

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

ЗА СЧЕТ ЧЕГО РОССИЯ ВОШЛА В ПЕРВУЮ
СОТНЮ РЕЙТИНГА УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ
БИЗНЕСА / 11

ПОЧЕМУ БАНКИ НЕ ГОТОВЫ КРЕДИТОВАТЬ
НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ / 16

ПОЯВЯТСЯ ЛИ У ИНДИВИДУАЛЬНЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НАЛОГОВЫЕ
КАНИКУЛЫ / 22

БИЗНЕС-ОМБУДСМЕН ДЛЯ
НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ/ 25

Пятница, 29 ноября 2013 №220
(5251 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №№9–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

КРЕДИТЫ для БИЗНЕСА
Индивидуальные решения

реклама ОАО "НБД-Банк"
Генеральная лицензия № 1966



НБД Банк

www.nbdbank.ru

Нижний Новгород

пл. Горького, 6 (831) 22-000-22
пр. Ленина, 54а (831) 250-41-07
пр. Ленина, 78 (831) 257-67-71
пр. Октября, 18 (831) 257-74-24

пр. Молодежный, 31 (831) 257-74-30
шоссе Сормовское, 15а (831) 241-57-13
ул. Коминтерна, 115 (831) 257-84-66
ул. Родионова, 165, корп. 2 (831) 419-00-11

Киров, ул. Ленина/Герцена, 79Б/6 (8332) 64-66-66





ЕЛИЗАВЕТА ЗУБАКИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС»

НЕ БОЯТЬСЯ ПРОБОВАТЬ

Почти все мои друзья давно занимаются бизнесом. Начинали в середине 90-х, когда само понятие государственной поддержки предпринимателей вообще мало кто мог себе представить. В стартапы вкладывали либо собственные средства, либо кредитные — полученные через знакомых банкиров. Было сложно, и выжили на рынке далеко не все. С тех пор прошло почти 20 лет. За это время появилось новое поколение предпринимателей, которые строят свой бизнес совершенно в других условиях. К примеру, среди тех начинающих, кого я знаю, 80% в то или иное время обращались в местное министерство поддержки и развития малого предпринимательства за финансированием своих начинаний. Больше половины средства получили. Как-то раз в общей компании зашел спор — когда было проще начинать свой бизнес: 20 лет назад или сейчас. Матерые предприниматели в один голос заявили, что сейчас: бандитизма стало куда меньше, конкурентные войны стали более интеллигентными, а деньги на реализацию идеи получить можно либо в банке, либо у государства. Но молодежь, несмотря на вышеперечисленные доводы, с ними не согласилась. Ссылались на то, что банки, несмотря на масштабные декларации о поддержке начинающих бизнесменов, кредиты им дают все же крайне неохотно и процентные ставки там таковы, что не до развития, да и с госпрограммами не все всегда однозначно. «Это замкнутый круг: если у тебя уже есть определенные имя и репутация в городе, то тогда проблем почти нет, а когда ты только начинаешь, все иначе. Однако пытаться все равно нужно», — заявил один наш знакомый, который недавно взял в лизинг несколько единиц строительной техники не без помощи государства. И я с ним согласна. Развивать собственный бизнес было не просто всегда. Но при этом нам всем известны примеры успешных предпринимателей, начинавших расти и в 90-е годы, и в последние пять-десять лет. И если поинтересоваться их правилами ведения бизнеса, то большинство из них скорее всего ответят вам цитатой героя книги «Пролетая над гнездом кукушки»: «Но я хотя бы попробовал». ■



КЛИМАТ ПОДДАЕТСЯ ИСПРАВЛЕНИЮ

РОССИЯ, НАКОНЕЦ, ВОРВАЛАСЬ В ПЕРВУЮ СОТНЮ РЕЙТИНГА УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА. ТЕПЕРЬ НАШЕ МЕСТО В DOING BUSINESS — СРАЗУ ЗА БАРБАДОСОМ, 92-Е. В РЕЗУЛЬТАТЕ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, «У ЧИНОВНИКОВ ПОЯВИЛАСЬ ПОЗИТИВНАЯ МОТИВАЦИЯ» ДЛЯ РЕФОРМ.

НАДЕЖДА ПЕТРОВА



ПРЕЗИДЕНТ ВЛАДИМИР ПУТИН БЫЛ СДЕРЖАН В ОЦЕНКАХ НОВОГО МЕСТА РОССИИ В РЕЙТИНГЕ DOING BUSINESS

КУРС НА БАРБАДОС «Слабо ощутимый» «феноменальный прорыв», сопряженный с «ошибками в методологии», — если собрать воедино оценки, которые 92-му месту России в рейтинге Doing Business дали различные собеседники BG, получится полная нелепица. И то сказать: потратить массу сил, чтобы оказаться сразу следом за Барбадосом — вы помните, где находится Барбадос? — не очень большой

повод для гордости. «Не ахти чего», — констатировал президент Владимир Путин. И все же те, кто гордится достижением России, поднявшейся в рейтинге сразу на 20 строк, имеют для этого основания.

В докладе Всемирного банка и Международной финансовой корпорации отражены пять изменений в регулировании бизнеса, произошедших с 1 июня 2012 по 1 июня 2013 года

либо в России в целом, либо в отдельно взятой Москве. Это, подчеркивает соавтор исследования Валентина Салтане, «на самом деле очень много», и по скорости приближения к лучшим образцам (см. таблицу) Россию опередили лишь две страны — Украина и Руанда. Впрочем, на украинское лидерство в этом соревновании, учитывая «эффект низкой базы» (140-е место в прошлом году, 112-е в этом),



ТЕ, КТО ГОРДИТСЯ ДОСТИЖЕНИЕМ РОССИИ, ПОДНЯВШЕЙСЯ В РЕЙТИНГЕ СРАЗУ НА 20 СТРОК, ИМЕЮТ ДЛЯ ЭТОГО ОСНОВАНИЯ

→ можно и глаза закрыть. А пример Руанды, сменившей 54-е место на 32-е, должен лишь обнадеживать: похоже, конкуренция в верхней части списка несколько меньше, чем принято думать, и ничто не помешает России добиться желанного 20-го места — кроме, разумеется, собственной бюрократии.

В Агентстве стратегических инициатив (АСИ) рост российского рейтинга считают подтверждением «эффективности «дорожных карт» как инструмента реформ». Потому хотя бы, что в 2012 году карты были разработаны для всех показателей, улучшение которых отметили в итоге эксперты Doing Business: создание предприятий, регистрация собственности, таможенное администрирование, подключение к электросетям и получение разрешений на строительство. Правда, признает директор по развитию приоритетных программ АСИ Александр Пироженко, «позиция России была бы еще выше, если бы мы добились своевременного выполнения принятых «дорожных карт»». Однако к 1 июня, когда наступила дата отсечения для составителей рейтинга, из 126 предусмотренных «дорожными картами» мероприятий, срок по которым вышел, было выполнено только 58. «Если бы нам удалось полностью в этом году выполнить все мероприятия, мы смогли бы передвинуться примерно на 50-е место», — говорил тогдашний глава Минэкономразвития Андрей Белоусов.

СИЛЫ СВЕТА И ПРОПАГАНДЫ Существенным, указывает Александр Пироженко, стало изменение показателя «регистрация собственности». «Аудит процессов, который провел Росреестр, позволил сократить процесс на одну процедуру (отменено обязательное получение техпаспорта в БТИ) и добиться почти двукратного сокращения сроков — с 43 до 22 дней. В итоге по этому показателю с относительно неплохого 45-го места мы поднялись на 17-е, что значительно опережает позиции многих стран — лидеров мировой экономики», — подчеркивает он.

Но, пожалуй, сильнее всего на позиции России повлияло упрощение порядка подключения к электросетям. Правда, это новшество затрагивает только Москву, но такова уже методология рейтинга: место страны определяет ситуация в ее крупнейшем деловом центре. И не стоит забывать, что год назад Москва по легкости этой процедуры занимала последнее место среди 30 российских городов, включенных в национальное исследование, и предпоследнее среди 185 бизнес-столиц мира. Сейчас она по этому показателю 117-я. За время существования Doing Business Россия не знала подобных взлетов.

«Прежде всего сказались изменения, принятые московским правительством и ОАО МОЭСК, — объясняет господин Пироженко. — В частности, введены фиксированные тарифы на подключение, значительно сокращены сроки, в первую очередь для небольших потребителей — до 150 кВт. Этой категории пользователей МОЭСК предлагает подключиться за пять шагов и три визита и уложиться в 125 дней». Для остальных процедуры «более серьезные», но «малые предприятия уже достаточно легко подключить», подтвердил председатель совета московского отделения «Опоры России» Александр Жарков, связывающий перемены с тем, что в 2012 году в МОЭСК «пришел руководитель с идеями клиентоориентированности» (Петр Синютин — BG). Теперь остается, по словам господина Жаркова, «вопрос пропаганды всего этого, донесения до масс»: «Все привыкли, что надо искать какие-то „пути“ подключения к электричеству. Потребителям в голову не может прийти, что можно просто обратиться в „одно окно“ и получить ответ. И те, кто работает в сетевых компаниях на уровне среднего звена, тоже привыкли к непонятным „заходам“».

Пропаганда в данном случае решает две задачи сразу. Одна скорее имиджевая: рейтинг Doing Business строится на основе опросов предпринимателей об условиях ведения бизнеса, и если они не узнают об упрощении процедуры, они и рассказать об этом не смогут. Другая имеет практический смысл. Тщательное описание, «что должен сделать заявитель: сколько раз прийти, что получить, какое время потратить и сколько ему это будет стоить, — это нормальный способ сделать все эти процедуры более простыми и прозрачными», — указывает советник мэра Москвы, ректор Московской школы управления «Сколково» Андрей Шаронов. МОЭСК такую инструкцию для клиентов выпустила, и, полагает Шаронов, «подобные же вещи нужно делать, насколько возможно, и в рамках других процедур, в частности в области получения разрешений на строительство». Там наше место — 178-е.

