПЕЦИАЛЬНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ.

ОЛЬГА ГОРЬКАЕВА

МАЛЫЙ ДА УДАЛЫЙ Малый бизнес является основой и одновременно локомотивом экономики большинства развитых стран. По оценке экспертов, ежегодно в таких странах, как США, Германия, Великобритания, Япония, за счет мелкого предпринимательства создается порядка двух третей новых рабочих мест. Удельный вес малых и средних предприятий в этих странах превышает 99% от их общего количества.

Малые и средние фирмы отличаются высокой эффективностью капиталовложений. К примеру, в американском малом бизнесе она почти в девять раз выше, чем в сфере крупного предпринимательства, особенно в технологической сфере. 55% инновационных разработок в США сегодня создаются именно в этом бизнесе.

Малый бизнес зарабатывает больше крупного, и с каждого вложенного доллара или евро его инвесторы получают больше доходов, чем инвесторы крупных производителей. Так, в Германии даже в условиях экономического кризиса в 2009 году малое предпринимательство получило прибыль в размере 1%. При этом наиболее успешными были фирмы с числом сотрудников не более десяти человек.

Понимая роль малого и среднего бизнеса в успехах экономики, правительства большинства развитых стран создают специальные ведомства, отвечающие за его

поддержку и обладающие широкими полномочиями и не меньшими ресурсными возможностями. Эти ведомства являются надежным тылом и опорой для малых предпринимателей.

АМЕРИКАНСКИЙ ХРЕБЕТ В малом и среднем бизнесе США задействовано свыше 50% работников частного сектора. Более половины всех инновационных разработок и порядка 75% новых рабочих мест в Америке иницируется малыми и средними предприятиями (МСП). Также на малые предприятия приходится почти 35% чистого дохода и 30% всего экспорта.

Наиболее эффективно в области поддержки малого и среднего бизнеса работает Администрация малого бизнеса (Small Business Administration, SBA), основанная в 1953 году. С момента создания эта организация подчиняется непосредственно американскому президенту, что позволяет избежать значительного числа бюрократических процедур в ее работе.

На сегодня SBA является наиболее крупной правительственной организацией, осуществляющей поддержку малого и среднего бизнеса. Она имеет больше 100 представительств практически в каждом крупном городе, а общее число ее сотрудников составляет около

4,5 тыс. человек. В 2012 году бюджет SBA составит \$985 млн, а с учетом привлеченного финансирования и субсидий организация планирует профинансировать МСП примерно на \$24 млрд.

Бюджетные средства SBA расходуют как на прямое субсидирование некоторых видов предпринимательской деятельности, так и на косвенное стимулирование малого бизнеса. Например, чтобы улучшить доступ малым и средним предприятиям к кредитным ресурсам, SBA выступает гарантом по кредитам и обеспечивает до 90% стоимости залогов по выдаваемым предпринимателям ссудам за счет своих фондов.

Сегодня SBA работает в рамках четырех ключевых программ. Программа «Доступ к капиталу» фокусируется на финансировании бизнеса и позволяет малым и средним предприятиям получать средства на самые разнообразные нужды — от микрокредитов до венчурного капитала. В 2009 году в рамках борьбы с экономическим кризисом администрация президента Обамы заявила о готовности предоставить малому бизнесу \$30 млрд, которые американские банки вернули в бюджет по программе возврата проблемных активов. Эти средства были направлены на обеспечение дешевых кредитов малым и средним предприятиям — 4–6% вместо обычных 8–15%.

Программа «Развитие предпринимательства» включает в себя образовательные и информационные услуги для МСП, техническую поддержку и тренинги. Более 1,8 тыс. центров (структурные подразделения SBA либо ее уполномоченные партнерские организации, консалтинговые фирмы и бизнес-центры) предоставляют бесплатные консалтинговые услуги и тренинги по всей территории США. Одним из примеров могут быть сервисные бюро руководителей компаний, вышедших на пенсию. В них сегодня работает около 12 тыс. бывших управленцев, ежегодно консультирующих свыше 400 тыс. клиентов—представителей малого и среднего бизнеса. Стоит отметить, что аналогичная структура действует и в ЕС.

Программа «Госконтракты» была учреждена в соответствии с мандатом пункта 15 (g) Акта поддержки малого и среднего предпринимательства, принятого в США в 2010 году в качестве меры по борьбе с последствиями мирового экономического кризиса. Согласно его положениям, SBA и другим федеральным ведомствам предписывается отдавать до 23% заказов малым и средним предприятиям. В разгар кризиса в 2009 году президент Обама увеличил этот порог до 26%.

Программа «Голос малого бизнеса» была запущена в 1978 году с целью продвижения и защиты интересов МСП. Она проводит и финансирует исследования в интересах малых и средних предприятий и предлагает решения для облегчения их правовой и налоговой нагрузки.

В SBA действуют также такие программы, как «Инновационные исследования в малом бизнесе» и «Трансферт технологий малого бизнеса». Эти программы обеспечивают бюджетное финансирование исследований и разработок по направлениям, в которых заинтересованы федеральные ведомства (министерства обороны, энергетики, транспорта, медицины, NASA и др.).