РЕФОРМЫ, НЕВИДИМЫЕ ГЛАЗУ Если оценивать состояние дел только по месту в рейтинге, с процедурами получения разрешений на строительство не происходит ничего или почти ничего: год назад Россия тоже была в этой категории 178-й, а если учесть расширение списка стран, — 180-й. Однако Валентина Салтане отмечает сокращение числа необходимых согласований и «значительное уменьшение» временных затрат — 297 дней вместо 344. «Реформы были направлены на то, чтобы элиминировать бюрократию», — заключает

ЧТО ТАКОЕ ХОРОШО И ЧТО ТАКОЕ ПЛОХО В 2014 ГОДУ

ПОКАЗАТЕЛЬ/ИНДИКАТОРЫ	РОССИЯ	ЛУЧШИЕ ЗНАЧЕНИЯ ИНДИКАТОРОВ В ИСТОРИИ РЕЙТИНГА	
РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	88-Е МЕСТО		
КОЛИЧЕСТВО ПРОЦЕДУР	7	КАНАДА, НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ	1
СРОК (ДНИ)	15	НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ	0,5
СТОИМОСТЬ*	1,3	СЛОВЕНИЯ, ДАНИЯ	0
*МИНИМАЛЬНЫЙ ОПЛАЧЕННЫЙ КАПИТАЛ	1,2	ЧИЛИ, ЗАМБИА (И ЕЩЕ 99 СТРАН)	0
ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШЕНИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО	178-Е МЕСТО		
КОЛИЧЕСТВО ПРОЦЕДУР	36	ГОНКОНГ	6
СРОК (ДНИ)	297	СИНГАПУР	26
СТОИМОСТЬ*	89	АЗЕРБАЙДЖАН	0,2
ПОДКЛЮЧЕНИЕ К ЭЛЕКТРОСЕТЯМ	117-Е МЕСТО		
КОЛИЧЕСТВО ПРОЦЕДУР	5	ШВЕЦИЯ, ШВЕЙЦАРИЯ (И ЕЩЕ ВОСЕМЬ СТРАН)	3
СРОК (ДНИ)	162	ГЕРМАНИЯ	17
СТОИМОСТЬ*	293,8	ЯПОНИЯ	0
РЕГИСТРАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ	17-Е МЕСТО		
КОЛИЧЕСТВО ПРОЦЕДУР	4	ГРУЗИЯ, НОРВЕГИЯ, ПОРТУГАЛИЯ, ШВЕЦИЯ	1
СРОК (ДНИ)	22	НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ, ПОРТУГАЛИЯ	1
СТОИМОСТЬ (% ОТ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА)	0,1	САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	0
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	56-Е МЕСТО		
КОЛИЧЕСТВО ПЛАТЕЖЕЙ	7	ГОНКОНГ, САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	3
ВРЕМЯ (ЧАСОВ В ГОД)	177	МАЛЬДИВЫ	0
НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА (% ОТ ПРИБЫЛИ)	50,7	КАНАДА	26,2
МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ	157-Е МЕСТО		
КОЛИЧЕСТВО ДОКУМЕНТОВ (ЭКСПОРТ)	9	ФРАНЦИЯ, ИРЛАНДИЯ	2
ВРЕМЯ (ДНИ, ЭКСПОРТ)	22	ЭСТОНИЯ, США	6
РАСХОДЫ НА ОДИН КОНТЕЙНЕР (\$, ЭКСПОРТ)	2615	КИТАЙ	390
КОЛИЧЕСТВО ДОКУМЕНТОВ (ИМПОРТ)	10	ФРАНЦИЯ, ИРЛАНДИЯ	2
ВРЕМЯ (ДНИ, ИМПОРТ)	21	СИНГАПУР	4
РАСХОДЫ НА ОДИН КОНТЕЙНЕР (\$, ИМПОРТ)	2810	СИНГАПУР	367
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТОВ	10-Е МЕСТО		
КОЛИЧЕСТВО ПРОЦЕДУР	36	ИРЛАНДИЯ, СИНГАПУР	21
СРОК (ДНИ)	270	СИНГАПУР	120
СУДЕБНЫЕ ИЗДЕРЖКИ (% ОТ СУММЫ ИСКА)	13,4	БУТАН	0,1
РАЗРЕШЕНИЕ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ	55-Е МЕСТО		
КОЭФФИЦИЕНТ ВЗЫСКАНИЯ (ЦЕНТЫ НА ДОЛЛАР)	42,8	НОРВЕГИЯ	94,4

*% валового национального дохода на душу населения. ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ DOING BUSINESS.

она. Согласно отчету Всемирного банка, процесс еще и подешевел почти на треть.

Вероятность влияния этих изменений на рейтинг в России «оценивали немного более оптимистично, чем эксперты Всемирного банка», признает замминистра экономического развития Сергей Беляков. По его словам, «некоторые эффекты» эксперты пока просто не отслежили, но можно ожидать, что они повлияют на российские оценки в следующем году.

Александр Пироженко предполагает, что «серьезный рывок» в рейтинге в следующем году может совершить и таможня, ответственная за исполнение «карты» по внешнеэкономической деятельности. «Мы понимаем объем работы, который им предстоит, сложности в построении эффективного взаимодействия с другими регуляторами, ведь в процесс

импортно-экспортного контроля вовлечено почти 20 ведомств, — заявил представитель АСИ. — Результаты этого года — рост в рейтинге по показателю трансграничной торговли на пять пунктов — это хорошее начало, по этому направлению у нас большой потенциал и большой перечень сфер, которые надо серьезно реформировать».

Однако в самой Федеральной таможенной службе, похоже, считают, что уже добились больших успехов. Заместитель главы ФТС Руслан Давыдов на пресс-конференции в ИТАР-ТАСС назвал выборку, по которой производится оценка, нерепрезентативной и указал, что сама ФТС фиксирует более серьезные улучшения, чем Всемирный банк. А также, согласно сообщению агентства, разъяснил, что Россия как импортер должна

Кредиты малому и среднему бизнесу

Яркие очертания будущего

- Кредиты на недвижимость
- Тендерные кредиты
- Обратное кредитование
- Овердрафты
- Кредиты на оборудование и транспорт
- Гарантии



Реклама. ОАО Банк ЗЕНИТ. Генеральная лицензия ЦБ РФ №3255



8 831 278-97-77
8 800 500-66-77
звонок по России — бесплатный

www.zenit.ru

собирает пошлину и потому вынуждена «про-
верять правильность заявляемых сведений, в
том числе о стоимости, коде и стране проис-
хождения товара». В общем, простой проце-
дуры здесь быть не может.

И это точно не последняя высказанная пре-
тензия к тому, как рейтинг отражает реальность.
«Мы очень много общались с Всемирным бан-
ком, объясняя наше несогласие с методиками,
занижающими нашу оценку, с тем, на какие объ-
екты эксперты смотрят, с какими респондента-
ми общаются,— говорит Андрей Шаронов.—
Это тоже очень важно: необходимо, чтобы они
общались с тем бизнесом, который получал дан-
ные услуги в этом году, а не десять лет назад.
Этот диалог необходимо будет продолжать».

КНУТЫ И ПРЯНИКИ Предприниматели,
однако, об условиях ведения бизнеса судят не по
месту в рейтинге, а по собственной практике. И
если бы кто-то взялся ей следовать, подгоняя ин-
дикаторы под российскую реальность, переме-
ны могли бы быть неожиданными. «Посмотрите,
например, на подключение к энергоресурсам.
В Москве электросетевая компания к клиенту
как-то развернулась. А подключение к газовым
сетям? Крайне тяжело идет»,— указывает Алек-
сандр Жарков. Или взять налоговую отчетность:
действительно, с введением электронной отчет-
ности процедура упрощается, но для предприни-
мателя это упрощение стоит денег, такие услуги
«могли бы быть дешевле», замечает господин
Жарков. Не говоря уже о том, что бизнесу всегда
хочется лучших условий: исключили из процесса
регистрации предприятий еще один шаг — хоро-
шо, но почему не сделать как в Сингапуре — три
процедуры за 2,5 дня?

Впрочем, у успехов в рейтинге есть и другое
назначение. «Помимо давления сверху, негатив-



НА ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГЕ СЕРЬЕЗНО ПОВЛИЯЛО УПРОЩЕНИЕ ПОРЯДКА ПОДКЛЮЧЕНИЯ К ЭЛЕКТРОСЕТЯМ

ной мотивации, связанной с разговорами о неэф-
фективности управления, у чиновников появля-
ется позитивная мотивация,— утверждает Алек-
сандр Пироженко.— Мы видим, что успех пред-
принимаемых действий вдохновляет молодые
команды. И президентская, и премьерская кри-

тика, с одной стороны, и положительная дина-
мика в мировых рейтингах, с другой стороны,—
это серьезно мотивирует к новым изменениям».

Хорошо, если это так. Хотя бы потому, что дру-
гие страны реформируются, и тот, кто не меняет-
ся, в рейтинге быстро скатывается назад (све-

жее подтверждение — снижение на четыре пун-
кта рейтинга России по доступу к кредитам). «Тут
нельзя просто стоять на месте,— говорит госпо-
дин Беляков.— Это не вопрос позиций в рейти-
нге, это вопрос условий для бизнеса, особенно в
условиях конкурентной борьбы за капитал». ■



ПО ВЫСШЕМУ РАЗРЯДУ

КАК БАНК МОЖЕТ ПОМОЧЬ ВАМ ДОСТИЧЬ ЦЕЛЕЙ В ЖИЗНИ?

**Что для вас банк? Источник заемных средств, место, где лежит ваш вклад, а может, просто офис с банкоматами и термина-
лами? Сбербанк России в корне меняет стереотипные представления о банковском сервисе и становится для своих клиентов
полноценным финансовым партнером. Вы можете прийти в банк за обычной консультацией, а выйти с финансовым планом,
который позволит успешно достигнуть самых амбициозных целей.**

Премиальный банковский сервис «Сбербанк Пре-
мьер» и услуги персонального финансового планирова-
ния позволяют выбрать Сбербанк в качестве компаньона
для себя и своей семьи на долгие годы.

В банк – с удовольствием

Сбербанк России, по сути, первый игрок в банковской
сфере, который предложил принципиально новый формат
работы с клиентами. Сервис «Сбербанк Премьер» создан
специально для тех, кто особенно требователен к качеству
обслуживания. В его основе лежит открытость, уважение к
традициям, внимание к клиентам, профессионализм, мно-
голетний опыт... И, конечно же, индивидуальный подход.
Судите сами. Клиенты «Сбербанк Премьер» обслужи-
ваются у персонального консультанта. Он будет представ-
лять ваши интересы в крупнейшем банке страны, помогать
в построении и исполнении финансовых планов. Все поч-
ти как в кино: своему советнику можно позвонить в любое
время дня и ночи, дать указание провести транзакцию или
подготовить информацию о счетах. Возможностей откры-
вается масса. «Сбербанк Премьер» создавался для тех, кто
привык к высокому уровню комфорта и ценит свое время.
Вот почему эта категория клиентов обслуживается в специ-
ально выделенных зонах банка. Кроме того, для них орга-
низована отдельная линия контактного центра. Позвонив
на нее, вы можете оперативно узнать адрес ближайшего
офиса банка, уточнить статус операции по карте, получить
консультацию по любым банковским продуктам. Кстати,

сервис «Сбербанк Премьер» предполагает специальную
линейку банковских предложений, призванных подчер-
кнуть высокий статус клиента, помочь выгодно инвестиро-
вать средства и получить дополнительный доход. Среди
них: депозиты с увеличенными процентами, инвестици-
онные продукты (Депозит+ПИФ, Депозит+ПИФ+ОМС,
Депозит+Страховка) и статусные пластиковые карты.

Время строить планы

Пожалуй, самая интересная услуга, которая предо-
ставляется в формате «Сбербанк Премьер», — это персо-
нальное финансовое планирование (ПФП). Она появи-
лась около года назад. За это время в банк обратились
более 100 тыс. клиентов с просьбой составить для них
личные финансовые планы.
Финансовый план для вас будет разрабатывать персо-
нальный менеджер. Для начала он спросит о ваших жиз-
ненных приоритетах и планах: собираетесь ли вы покупать
недвижимость или автомобиль, хотите ли накопить на обра-
зование детей, лечение за рубежом, длительные путешествия
и так далее. Услуга персонального финансового планирова-
ния оптимально подходит и для тех, кто ставит краткосроч-
ные цели, и для тех, кто планирует на годы вперед.
Второй этап составления плана — работа над страте-
гией вложения денежных средств, определение набо-
ра банковских продуктов и оформление документов
на их приобретение. Проще говоря, вы вместе с про-
фессионалом принимаете решение, в какие продукты,

с какой доходностью и на какие сроки необходимо вло-
жить свои средства, чтобы заработать необходимые сум-
мы. Для каждого клиента ПФП формирует свой «рецепт
успеха», распределяя продукты в портфеле в зависимо-
сти от поставленных целей и отношения к инвестицион-
ному риску. Это могут быть страховые продукты (инве-
стиционное либо накопительное страхование жизни),
паевые инвестиционные фонды, вклады, обезличенные
металлические счета... Персональный менеджер опти-
мально распределит средства в ваших портфелях и пред-
ложит стратегию регулярных инвестиций для достижения
поставленных целей.
Финансовый план вы получите в виде наглядного,
доступного документа, в котором расписаны ваши цели,
риск-профиль, портфели с wybranными продуктами. Про-
грамма предоставляет расчёты с детализацией до квартала,
поэтому клиенту легко определить, какие цели достижимы
уже сейчас, а для каких требуется время. Составление пла-
на занимает не больше часа и, что приятно, делается совер-
шенно бесплатно. Зато осуществлять финансовый план и
достигать своих жизненных целей можно сразу же!
Подробнее узнать об обслуживании и о том, как стать
клиентом формата «Сбербанк Премьер» в вашем регио-
не вы можете на сайте банка www.sberbank.ru в разделе
«Частным лицам – Сбербанк Премьер», а также по теле-
фонам контактного центра Сбербанка: 8-800-555-55-50.
На правах рекламы. ОАО «Сбербанк России».
Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012

«НИКТО ИЗ ЭКОНОМИСТОВ НЕ НАШЕЛ ОБЪЕКТИВНОГО СПОСОБА ИЗМЕРЕНИЯ КОРРУПЦИИ»

РОССИИ УДАЛОСЬ ПОДНЯТЬСЯ НА 92-Е МЕСТО В РЕЙТИНГЕ DOING BUSINESS, НО ЭТО ТОЛЬКО НАЧАЛО. КАК ПРАВИЛЬНО ПРОВОДИТЬ РЕФОРМЫ И ПОЧЕМУ БИЗНЕС НЕ ВСЕГДА ИХ ЧУВСТВУЕТ, РАССКАЗАЛ СОЗДАТЕЛЬ РЕЙТИНГА СИМЕОН ДЯНКОВ. НАДЕЖДА ПЕТРОВА



СИМЕОН ДЯНКОВ

Business Guide: Вы создатель рейтинга Doing Business. Когда в 2012 году президент России подписал указ, что страна должна занять в рейтинге 20-е место, как вы к этому отнеслись?

Симеон Дянков: Это не первый случай. Было, например, 30-35 подобных случаев в разных странах мира — и не только в развивающихся, но и, скажем, в Израиле, в Швеции, в Канаде. Так что меня это не удивило.

ВГ: И во всех случаях задача ставилась именно на уровне правительства или президента?

С.Д.: Да. Когда я управлял Doing Business, я так и советовал государствам-реформаторам. Потому что многие показатели Doing Business зависят не от министра экономики, а от министров инфраструктурных секторов, или министра торговли, или министра финансов, и т. д. И если эти реформы оказываются только ответственностью министра экономики (как люди обычно думают), получается, что ему ставится задача реформировать секторы, за которые он не отвечает. Чтобы реформы получились, над этим целенаправленно нужно работать премьеру или президенту.

Кстати, после того как я ушел в 2009 году из Всемирного банка, чтобы стать министром финансов и вице-премьером в Болгарии, у нас в Софии была канцлер Ангела Меркель. И она знала в деталях, где находится Германия в этом рейтинге, спрашивала, что можно сделать. Президент Владимир Путин тоже был у нас в Болгарии, и меня очень удивило, как четко он знал, в каких направлениях нужно реформироваться, как можно это сделать, каким образом это делали некоторые другие страны.

ВГ: Рейтинг создавался только как гид для правительства или вы все-таки ориентировались и на бизнес-аудиторию?

С.Д.: Нет, это гид только для правительства. Я тогда работал во Всемирном банке, и в финансовом секторе, и с корпорациями в реальном секторе. И я тогда увидел, что, если работаешь только с бизнесом, многие из реформ никогда не получатся, потому что трудно объяснить правительству, каким образом их можно провести. Мы можем на большом бизнес-форуме рассказать, что нужно сделать, и предста-

витель правительства, которым может быть министр экономики или министр финансов, скажет: «Да, это очень хорошая мысль» — и ничего не происходит.

Потому и возникла идея не только сказать, что в принципе нужно делать, но и показать все шаги, как это сделать. Так что Doing Business адресован правительствам, а не частному бизнесу. В этом его отличие от других рейтингов, например давосского Индекса глобальной конкурентоспособности, который изначально адресован не правительству, а бизнесу, — что, я думаю, не очень полезно: ВЭФ оценивает по субъективным категориям Россию, Болгарию или США, но эти оценки не показывают, как страна может улучшить рейтинг.

ВГ: Doing Business дает довольно простые инструкции. Почему так сложно им следовать?

С.Д.: Потому что нужна очень четкая организация. Когда я руководил Doing Business, я заранее знал, получится у какого-нибудь государства реформа или не получится. Если за реформу отвечает, скажем, министр экономики, ничего не выйдет. Потому что над ним стоят вице-премьеры, премьер, президент... У него нет возможности даже сказать, например, министру финансов: делай это и это. Я сам был министром финансов. И если министр экономики говорил, что что-то нужно делать, а я думал, что это не нужно... У министра финансов всегда больше полномочий.

Поэтому важно, чтобы премьер или президент, сообразно тому, где сосредоточена политическая власть, собрали небольшую команду, которая работала бы над реформами совместно с ними. И тогда будет результат. Первый шаг, как правило, самый трудный и самый маленький. Если только что, как в прошлом году в России, решили, что это будет приоритетом, не нужно ожидать очень большого скачка. Скачок будет на второй год, еще больший — на третий. Мы это видели в Колумбии, в Мексике четыре года назад, в Польше в прошлом году был самый значительный рост рейтинга среди всех стран ОЭСР, но для этого мы с премьером Дональдом Туском работали на протяжении трех лет. Если правительству хочется повысить рейтинг, ему нужно последовательно работать на протяжении трех-пяти лет.

ВГ: России удалось совершить довольно большой рывок в этом году — уже на 20 пунктов...

С.Д.: В России есть четкая централизованная организация процесса, и это дает хорошие начальные результаты. Я могу предположить, что в следующем году они будут еще лучше. Я не знаю этого наверняка, так как я не работал совместно с командой Doing Business, но я знаю, как это обычно происходило в других странах мира. Всегда требуется время, чтобы изменить не только законы, но и муниципальное регулирование. Если кто-то реформируется последовательно, то третий год оказывается самым хорошим. Это просто практика реформ.

Но, скажем, в число 20–25 самых лучших стран будет очень трудно попасть. Потому что там другие страны, которые тоже реформируются. Швеция, например, вначале была среди десяти лучших, а сей-

час у нее 14-е место, им это не нравится, и они сейчас много делают, чтобы снова попасть в десятку. Но это значит, что другим странам, например России, будет гораздо труднее туда попасть.

ВГ: Вы говорите о том, что должно делать правительство. Но сейчас рейтинг определяется по состоянию столицы, и очень большое значение имеют действия городских властей.

С.Д.: Вначале мы устроили рейтинг так потому, что это было проще, и также потому, что в большинстве стран основная часть бизнеса расположена в столице. Скажем, в Болгарии около 60% всего бизнеса — в Софии. Но в больших странах, таких как Россия, Индия или США, это далеко не так. И это один из следующих шагов в развитии Doing Business: нам нужно делать агрегированный рейтинг для федеративных государств. Скажем, мы исследуем не только Москву, а города, охватывающие 40% бизнес-деятельности, может быть, 11 или 15. И так же в Индии, Бразилии... Я думаю, есть около 20 государств, где нужно осуществить такую перемену методологии. Может быть, в следующем году или через год агрегированные данные уже будут включены во всемирный рейтинг. И тогда не будет критики, что рейтинг отражает ситуацию только в Москве, или в Берлине, или в Нью-Йорке.

ВГ: Кажется, в некоторых странах серьезно обижаются на то, как их оценивают в рейтинге Doing Business. Его критиковали, например, китайские чиновники, да и в Москве мне приходилось слышать такого рода высказывания.

С.Д.: Я думаю, что это очень хорошо, если есть какие-то обиженные чиновники или политики, потому что это значит, что они читают Doing Business и что он произвел на них впечатление. После того как рейтинг произвел на них впечатление, у них есть два пути. Один, которому следует Россия и многие другие государства, — начать что-то делать, чтобы улучшить рейтинг. И есть другой путь, когда обиженный будет каким-то образом критиковать рейтинг Doing Business, но это не помогает. Есть государства, скажем Аргентина, которые каждый год его критикуют. Очень официально. Письма пишут. Но ничего не улучшилось, только ухудшилось. В Бразилии тоже так было пару лет назад. Но потом они увидели, что из этого ничего не получается.

Так что, если есть обиженные, это хорошо. Хорошо, если у людей есть какие-то сильные чувства: любовь — хорошо, ненависть — тоже хорошо.

ВГ: Есть еще такое чувство, как разочарование. Мы видим, что рейтинг России растет, однако оценка инвестиционного климата представителями бизнеса остается невысокой.

С.Д.: Надо спрашивать малый бизнес, людей, которые только начали свое дело. У большого бизнеса другие проблемы, им неинтересно знать, легче ли стало регистрировать новый бизнес и есть ли электронная связь с налоговой инспекцией, — свой бизнес они давно зарегистрировали, у них есть масса юристов и наемный персонал. Это первое. А второе — мы исходим из того, что бизнес следует законам страны. Если бизнес работа-

ет неформально, тогда все это для него значения не имеет. Если ты не регистрировался, не работал с налоговой, не платил налоги, тебе нет разницы, как меняется закон.