Также в США существует сеть частных инвестиционных компаний, которые, используя собственный или привлеченный капитал под гарантии SBA, инвестируют в МСП. Эти компании предоставляют акционерный капитал, долговые и облигационные займы, оказывают услуги финансового менеджмента.

НЕМЕЦКОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ По мнению экспертов, из всех европейских стран наиболее эффективные программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса действуют в Германии. Сегодня там функционирует около 3,3 млн МСП, создающих до 57% добавленной стоимости в частном секторе и привлекающих 46% инвестиций.

Правительственным органом, осуществляющим поддержку МСП в Германии, является директорат малого и среднего бизнеса, ремесленничества, услуг и свободных профессии. Среди его программ — «Концепция развития научно-технической политики в отношении предприятий малого и среднего бизнеса» и «Стимулирование сбережений для открытия своего бизнеса». Первая программа обеспечивает финансирование МСБ, а вторая способствует запуску стартапов. Контролирует реализацию этих про- ➔

ПОНИМАЯ РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСПЕХАХ ЭКОНОМИКИ, ПРАВИТЕЛЬСТВА БОЛЬШИНСТВА РАЗВИТЫХ СТРАН СОЗДАЮТ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ВЕДОМСТВА, ОТВЕЧАЮЩИЕ ЗА ЕГО ПОДДЕРЖКУ



В АМЕРИКАНСКОМ МАЛОМ БИЗНЕСЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ В ДЕВЯТЬ РАЗ ВЫШЕ, ЧЕМ В СФЕРЕ КРУПНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОСОБЕННО В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ



В ПЕРИОД КРИЗИСА ПРАВИТЕЛЬСТВО ГЕРМАНИИ СНИЗИЛО НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ С 39% ДО 30%, ОТЧИСЛЕНИЯ В ФОНДЫ СОЦСТРАХОВАНИЯ СНИЗИЛИ ВДВОЕ

грамм специальный государственный орган — Кредитный совет по восстановлению. При реализации этих программ госбанк Германии KfW Mittelstandsbank предоставляет малому и среднему бизнесу кредиты на льготных условиях: низкая процентная ставка (5–8%) и длительный срок кредитования (5–15 лет). При этом половину коммерческих рисков берет на себя государство. Кроме того, в первые два года существования малое предприятие освобождается от всех налоговых выплат.

Другой пример — программа поддержки инвестиций в основные и оборотные средства. KfW Mittelstandsbank предоставляет финансирование инвестиций объемом до €50 тыс. и берет на себя 80% риска невозврата кредитных средств, остальные 20% — банк, обслуживающий малое предприятие.

Также с 2001 года в Германии действует программа поддержки рискованных предприятий под названием «Венчурный капитал для малых технологических компаний». За время ее работы через ассоциацию фондов венчурного капитала или через донорские организации больше тысячи молодых венчурных предприятий получили порядка €500 млн инвестиций.

Стимулировать технологические и инновационные разработки в секторе МСП призвана «Программа инновационной поддержки МСП», которая предполагает сотрудничество малых и средних предприятий с научными учреждениями, в частности возможность ротации специалистов между ними. Параллельно немецкое правительство содействует и развитию общенациональной сети бизнес-ангелов Германии.

В период кризиса правительство Германии ввело ряд мер дополнительной поддержки МСП. Так, налог на при-

быль для малых и средних предприятий был снижен с 39% до 30%, а отчисления в фонды соцстрахования (взносы по безработице) — с 6,5% до 3,3%. Также в кризис выросло число микрокредитов (до €25 тыс.), выдававшихся под низкие проценты (4–6% годовых).

АЗИАТСКИЙ ОПЫТ

ЯПОНИЯ. Послевоенный экономический прорыв Японии во многом был достигнут благодаря мощной государственной поддержке малого бизнеса. Однако сегодня МСП Японии сосредоточены в таких отраслях, как строительство, легкая промышленность и сфера услуг, в то время как наукоемкие производства ведутся в основном лишь крупными компаниями.

Регулирует МСП Японии управление малых предприятий, подчиняющееся Министерству внешней торговли и промышленности.

Механизмы кредитования малого бизнеса и предоставления займов МСП обеспечивает государственная Корпорация страхования малого и среднего бизнеса, а также ассоциации гарантирования кредита (аналоги госфондов развития и поддержки малого бизнеса в Китае и США). Предприятия малого бизнеса, непосредственно участвующие в создании наукоемких и высокотехнологичных производств, субсидируются на всех этапах деятельности: государство выделяет им займы, обеспечивает кредитование через предоставление поручительства и других видов кредитных гарантий, оказывает информационную и образовательную поддержку.