Может быть, через несколько лет будет другой рейтинг, который будет лучше, чем Doing Business, но сейчас такого нет. Не только опрашиваются компании — оцениваются все законы и нормативные акты, команда Всемирного банка их проверяет. Конечно, могут быть и ошибки, потому что оценивается 189 стран мира примерно по 100-120 различным показателям. Каждый год Doing Business производит около 80 тыс. разных цифр, так что ошибки возможны. Но другие рейтинги субъективны. Вы можете спрашивать бизнесменов о том, что они думают о бизнес-климате в Москве, Берлине и так далее, но, как я уже сказал, они могут вообще не знать, какие нормы существуют на нынешнем этапе, у них нет своего нового опыта, они следуют за общественным мнением, повторяют то, что пишут в газетах.

ВГ: Как вы думаете, какие показатели можно было бы включить в рейтинг? Например, раньше в него входило трудовое законодательство...

С.Д.: Да. Его исключили не потому, что методология не была хороша, а потому, что изменилась ситуация в совете директоров Всемирного банка, и некоторые обиженные страны смогли это провести. Эти данные и сейчас собираются, но публикуются в конце, за пределами рейтинга. Всемирный банк, к сожалению, тоже работает как политическая организация. В последние годы все больше и больше. Это не очень хорошо для исследований.

ВГ: И все-таки какие показатели стоило бы отслеживать?

С.Д.: Два года назад в рейтинг включили доступ к инфраструктуре, потому что это очень важно. Но это только энергетическая инфраструктура. А я думаю, здесь, в Москве, очевидно, что дорожная инфраструктура — это тоже очень важно. И есть какие-то исследования в команде Doing Business, которые позволяют ее оценить. Это могло бы быть следующим шагом.

Но всегда встает вопрос о том, чего нет в рейтинге Doing Business, но что очень важно было бы включить. Это коррупция. Вам может быть очень легко начать новый бизнес или платить налоги, но, если в стране высокий уровень коррупции, вы не сможете нормально работать.

Невозможно включить коррупцию в рейтинг, потому что нет объективной методологии, каким образом ее измерить. Вы можете оценивать, скажем, обязанность политиков публично декларировать свои доходы и активы. Но это только маленькая часть темы, связанной с коррупцией, а что касается большей части, никто, не только в Doing Business, никто из экономистов и социологов не нашел объективного способа измерения коррупции.

Поэтому решили так: вы используете Doing Business, если вам интересно, как улучшить законы и регулирование бизнеса. Если вас интересует коррупция, есть другие рейтинги. Есть, например, Индекс восприятия коррупции Transparency International, используйте его. ■

НБД-БАНК: СЛЕДУЯ ЗА СВОИМ КЛИЕНТОМ...

С развитием предпринимательства в России малый и средний бизнес все больше нуждается как в финансовых ресурсах, так и в консультационных услугах. НБД-Банк, который более 20 лет работает с данным сегментом клиентов, кредитует более тысячи компаний на территории Нижегородской области. О том, как предпринимателям можно получить кредит «по звонку», почему не стоит бояться рецессии и как получить уникальный бизнес-опыт за рубежом, рассказывает начальник кредитного управления ОАО «НБД-Банк» Дмитрий ФЕДЮНИН.

— Дмитрий Николаевич, НБД-Банк всегда делал ставку на поддержку МСБ. Почему? Почему банк работает именно с предпринимателями?

— Работа со средним и малым бизнесом всегда была основной стратегией банка, потому что это очень перспективный сектор. Его доля в экономике является гарантом стабильности в стране: там, где малый бизнес занимает большую долю ВВП, как правило, все в порядке с занятостью, неплохо живут люди, довольно устойчивая политическая ситуация. Мы начали предоставлять финансовые услуги предпринимателям еще с начала 90-х годов прошлого века, старательно избегая крупных кредитов и крупных клиентов. Мы специализируемся исключительно на данном сегменте и обладаем многолетним опытом взаимодействия с предпринимателями в самых разных ситуациях. Более того, структура управления самого банка устроена не как в крупном бизнесе. Это сделано сознательно, чтобы мы могли общаться с клиентами на одном языке, понимать, что им нужно, какие есть нюансы. Во многих банках есть подразделения по работе с МСБ, а у нас весь банк только для малого и среднего бизнеса. Сейчас работа с сегментом МСБ составляет основную часть работы НБД-Банка.

— Каковы результаты работы банка с сегментом МСБ? Отразилась ли на них экономическая нестабильность в стране?

— По итогам работы третьего квартала текущего года размер кредитного портфеля составил 12,4 млрд рублей, причем его прирост с начала календарного года наблюдался в течение всех трех кварталов и составил 18,5%.

Отсутствие взрывных темпов роста кредитования МСБ связано с замедлением роста самого малого бизнеса. Все сейчас говорят о надвигающемся кризисе, рецессии, стагнации, и на этом фоне предприниматели занимают осторожную позицию: взвешенно относятся к инвестициям, к новым расходам к новым заимствованиям, потому что не уверены, что в будущем смогут получать необходимые денежные потоки для их обслуживания. Они не запускают новые производства и не расширяют сеть, так как не уверены, что смогут их загрузить, что будет спрос на их продукцию, и у них будут деньги, чтобы рассчитаться с банками.

Что касается других банковских услуг для предпринимателей, то их популярность не снижается: клиентами востребовано расчетно-кассовое обслуживание, набирают обороты услуги по предоставлению банковских гарантий, растет спрос на тендерные кредиты.

— Бизнесмены говорят, что получить кредит в регионе по-прежнему сложно, особенно начинающим предпринимателям. Что нужно сделать, чтобы получить кредит в НБД-Банке?

— Мнение о сложности получения кредитов давно неактуально. Получить деньги несложно, хотя я бы и не советовал начинающим бизнесменам использовать заемные средства банка: нередко первая попытка организации своего дела заканчивается неудачей, и если взять кредит, то его сложно вернуть, и предприниматель сразу попадает в систему недобросовестных заемщиков. Пробовать себя в бизнесе нужно не на банковские кредиты: нужно заниматься у друзей, у родителей, кооперироваться с коллегами, и только если есть результат, стоит идти в банк.

Чтобы получить кредит в НБД-Банке, предпринимателю достаточно просто позвонить, оставить контактный телефон, и наши сотрудники подъедут и обсудят, на какие цели нужен кредит, оценят, какой объем платежей возможен, каково финансовое состояние компании. После этого мы предложим наиболее подходящее финансовое решение, а чаще комплекс кредитов, так как под разные задачи бизнеса нуж-



Начальник кредитного управления
ОАО «НБД-Банк» Дмитрий ФЕДЮНИН

ны разные инструменты. Сроки принятия решений — от пары дней до двух-трех недель, это зависит от сложности проекта. Результат рассмотрения заявки зависит от финансового состояния бизнеса: мы вкладываем деньги только после того, как тщательно проверим компанию и убедимся в ее устойчивости. Это наша сильная сторона: мы предлагаем не просто деньги, мы предлагаем сервис. Здесь НБД-Банк похож на консалтинговые компании, но если консультанты только советуют, то мы вкладываем средства и делим риски с предпринимателем. Более того, мы с предпринимателем продолжаем поддерживать отношения и предлагаем «пожизненное финансирование бизнеса»: бизнесмен может у нас постоянно кредитоваться в разных объемах и на разные цели.

— В целом как живется в регионе малому и среднему бизнесу? В чем сложности его развития?

— Я бы не сказал, что малому бизнесу в Нижегородской области очень хорошо и вольготно. Но он пробивается, как придорожная трава сквозь асфальт, потому что у предпринимателей просто нет выбора: они всегда жестко привязаны к одной территории. У каждого вида бизнеса свои сложности. К примеру, инновационный бизнес требует особого типа организации: изобретателей и предпринимателей в одном лице, а их почти нет, потому что это разные типы мышления, и чтобы изобретение приносило прибыль, нужна совместная работа инноваторов и бизнесменов. У небольших производственных предприятий, которые мы также финансируем, есть сложности, связанные с выходом на рынки: они либо попадают в зависимость к крупному заказчику, либо их вообще не пускают на рынок. Что касается малого бизнеса, связанного с розничной торговлей, то его вытесняют с рынка сетевые операторы, хотя раньше он занимал значительную долю рынка.

— Какие нефинансовые инструменты развития предлагает НБД-Банк своим клиентам?

— Чтобы помочь нашим клиентам сохранять устойчивость и наращивать обороты, НБД-Банк берет на себя социальные функции. Во-первых, мы понимаем, что малый

и средний бизнес — это всегда личность, он неотделим от самого предпринимателя. И уже более 10 лет банк реализует собственный проект «Лидер года. Малый и средний бизнес», цель которого — развитие компетенций руководителей и собственников компаний. Причем проект нацелен не на обучение, а на просвещение бизнесменов, показывает новые зоны, новые подходы, новые видения.

Кроме того, с прошлого года мы организуем для предпринимателей зарубежные бизнес-поездки на тему личной эффективности и командообразования. Эти выездные тренинги позволяют бизнесменам по-другому взглянуть на себя, на окружение, на организацию в компании и так далее. В январе 2014 года подобная поездка в Таиланд состоится в третий раз. Кроме того, в этом году мы организовали вторую бизнес-поездку в Китай и показали предпринимателям, что такое масштаб, как мыслить и работать глобально. Поездка включает в себя также теоретическую часть — вводный семинар и практическую — посещение крупнейшей выставки в Гуаньчжоу, различных типов производств — от мелких до крупных, проведение переговоров с китайскими поставщиками. Как правило, порядка половины группы находят там партнеров и после еще одного, но уже самостоятельного посещения Китая, подписывают контракты.

— Каковы ваши прогнозы по развитию малого и среднего бизнеса в регионе?

— Пока в воздухе витает страшное слово «кризис», никто всерьез развиваться не будет. Я думаю, что предпринимателям сначала нужно успокоиться. Тем более, как показала ситуация 1998 года, кризис — это еще и новые возможности: часть компаний уходит с рынка, появляются новые ниши, их можно занять и вырастить. Главное — не впадать в панику. Как себя будет чувствовать бизнес, в том числе МСБ, будет зависеть от многих факторов. Если глобальных потрясений не будет, то компании продолжат работу в нормальном режиме, особенно если смогут вовремя сократить издержки. А мы будем делать то, что делаем всегда, — следовать за своим клиентом.

БОЛЬШИЕ СЛОЖНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ ДРАЙВЕРОВ РОСТА БАНКОВСКОГО СЕГМЕНТА И НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ. НО ЭТО ВО ВСЕ НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ БИЗНЕСМЕНАМ, А ТЕМ БОЛЕЕ НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ СТАЛО ПРОЩЕ. ПОЧЕМУ БАНКИ НЕ ГОТОВЫ КРЕДИТОВАТЬ МАЛЫЙ БИЗНЕС И СТОИТ ЛИ НАДЕЯТЬСЯ НА СМЯГЧЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ СО СТОРОНЫ БАНКОВ, ВЫЯСНИЛ ВВ «МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС». АННА ПАВЛОВА

По итогам трех кварталов 2013 года объем кредитования малого и среднего бизнеса в Нижегородской области составил 169,8 млрд руб., то есть вырос на 27% к уровню с января по сентябрь прошлого года. Причем предпринимательский сектор получил треть всех кредитных ресурсов, выданных юрлицам на территории региона. Темпы роста кредитования предприятий МСБ в регионе значительно опережают среднероссийские: в стране по итогам девяти месяцев 2013 года они составили всего 16%. И если в Нижегородской области на поддержание ликвидности предпринимателей направлялась треть всех кредитных средств юрлицам, то в России доля МСБ составила чуть более 22% от общего объема финансирования корпоративных клиентов.

На первое октября текущего года кредитный портфель предприятий МСБ в регионе составил 105,2 млрд руб. — треть от общего портфеля юридических лиц на территории области. Правда, кредитный портфель предпринимательского сектора по сравнению с октябрем 2012 года вырос всего на 12,5%, в то время как в целом по юрлицам темп роста достиг 17%. «Это можно объяснить тем, что и кредитные организации и предприятия менее охотно связывают себя долгосрочными кредитами, предпочитая им краткосрочные. Такая позиция связана с вероятным ростом в долгосрочной перспективе валютных рисков, нестабильной экономической ситуацией в стране в целом и регионе в частности, а также большим, по сравнению с краткосрочными кредитами, риском невозврата», — поясняет и.о. начальника ГУ ЦБ РФ по Нижегородской области Ирина Трофимова. По темпам роста текущей задолженности по кредитам Нижегородская область занимает 52-ю позицию среди российских регионов.

Конечно, динамика объемов кредитования предпринимательского сектора в различных банках региона различна. К примеру, в нижегородском филиале Альфа-банка сейчас насчитывается около 2 тыс. клиентов МСБ, а рост кредитного портфеля предпринимателей по сравнению с аналогичным периодом 2012 года составил около 20%. Такие же темпы роста отмечают и в нижегородском филиале Промсвязьбанка: сейчас в регионе у банка более 400 клиентов МСБ, кредитный портфель которых составляет более 1,25 млрд руб. В нижегородском Райффайзенбанке кредитуются около 900 компаний сектора МСБ, по большей части малый и микробизнес, а кредитный портфель филиала банка по данному сегменту в Нижнем за первое полугодие 2013 года вырос почти в два раза к уровню АППГ — до 499 млн руб., не считая среднего бизнеса. Но банки не останавливаются на достигнутом и выводят на рынок все новые кредитные предложения для малых предприятий.

СКОЛЬКО ХОЧЕШЬ ВЫБИРАЙ Все чаще банки внедряют в свою продуктовую линейку тендерное кредитование малого бизнеса. К примеру, Номос-банк предлагает тендерное финансовое обеспечение как на этапе подачи заявки на участие в государственных и муниципальных тендерах, так и непосредственно на стадии выполнения обязательств по ним. Райффай-



ОЛЕГ ХАРСЕН

зенбанк предлагает специальные кредитные продукты для исполнения контрактов с крупными контрагентами. «Клиенты этого сегмента, как правило, не хотят отвлекать из обращения денежные ресурсы для участия в тендерах, поэтому очень активно используют банковские гарантии и специальные кредитные продукты для финансирования контрактов. Повышенный спрос на эти услуги связан с повсеместным распространением аукционов и прочих торгов, которые проводят государственные и крупные корпоративные компании», — отмечает директор регионального центра «Волжский» ЗАО «Райффайзенбанк» Александр Грицай.

Кроме того, набирает популярность у нижегородских предпринимателей коммерческая ипотека, которая позволяет владельцам малого бизнеса получить заемные средства на покупку коммерческой недвижимости или земельного участка под залог приобретаемого имущества. «Клиенты приобретают объект недвижимости для бизнеса с использованием кредита, потому что график погашения у нас составлен таким образом, что платеж по кредиту сопоставим с ежемесячными затратами на аренду», — объясняет господин Грицай интерес бизнесменов. «Размер финансирования может составлять до 100% стоимости объекта. Также в случае необходимости клиенты могут воспользоваться отсрочкой по основному долгу до шести месяцев с даты заключения договора и сезонным графиком погашения», — рассказывает директор департамента по работе с малым бизнесом Номос-банка Федор Сытин.

Помимо продуктов, общих для всех банков региона, многие кредитные учреждения имеют свои «фишки»

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, БИЗНЕСУ ПО-ПРЕЖНЕМУ СЛОЖНО ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ БЕЗ ЗАЛОГА И УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ ОБОРОТОВ

для предпринимателей. Номос-банк, например, предлагает бизнесменам аккредитивы с постфинансированием для осуществления внешнеэкономической деятельности, а Промсвязьбанк разработал специальную линейку продуктов для микроклиентов с максимальной суммой займа до 3 млн руб. Также банки предлагают бизнесменам многочисленные некредитные услуги: от обычного расчетно-кассового обслуживания до комплексных консьерж-услуг, как в Альфа-банке, и сложных пакетных решений, как в Райффайзенбанке.

Тем не менее банкиры констатируют, что наиболее популярностью у малого бизнеса по-прежнему пользуются обычные оборотные кредиты. «Наиболее востребованными продуктами являются кредиты на развитие бизнеса от 3 млн до 10 млн руб., а также беззалоговые программы, позволяющие оформить кредиты на сумму до 3 млн руб.», — рассказывает господин Сытин. Самым популярным продуктом Промсвязьбанка среди нижегородских предпринимателей является оборотное кредитование в виде кредитных линий и овердрафтов, особенно в сегменте торговли и производства. «Наибольшим спросом пользуются беззалоговые кредиты в сумме до 2 млн руб. на срок до пяти лет. Широкое распространение получила практика рефинансирования кредитов других банков», — отмечает господин Грицай из Райффайзенбанка.

Львиная доля малого бизнеса использует банки не для кредитования, а только для ведения расчетно-

го счета. К примеру, среди всех нижегородских клиентов Райффайзенбанка используют банковские кредиты в среднем не более 15% от общего числа клиентов сегмента МСБ. В нижегородском филиале Альфа-банка самыми востребованными продуктами тоже являются некредитные: «В первую очередь это расчетно-кассовое обслуживание, при этом клиенты пользуются в основном дистанционными каналами — интернет-банкинг и мобильным банкинг. Также в числе наиболее востребованных услуг — зарплатные проекты и корпоративные карты, так как это наиболее удобный способ выплаты заработной платы», — рассказывает начальник управления массового бизнеса филиала «Нижегородский» Альфа-банка Сергей Варнаков. «Список предпочтений вполне традиционен. Помимо РКО и кредитования, это банковские гарантии, зарплатные проекты, инкассация. На эти услуги приходится более 90% всех предоставляемых услуг. Также у предпринимателей является популярной услуга аренды индивидуальных банковских ячеек», — добавляет начальник управления по работе с малым и средним бизнесом ОАО АКБ «Саровбизнесбанк» Павел Кохендерфер.

ОТ КАЖДОГО ПО ЗАЛОГУ Активизация работы банков с небольшими фирмами стала основной тенденцией последнего времени. «Сейчас практически все банки заявляют о намерении работать с малым и средним бизнесом, так как это один из немногих сегментов рынка банковских услуг, где действительно имеется потенциал роста, тем более что рентабельность кредитов МСБ выше, чем рентабельность других банковских активов. Поэтому для банков этот сегмент весьма заманчив», — отмечает Алексей Буздалин из «Интерфакс-ЦЭА». Сейчас найти заемные деньги нижегородскому бизнесу в принципе возможно: в Нижнем работает более 200 кредитных организаций, и многие из них кредитуют малый бизнес, отмечает председатель Ассоциации предпринимателей Нижегородского района Нижнего Новгорода Максим Старостин. «При желании деньги найти можно. И очень приятно, что есть ряд небольших местных банков, которые в этом плане более гибкие и предоставляют возможность встретиться лично с руководителем. Это большой плюс для малого бизнеса», — полагает господин Старостин.

Однако это не означает, что у малого и среднего бизнеса в регионе больше нет проблем с банковским финансированием. Эксперты отмечают, что предпринимателям по-прежнему сложно получить кредит. Во-первых, бизнес мало где может получить заемные средства, если у него нет залога и уже существующих оборотов, достаточных для выплаты долга, утверждает председатель совета нижегородского регионального отделения общественной организации «Опора России» Дмитрий Бирман. «Чтобы получить кредит в банке, бизнесмен, как правило, должен показать предприятие, уже получающее выручку в рамках погашения процентов по кредиту и части тела самого кредита. А если нет предприятия, ты не получишь кредит: даже если у тебя есть залог, банки не увидят источники погашения кредита», — рассказывает господин Бирман. Кроме того,

предпринимателям нужно иметь поручителей, напоминает председатель нижегородского регионального отделения «Деловой России» Павел Солодкий. Впрочем, в последнее время банки в этом плане чаще идут навстречу предпринимателям, отмечает Максим Старостин. «Конечно, у малого бизнеса есть и всегда были проблемы с залогом и ликвидностью залога, тем более что банки после кризиса не очень охотно берут в залог оборудование и товар. Но в последнее время банки стали более лояльны к залоговой базе», — отмечает предприниматель.

Второй проблемой кредитования сегмента МСБ остается отсутствие в банках такого инструмента, как проектное финансирование. «В стране нет проектного финансирования и длинных денег, кредит для малого бизнеса на семь лет — это редкость, а окупаемость многих проектов, тех же гостиниц к примеру, — 8–10 лет. Поэтому построить себе магазин, офисное здание в кредит может только компания, которая занимается торговлей, имеет хорошие обороты, дополнительные залогом и другой работающий бизнес», — рассказывает господин Солодкий. Производственному и инновационному бизнесу получить деньги под реализацию долгосрочных проектов еще сложнее. «В России банки в основном предлагают предпринимателям „короткие“ деньги, а в сфере инноваций срок окупаемости нередко исчисляется десятилетиями», — отмечает Максим Старостин. Для сравнения: европейские банки предлагают бизнесменам проектное финансирование сроком на 10 лет и более, причем предусматривают возможность выплаты и процентов, и «тела» кредита лишь спустя полгода после запуска объекта.