КИТАЙ. В 2002 году в Китае был принят закон «О стимулировании развития малых и средних предприятий», предусматривающий предоставление равных возможно-



СТИМУЛИРОВАТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ В СЕКТОРЕ МСП ПРИЗВАНА «ПРОГРАММА ИННОВАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ МСП», КОТОРАЯ ПРЕДПОЛАГАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ С НАУЧНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

стей предприятиям малого бизнеса в сфере кредитования, инвестиций, модернизации производства, внедрения информационных и наукоемких технологий. Уже после 2003 года в КНР был отмечен подъем малого бизнеса, улучшилась рентабельность предприятий, увеличились налоговые поступления в бюджет. Этот скачок произошел во многом благодаря развитию малых предприятий и индивидуальных предпринимателей.

По официальным данным статистического бюро КНР, в 2005 году в стране уже насчитывалось 3 млн малых предприятий и почти 30 млн индивидуальных предпринимателей. Сегодня в малом бизнесе работает уже около 60% трудоспособного населения КНР.

Основным госорганом, осуществляющим поддержку МСП, является Китайский центр по координации и кооперации бизнеса. Он занимается информационным обеспечением малого бизнеса, организует торговые ярмарки, выставки, проводит семинары и конференции по исследованию проблем малого бизнеса и т. п.

Еще один орган поддержки МСП — это созданная в 2001 году государственная информационная служба CSMEО, которая через свои представительства и прежде всего через интернет-сайт оказывает информационные услуги по вопросам деятельности малых и средних предприятий. Сеть CSMEО охватывает все регионы и города КНР и публикует данные о состоянии рынка труда, об изменениях действующего законодательства, последних инновационных разработках и о ситуации в секторе малого и среднего бизнеса.

Кроме того, в Китае действуют государственный фонд развития малых и средних предприятий, призванный защищать интересы МСП во всех отраслях экономики, обе-

спечивая им налоговые льготы, финансирование и правовую защиту, особенно в случае конкурентной борьбы с крупными компаниями.

СИНГАПУР. Согласно данным CNN, Сингапур занимает пятое место в мире по уровню развития малого бизнеса. На сегодняшний день в Сингапуре насчитывается около 140 тыс. МСП, что составляет примерно 90% всех предприятий страны. Малый бизнес обеспечивает прирост ВВП страны на уровне 5–6% в год.

МСП Сингапура можно разбить на две категории. Первая предоставляет сервисные услуги в сфере ресторанного, гостиничного, туристического, строительного, торгового бизнеса и т. д. Стоит отметить, что малый бизнес в Сингапуре действует в рамках жестких стандартов, касающихся любых мелочей, начиная от обустройства помещений и заканчивая квалификацией персонала. Во многом благодаря высокому уровню сервиса ежегодно Сингапур посещает около 6 млн туристов.

Вторая группа МСП занята в производственной сфере, в том числе инновационном и высокотехнологичном бизнесе. Государственная политика Сингапура направлена на тесное сотрудничество МСП и объединение их в союзы. Делается это с целью эффективного разделения труда и для более продуктивной работы в области запуска новых современных технологий и производства новой продукции.

Для поддержки малых предприятий в стране создано специальное агентство Spring, которое занимается развитием предпринимательского потенциала МСП, улучшением их структуры, подготовкой управленческих кадров. Также в Сингапуре работают программы льготного кредитования, в том числе специальные займы, страхование кредитных рисков, субсидирование. ■

МАЛЫЙ БИЗНЕС ЗАРАБАТЫВАЕТ БОЛЬШЕ КРУПНОГО, И С КАЖДОГО ВЛОЖЕННОГО ДОЛЛАРА ИЛИ ЕВРО ЕГО ИНВЕСТОРЫ ПОЛУЧАЮТ БОЛЬШЕ ДОХОДОВ, ЧЕМ ИНВЕСТИРУЮТ КРУПНОГО БИЗНЕСА

Кредиты для бизнеса

До 120 млн руб.,
до 10 лет*



Доступно. Много. Надолго.

8 800 555 20 20

(495) 787 33 34

www.psbank.ru

* Максимальная сумма кредитных средств в размере до 120 000 000 рублей может быть предоставлена по решению Кредитного комитета только в рамках продукта Банка для малого и среднего бизнеса «Кредит-Инвест». При этом максимальный срок кредита может составить до 120 месяцев, базовая процентная ставка составит не более 17,5% годовых, комиссия за предоставление кредита 0,25% от суммы кредита, пени за просрочку платежа по кредиту — 0,5% от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки. Подробно о продуктах Банка, возможных категориях заемщиков в рамках продуктов, прочих возможных расходах в связи с получением кредита см. раздел «Малому и среднему бизнесу» на сайте Банка www.psbank.ru. Информация предоставлена по состоянию на 18 июля 2011 года.
ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №3251.

Реклама.



Промсвязьбанк

Расчетно-кассовое обслуживание



Лучшие рецепты расчетного обслуживания

8 800 555 20 20



(495) 787 33 34



www.psbank.ru

ОАО «Промсвязьбанк».
Генеральная лицензия Банка России № 3251.
Реклама.

 **Промсвязьбанк**