Кроме того, кредиты для малого бизнеса в России по-прежнему остаются очень дорогими. «Несмотря на то, что ставка рефинансирования колеблется вокруг 9%, кредиты МСБ в основном даются под 14–18% годовых и тенденции на снижение ставок не заметно», — отмечает Павел Солодкий. «Думаю, в ближайшее время снижения ставок не будет: кредитование малого биз-

неса — это определенные риски для банка, тем более что на ставки влияют мировые тенденции, так как банки привлекают средства на внешнем рынке», — комментирует Максим Старостин.

При таких условиях, чтобы расплатиться по кредиту, предпринимателям приходится предельно интенсивно работать, а бизнес должен быть очень оборачиваемым. «Если торговля, сектор обслуживания — это всегда быстрые обороты и „живые деньги“ и им проще гасить кредит, то для малого бизнеса, связанного с производством, эти ставки просто неподъемные. Инновации же — это еще более сложная область», — считает господин Старостин из АПНР. Причем высокие процентные ставки сохраняются на фоне увеличения общей фискальной нагрузки на бизнес, добавляет президент Российской ассоциации развития малого и среднего предпринимательства Александр Иоффе. «Это нельзя не учитывать: и налоговое бремя растет, и земля дорожает, и аренда недвижимости, и тарифы на электричество ползут вверх, и другие сборы растут — бизнес уже просто не выдерживает такой нагрузки. Ко мне многие предприниматели приходят и говорят: все, мы уже на нуле или в минусе», — рассказывает господин Иоффе.

СТОП НА СТАРТЕ Еще сложнее приходится бизнесменам, которые только начинают свое дело. Получить кредит на создание и развитие бизнеса в Нижегородской области, то есть для стартап-проекта, практически невозможно — банки в основном просто не готовы их финансировать. «Начинающий предприниматель, даже если он очень способный и собрал хорошую команду, не сможет получить деньги в банке. И даже если кто-то поручится за него или предоставит помещение в качестве залога, но бизнес пока не генерирует выручку — никто не даст кредит», — констатирует Дмитрий Бирман. Точно так же созданный «с нуля» малый бизнес не может рассчитывать и на тендерный кредит, добавляет эксперт: даже если предприниматель-

новичок представит заключенный государственный или муниципальный контракт, банки в большинстве своем откажут ему в получении тендерного финансирования. «На мой взгляд, это серьезно тормозит и возможность начать бизнес, и возможность его развивать. Сейчас много говорят об участии малого бизнеса в государственных и муниципальных закупках, но проблема в том, что для участия в конкурсе предприниматель должен внести залог. То есть предпринимателю надо где-то взять деньги даже для того, чтобы просто принять участие в тендере», — отмечает господин Бирман.

Сейчас российские банки предпочитают кредитовать бизнес «с историей» не меньше полугодом. В частности, Альфа-банк рассматривает клиентов на кредитование при сроке ведения бизнеса не менее шести месяцев, мотивируя свою позицию высокими рисками. Райффайзенбанк чистые стартапы тоже не финансирует, если только это не финансирование новой компании в рамках действующего и уже работающего бизнеса. «Минимально необходимый срок существования компании на рынке варьируется в диапазоне шести-девяти месяцев. Этот период нам представляется оптимальным с точки зрения минимизации рисков — за это время компания успевает накопить определенные компетенции, наладить бизнес-процессы и понять свои перспективы на рынке. Поэтому такие требования по срокам Промсвязьбанк предъявляет в большинстве кредитных продуктов для МСБ», — рассказывает начальник управления малого и среднего бизнеса Приволжского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Константин Захаренко. Более того, до полугодия большинство стартап-проектов вообще прекращает свое существование из-за возникших сложностей, отсутствия опыта, а несостоявшиеся бизнесмены «опускают руки», добавляет Федор Сытин из Номос-банка. «А если бы предприниматель, помимо всего прочего, еще и получил кредит, то добавилась бы еще и проблема его возврата, как для него самого, так и для банка. Поэтому как таковых программ для развития начинающих предпринимателей в нашем банке нет», — говорит господин Сытин.

Впрочем, ряд крупных банков все же готовы взять на себя риски и кредитовать тех, кто начинает бизнес «с нуля». В частности, Волго-Вятский банк Сбербанка готов дать кредит под какой-то интересный проект или под работу по франшизе с одним из партнеров банка, если у начинающего предпринимателя хорошая кредитная история. «Это, конечно, не очень большие деньги, но банки уже делают шаги в эту сторону. Хотя стартап — это всегда сложно, и надо понимать, что банк рискует деньгами своих вкладчиков, выдавая такой кредит», — отмечает господин Старостин. Между тем потребителей подобных банковских продуктов среди начинающих бизнесменов не так уж много. Эксперты объясняют это сложной процедурой получения такого кредита. «Как только бизнесмен начинает погружаться в сладкое предложение банка, то выясняет, что крупный банк — высокозатратная бюрократизированная структура, и процессы там идут медленно и сложно. Кроме того, если речь идет не о 200 тыс. руб., а хотя бы о 5–10 млн руб., предприниматель снова сталкивается с необходимостью генерации выручки», — отмечает Александр Иоффе. Такая ситуация, по его мнению, связана с тем, что банки давно ушли от формы участия в том или ином бизнесе и не становятся партнерами предпринимателя, а остаются только финансовым институтом.

РИСКОВАЯ ДОЛЯ В итоге ситуация с кредитованием малого бизнеса в России, не считая отдельных предприятий, складывается не очень хорошая, констатируют эксперты. Банки чувствуют, что риски при работе с предпринимательским сектором довольно высоки, причем не только с новичками в бизнесе. «Кроме того, если нет серьезного залога, действует требование Центробанка по повышенному резервированию, то есть это еще и невыгодно для банка, поэтому возникает серьезная проблема с ресурсами», — считает господин Иоффе. Но тем не менее банки все равно стараются работать с малым бизнесом, отмечает эксперт: этот сегмент дает банкам большое число клиентов и позволяет зарабатывать деньги.



«КРЕДИТ ДЛЯ БИЗНЕСА — ЭТО ЛОКОМОТИВ, ЗА КОТОРЫМ ИДУТ СОПУТСТВУЮЩИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ»



Кредитование малого и среднего бизнеса (МСБ) является одним из приоритетных направлений деятельности для Нижегородского филиала ВТБ24. В начале третьего квартала в банке появился ряд специализированных программ кредитования, ориентированных на потребности этого сегмента клиентов. О принципах работы банка с предприятиями МСБ рассказал начальник отдела малого бизнеса РОО «Нижегородский» ВТБ24 Денис САЛОВ.



— Денис Владимирович, как с начала 2013 года изменился кредитный портфель по МСБ Нижегородского филиала ВТБ24?

— С начала этого года объем выданных малому и среднему бизнесу кредитов увеличился на 36% и составил более 4 млрд руб. Произошло это во многом благодаря запуску ряда актуальных кредитных программ. Например,

пакета услуг «Автопартнер», рассчитанного на автомобильных дилеров. Еще одно направление, которое мы развиваем, это программа «Застройщики» для компаний, занимающихся строительством многоэтажного жилья в Нижегородской области. По этой программе мы уже выдали три кредита с общим объемом лимита 1,1 млрд руб. Услуга «Новые возможности» призвана обеспечить кредитную поддержку инвестиционным проектам малого и среднего бизнеса. Кроме того, у нас есть универсальное кредитное предложение «10х10» с привлекательными условиями — сроком до 10 месяцев и сниженной процентной ставкой от 10%. В целом мы стараемся предоставить финансовые инструменты для любых потребностей предпринимателей и кредитовать приобретение, ремонт, реконструкцию, модернизацию основных средств, а также обеспечиваем рефинансирование основных кредитов сто-

ронных банков по сниженной ставке и отсутствием комиссии за выдачу кредита.

— Расскажите о необходимом залоговом обеспечении по кредитам малому и среднему бизнесу.

— У нас достаточно гибкий подход к обеспечению. Для клиентов, у которых не хватает залога, мы готовы предложить беззалоговые кредиты, например пакет услуг «Коммерсант», который не предполагает оформление залога, или «Бизнес-экспресс» с возможностью выдачи кредита с частичным обеспечением. Также мы можем предложить услуги поручительства гарантийного фонда. Сегодня мы работаем с Агентством по развитию системы гарантий для субъектов малого и среднего предпринимательства Нижегородской области, которое предоставляет поручительства заемщикам, у которых не хватает залога. Максимальный размер поручительства по таким кредитам может составлять до 70%. Помимо этого, на кредиты до одного года мы можем взять в залог только товар в обороте. Это сильный аргумент в пользу клиентов, которые занимаются оптовой торговлей и чей бизнес сопряжен с наличием больших товарных запасов, не требующих наличия основных фондов.

— Каковы сроки рассмотрения заявок на получение кредитных средств?

— Сегодня средний срок обработки заявки на сумму от 4 млн руб. — 10 рабочих дней. Небольшие суммы отрабатываются за три-четыре дня. Так, для выдачи займа до 15 млн руб.

у нас разработана и введена технология «Бизнес-стандарт», которая предполагает выдачу кредита по упрощенному пакету документам. Есть скоринговые продукты, которые существенно экономят время заемщика. Это кредиты «Бизнес-экспресс» и «Коммерсант». Клиент может получить доступ к денежным ресурсам уже в течение двух рабочих дней.

— Могут ли заемщики вашего банка, помимо кредитных продуктов, рассчитывать на дополнительные услуги?

— Помимо традиционной услуги расчетно-кассового обслуживания нашим клиентам мы можем предложить оформление зарплатных карт, установку терминалов в торговых точках. Клиентам, у которых имеются денежные отношения с зарубежными странами, мы предлагаем операции валютного контроля и аккредитивы. У компаний, участвующих в тендерах, большим спросом пользуются банковские гарантии. Но основная наша услуга, на которую банк делает акцент сегодня, — это первоклассный сервис. За каждым клиентом мы закрепляем менеджера, который консультирует по всем предоставляемым в банке услугам. В его обязанности входит сопровождение заемщика на всем этапе сотрудничества: помощь в подготовке документов на кредитование, подбор оптимального комплекса услуг, защита сделки на кредитном комитете банка и т.д. Очень важно, что на случай оперативных консультаций наши менеджеры доступны по мобильным телефонам. Таким образом, получается, что кредит для бизнеса — это локомотив, за которым идут сопутствующие предложения.

Реклама. Генеральная лицензия Банка России № 1623. ВТБ 24 (ЗАО)

→ Поэтому, чтобы с учетом довольно высоких рисков и требований ЦБ РФ все-таки работать с малым бизнесом, банки ищут разные пути, в том числе применяют скоринговые технологии, которые приводят к росту ставок по кредитам и привлекают дешевые источники фондирования. «Чтобы работать с малым бизнесом, банкам нужно иметь собственные программы, основывающиеся на технологиях анализа кредитных заявок и мониторинга соответствующих рисков, календарей погашения кредитов и так далее. И далеко не каждый банк может здесь добиться успеха», — говорит Алексей Буздалин из «Интерфакс-ЦЭА». Кроме того, чтобы быть конкурентоспособным в данном сегменте, кредитным учреждениям нужно иметь достаточно дешевое фондирование и его источником могут быть средства банков развития — ВЭБа, ИFC, KfW, Черноморского банка развития и других.

«Но банки развития кому попало деньги не дают: у них есть жесткие требования по отношению к коммерческим банкам. А это означает, что круг тех банков, которые реально могут быть успешны на рынке кредитования малого бизнеса, ограничен, в частности, и этими рамками», — добавляет господин Буздалин. В итоге успеха на этом рынке добиваются только крупные банки, отмечает аналитик.

При этом из-за надвигающейся экономической рецессии риски банков растут ускоренными темпами, и это отражается в статистике роста просроченной задолженности предпринимателей по кредитам, рассказывает господин Буздалин. Правда, в Нижегородской области просроченная задолженность МСБ за девять месяцев, наоборот, снизилась к аналогичному периоду. По данным ГУ Центробанка по Нижегородской области, объем «просрочки» предприятий малого и среднего бизнеса в регионе на 1 октября составил 3,7 млрд руб., уменьшившись относительно 1 октября 2012 года на 20%. Уровень «просрочки» «малых» заемщиков составляет сейчас 3,5% (в АППГ — 5%). «Но несмотря на снижение доли просроченной задолженности, ее значение выше значения доли „просрочки“ по кредитам предприятиям Нижегородской области в целом, что отражает все еще высокие риски кредитования малого и среднего бизнеса», — отмечает и.о. начальника ГУ ЦБ РФ в Нижегородской области Ирина Тихонова. Для сравнения: доля «просрочки» всех юрлиц в регионе за год снизилась с 3,8% до 2,8%.

Дополнительные риски при работе с МСБ банки получают в силу непрозрачности отчетности предпринимательского сектора. «Первая, и основная, сложность при кредитовании малого бизнеса — это теневая бухгалтерия. Часто финансовая отчетность не отражает реального положения дел компании: одни намеренно скрывают настоящую сумму доходов, чтобы платить меньше налогов, другие же скрывают долги для получения более выгодного кредита», — отмечает Александр Грицай. Принимая на себя повышенные кредитные риски, банки вынуждены закладывать премию за риск, что увеличивает процентную ставку для клиента.

НА ВЛАСТИ НАДЕЙСЯ Нельзя сказать, что российские и региональные власти не пытаются помочь малому бизнесу решить проблему с кредитованием. К примеру, на федеральном уровне уже несколько лет реализуется специальная госпрограмма, в рамках которой созданы и работают гарантийные фонды для малого бизнеса. «Из этих фондов через банковскую систему малому бизнесу выделяются средства, чтобы покрывать недостаток гарантийных и залоговых ресурсов для получения кредита. Но эти меры, конечно, затронули лишь небольшую часть малого бизнеса, хотя это действительно хороший инструмент поддержки, применяемый не только в России», — констатирует Александр Иоффе. Чтобы охватить господдержкой больше предприятий МСБ, нужно увеличить денежную массу гарантийного фонда, полагает эксперт. Сейчас, по данным аналитика, государство тратит до \$2 млрд в год на целевые программы для малого бизнеса, в то вре-

мя как в развитых зарубежных странах на аналогичные цели ежегодно расходуются десятки миллиардов долларов, причем «там этот бизнес пестуют давно, а мы начали возрождать бизнес 25 лет назад, и наши усилия должны быть больше». Правда, начинающим предпринимателям в России этот инструмент тоже недоступен. «Все-таки это банковское кредитование, хотя и под держанное государством, поэтому, чтобы воспользоваться господдержкой, фирма должна что-то из себя представлять, а иначе с ней никто не будет разговаривать», — считает господин Иоффе.

Кроме того, программа господдержки малого и среднего бизнеса действует и на уровне Нижегородской области. В рамках этой программы небольшой бизнес может получить компенсацию оплаты по лизингу, процентных ставок по кредитам либо деньги на стартап. «Она действительно работает. Конечно, это очень и очень небольшие деньги, но тем не менее», — говорит Максим Старостин. Правда, по словам эксперта, получить региональную поддержку непросто — в частности, из-за требований к заработной плате работников малого предприятия. «По условиям программы зарплата должна быть не ниже, чем в среднем по отрасли. Но надо понимать, что в каждой отрасли работают еще и сетевые компании, и иностранные, и там зарплаты выше, чем может предложить малый бизнес. Поэтому многие малые предприятия не могут из-за этого воспользоваться госпрограммами», — отмечает господин Старостин. Кроме того, по мнению предпринимателя, региональному правительству надо идти по пути снижения объемов необходимых бумаг и перехода на электронный документооборот с предпринимателями. Также необходимо изменить порядок поддержки инновационных малых предприятий, полагает господин Старостин: «У нас даже не определено это понятие, и чтобы получить какие-то льготы, инновационному бизнесу надо представить множество различных бумаг. На мой взгляд, этот процесс должен носить заявительный характер: ты заявился как инновационный бизнес, получил льготы, а через три года должен отчитаться. Тут государство больше приобретет, чем потеряет налогов, — на первых порах инновационные предприятия много налогов не выплатят — и это было бы реальной поддержкой и преимуществом на региональном уровне». Для инновационных стартапов может быть интересен бизнес-инкубатор, который дает возможность начать работать на льготных условиях, добавляет Дмитрий Бирман. «Эти все формы поддержки действительно работают, хотя, конечно, хотелось бы, чтобы их было больше, потому что деньги не лишние, особенно начинающим», — полагает господин Бирман.

В любом случае, по мнению Александра Иоффе, одни госпрограммы и государственные деньги ничего не сделают, потому что возможность кредитования является принципиальным моментом для развития бизнеса и объем потребности в кредитах значительно больше, чем может предложить государство.

БУДУЩЕЕ ДЛЯ БИЗНЕСА Дальнейшее развитие кредитования малого и среднего бизнеса потребует серьезных изменений как государственной политики властей, так и кредитной политики банков, полагают эксперты. «В 1994 году в России было около 1 млн малых предприятий, сейчас их порядка 1,2 млн, не считая ИП, то есть почти за 20 лет прибавилось всего 20%. И если дальше так будет продолжаться, в том числе в плане кредитной политики, то малый и средний бизнес по-прежнему расти не будет. Мы уже сейчас неконкурентоспособны по сравнению с другим странами, поэтому надо менять государственную политику», — полагает господин Иоффе. В частности, государство может увеличить расходы бюджета на поддержку сегмента МСБ. Однако политику банков власти изменить не могут, констатирует эксперт: банковский бизнес — это прежде всего бизнес и не будет идти на неоправданно высокие риски. «Поэтому надо говорить о кредитно-

финансовой политике государства, о том, как бороться с инфляцией, с ростом тарифов», — полагает Александр Иоффе.

Впрочем, позиция первых лиц государства все же может повлиять на политику участников банковского рынка, считает Дмитрий Бирман. «У нас модно говорить, что банки частные и работают в рамках федерального законодательства. Но в России есть замечательная традиция, правильная в силу нашего менталитета: самый главный руководитель всех собрал, обратил внимание на проблему и дал рекомендации, и со следующего дня началась новая жизнь», — говорит эксперт. Тем более, что если ситуация с кредитованием не изменится, властям не стоит ожидать прорыва в развитии малого бизнеса, полагает господин Бирман. «Предпринимательский сектор развивается, но на 80–90% это те, кто уже давно работает на рынке. И если говорить хотя бы о тех 60% экономики, которые должна формировать предпринимательская среда в России, — я не говорю о 70–80%, как это происходит во многих европейских странах, то в существующих условиях и с существующим подходом в сфере кредитования этого достичь не получится», — уверен эксперт.

Будущее кредитования МСБ в России зависит и от того, насколько быстро будет расти просроченная задолженность, отмечает Максим Старостин. «Риски сейчас растут, это видно по статистике, и это неизбежно приведет к росту процентных ставок. Центробанк уже этим озаботился и начинает борьбу с высокомаржинальным кредитованием, к которому относится и кредитование малого бизнеса. В частности, ЦБ для таких кредитов будет увеличивать норму резервирования, а также бороться с высокими процентными ставками», — говорит предприниматель. По его мнению, в результате принятия этих мер банки будут ратационировать клиентов из МСБ, сделав упор на кредитование надежных заемщиков.

Более того, по прогнозам экспертов, получить кредит малому бизнесу в относительно небольшом или среднем банке будет со временем еще сложнее, пото-

му что у небольшого банка относительно низкая диверсификация кредитного портфеля и высокие операционные издержки. Между тем для относительно крупных банков это может быть выгодным за счет больших объемов операций и высокой диверсификации портфелей, считает Андрей Буздалин. «Тем более что у крупных банков дешевле ресурсы, и они могут себе это позволить. Хотя в последние два квартала наметилась тенденция роста проблемных кредитов, что приведет к замедлению темпов роста», — говорит эксперт.

Но банки все же надеются, что объемы работы кредитных учреждений с сегментом МСБ будут увеличиваться, а кредитный портфель предпринимателей — расти. «Достаточно большая часть сегмента МСБ — это представители торговли и сферы услуг, и предпосылок к снижению уровня платежеспособности этих компаний не наблюдается. В целом, на наш взгляд, тема экономической рецессии значительно преувеличена, тем более что сегмент МСБ внимательно следит за макроэкономической ситуацией в стране и мире и остро реагирует на любые изменения», — отмечает Константин Захаренко из Промсвязьбанка. «В кризисное время бизнес будет уходить в тень, чтобы выжить. Но, по данным Росстата, 46% предприятий МСБ работают в сфере торговли, а этот сегмент в любые времена так или иначе остается на плаву», — подтверждает Сергей Варнаков из нижегородского филиала Альфа-банка. По оценкам экспертов, в этом году рынок кредитования малого бизнеса будет расти на уровне около 22%, добавляет Александр Грицай из филиала «Волжский» Райффайзенбанка.

В условиях нестабильности кредитные учреждения пытаются предостерегать предпринимателей от необдуманных бизнес-решений и рискованных проектов, но несмотря на риски, конкуренция среди банков при работе с сегментом МСБ растет и будет расти, причем как федеральных, так и региональных, отмечает господин Варанков. А на уровне региона развитие МСБ будет зависеть от политической воли главы региона и от бюджетных возможностей данного региона. ■

Юридическая компания

ЮКОН

РЕГИСТРАЦИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ

•

ЛИКВИДАЦИЯ
(СТ. 61 ГК РФ)

•

БУХОБСЛУЖИВАНИЕ

ул. Белинского, д. 32
(831) 2-205-225
www.ucon-nn.ru

реклама

«МЫ СТРОИМ ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ»

Традиционно малый и средний бизнес является наиболее устойчивым в любых экономических условиях, а его кредитование становится приоритетным для банковского сегмента. Об актуальных предложениях Металлинвестбанка для нижегородского бизнеса, а также о том, как партнерство банка позволяет снизить риски предпринимателей, рассказывает директор Нижегородского филиала банка Ольга МАМАЕВА.



— Традиционно Металлинвестбанк занимался работой с крупными предприятиями. Почему было принято решение развивать работу с малым и средним бизнесом?

— Экономическое развитие банковского сектора в 2005–2007 годах характеризовалось быстрым ростом кредитных портфелей, в частности за счет предприятий малого и среднего бизнеса, выходом банков на розничный рынок, активным использованием новых технологий, позволяющих сделать банковский сервис более доступным, более дешевым и комфортным. Появились комплексные банковские продукты, так называемые пакетные услуги, которые разрабатывались прежде всего для сегмента малого и среднего предпринимательства. Все эти тенденции бурного развития банковского бизнеса и повлияли на решение акционеров банка по диверсификации своего кредитного портфеля.

— Оправдалось ли это решение?

— В полной мере. В области корпоративного кредитования основной акцент делается на компании со средней капитализацией, которым предоставляется полный спектр кредитных продуктов. Более того, банк активно развивает региональную сеть офисов. Наш филиал открыл в текущем году два новых офиса — в Чебоксарах и Сормовском районе Нижнего Новгорода к имеющимся в Кстове и Арзамасе. Все эти дополнительные офисы являются универсальными и готовы предоставить весь комплекс услуг для предприятий малого и среднего предпринимательства.

«Банк активно работает на рынке ценных бумаг с различными инструментами — государственными и корпоративными облигациями, еврооблигациями, акциями российских и международных эмитентов, имеющими высокие кредитные рейтинги».

Динамика основных показателей носит положительный характер и свидетельствует о закреплении тенденций развития банка. Проводимая сбалансированная политика по размещению активов в соответствии со сроками привлечения пассивов дает возможность своевременно и в полном объеме выполнять свои денежные и иные обязательства. Адекватная оценка кредитного риска позволяет полностью формировать резервы. За девять месяцев 2013 года уровень рентабельности капитала банка составил 10,8 %, рентабельность активов — 1,19 %, объем привлеченных средств увеличился на 28,2 %.

Разнообразие спектра предоставляемых услуг, сложившаяся клиентская база, положительная деловая репутация, прозрачность деятельности, соблюдение норм и требований законодательства вкупе с индивидуальным подходом, оперативностью и высокими стандартами обслуживания благоприятно сказываются на качественных показателях деятельности банка, сохранении темпов роста бизнеса и увеличения доли рынка.

— Какие продукты может предложить Металлинвестбанк нижегородским бизнесменам? Какие из них пользуются наибольшей популярностью?

Металлинвестбанк имеет статус уполномоченного банка по выдаче гарантий в пользу различных бенефициаров, в том числе таможенных органов. Поэтому, кроме всех видов кредитов — как оборотных, так и инвестиционных, мы выдаем своим клиентам все виды банковских гарантий — тендерных, на возврат авансовых платежей, на исполнение контракта, на постгарантийный период, а также контргарантии в пользу иностранных партнеров. Одной из форм кредитования, которые активно развивает банк, является факторинг. Большой опыт и наличие современных технологий в этой области позволяют предложить клиентам максимально удобные формы финансирования и наращивать объемы бизнеса. Кроме того, мы занимаем сильные позиции на валютных рынках и являемся одним из крупнейших операторов на рынке СВК и ОВК, имеем один из лучших в стране дилинговых центров, что позволяет предложить бизнесу одни из самых выгодных условий работы на международных рынках. Кроме того, банк активно работает на рынке ценных бумаг с различными инструментами — государственными и корпоративными облигациями, еврооблигациями, акциями российских и международных эмитентов, имеющими высокие кредитные рейтинги.

— Ощущают ли клиенты банка надвигающуюся экономическую рецессию? Как Металлинвестбанк работает с малым и средним бизнесом в изменяющихся условиях?

— Стабильность банковского сектора зависит во многом от темпов развития российской экономики, включая такие показатели, как объем ВВП, динамика торгового и платежного баланса, уровень инфляции, валютный курс и его колебания, рыночные процентные ставки, доля наличных и безналичных расчетов, а также ситуация на международных рынках сырья и капитала, дефицит долгосрочных ресурсов и прочих факторов. Признаки надвигающейся рецессии в виде замедления темпов развития вынуждают нас менять тактику работы, это выражается в усилении требований в отношении платежеспособности заемщиков, проверки их контрагентов. При этом ограничений по срокам и повышения стоимости условий кредитования, внесения каких-либо видов бизнеса в стоп-листы мы не применяем, только более серьезно относимся к оценке рисков. Панических настроений среди наших клиентов-заемщиков мы не чувствуем, у всех есть долгосрочные планы развития, и это вселяет оптимизм. Важно помнить, что после рецессии следует стадия развития, во время которой можно потрудиться и стать богаче.



Акционерный Коммерческий Банк
«Металлургический Инвестиционный Банк» (ОАО)
Адрес: г. Н.Новгород, ул. Минина, д. 16а
metallinvestbank.ru

«У НАС НЕ РАЗВИВАЕТСЯ ТОЛЬКО ЛЕНИВЫЙ»

МИНИСТР ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА И УСЛУГ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ДЕНИС ЛАБУЗА ОБ ОСОБЕННОСТЯХ НИЖЕГОРОДСКОГО БИЗНЕСА, НОВЫХ ПРОГРАММАХ И ТВОРЧЕСТВЕ.

ЕЛИЗАВЕТА ЗУБАКИНА



РОМАН РЕВУЦКИЙ

Business Guide: Какие программы по стимулированию развития малого и среднего бизнеса на сегодняшний день действуют и реально востребованы в регионе?

Денис Лабуза: Все программы, которые разработаны у нас для поддержки предпринимателей на сегодняшний день, работают. Это и компенсация первого платежа лизинга до 2 млн руб., и компенсация до 3 млн руб. при приобретении нового отечественного оборудования, и выдача средств на переобучение персонала, и микрокредиты до 1 млн руб. под 9,5% годовых, а также участие во всевозможных выставках и ярмарках. Много всего придумано. Более подробную информацию о программах можно найти, в частности, на сайте министерства. Также для нижегородских бизнесменов предусмотрены гранты: начинающие предприниматели могут рассчитывать на 300 тыс. руб., начинающие инновационные предприниматели — на 500 тыс. руб. Сейчас приняли заявки и оказалось, что на 400 грантов — 1100 соискателей. Дальше, согласно новой системе выдачи грантов, эти заявки будет рассматривать специальная комиссия. Это почти как инвестсовет. Сначала документы сдаются в администрацию губернатора, затем рассылаются экспертам в профильные ведомства — минфин, минэкономики, силовикам, общественным организациям. После этого собирается комиссия, в которой 19 человек, где и принимается окончательное решение — оказать содействие или нет. Мы ввели балльную оценку каждой заявки, чтобы избежать субъективности и непрозрачности. Предоставленные бизнесменами документы оцениваются по ряду критериев, наиболее важные из которых — это средняя заработная плата на

предприятии, участие района области, где находится предприятие, в программе развития производственных сил. Конечно, пока новая система не идеальна, в ней есть как плюсы, так и минусы, которые требуют доработки. В ближайшее время мы планируем собрать совещание со всеми участниками комиссии и обсудить те недочеты, которые выявлены уже сейчас.

ВГ: О каких недочетах идет речь?

Д.Л.: Один из главных недостатков в том, что мы не учли такой критерий, как социальная активность предпринимателей. Например, у нас много частных медицинских клиник. Кто-то из руководителей по своей инициативе бесплатно лечит многодетные семьи, кто-то разрабатывает систему льгот на определенные виды диагностики. Но получается, что в новой системе мы никак это не учитываем и за подобные инициативы баллы не прибавляем. Поэтому заявка от какой-нибудь лесопилки в Тоншаевском районе может обойти их и получить грант. Уже сейчас есть инициативы, которые высказывают общественные деловые организации. Мы этому очень рады, ведь раньше нам все время пытались рассказать о том, что у нас в министерстве некий междусобойчик, непонятно кому и по каким критериям оказывается поддержка. Теперь мы свои двери открыли настолько широко, что даже и не знаю, где еще все также прозрачно. Наверное, выборы президента США не так прозрачны, как выдача денег нижегородским предпринимателям.

ВГ: Несмотря на это, некоторые бизнесмены все равно жалуются. Говорят, что проекты их не принимают, гранты не выдают.

Д.Л.: У нас не отказывают никому. Если заявка не прошла по баллам — другое дело. Но, к примеру, неделю назад ко мне пришел предприниматель. Говорит — мне отказали, объясните почему. Я взял документы, открыл — семь работников, у каждого зарплата 6 тыс. руб. Это при средней заработной плате по Нижегородской области в 30 тыс.руб. и при рекомендуемой в малом бизнесе — 14 250 руб. Я отвечаю — если бы ты показал нормальную зарплату, то обязательно получил бы грант. На что он мне ответил — я на этой экономии как раз вашу поддержку и сэкономил. Я не поленился, взял калькулятор и подсчитал его налоги — если бы он официально платил 14,5 тыс. руб., то дополнительно бы в налоговую отправил 100 тыс. руб. Но он не захотел это сделать и потерял поддержку в 2 млн руб. Вот и вся математика. Поэтому прежде чем обвинять кого-то, нужно самим все подсчитать. Смешно слушать, когда ГАЗ не может найти три тысячи ра-

ботников на зарплату 25 тыс. руб., а где-то люди за 6,5 тыс. руб. работают и не уходят. В области поддержки инновационных проектов также все без проблем. Можно получить и 500 тыс. руб., и 5 млн руб. Просто Минэкономразвития РФ приняло решение, что идею, которую ты хочешь реализовать при поддержке государства, неплохо было бы запатентовать. Мы говорим предпринимателям — возьмите патент, защитите себя, мы даже денег на это дадим, их можно сейчас получить в Центре поддержки экспорта. Многие не хотят. Я так скажу — сегодня не развивается только ленивый. Но в России с такими всегда был полный порядок. У нас просто считается нормальным до тридцати лет лежать на печи — вдруг в 31 станешь Ильей Муромцем.

ВГ: Я неоднократно слышала, что наши предприниматели и сами не особенно активны в получении грантов. По вашим ощущениям, это так?

Д.Л.: Нередко бывает, что они и правда оказываются несколько ленивы, не знают, куда пойти, к кому обратиться. Но это характерно для большинства российских предпринимателей, а не конкретно для нижегородцев. Нижегородская область по ряду параметров вообще считается лучшей в стране. Недавно приезжал столичный бизнесмен, обсуждали с ним ситуацию в сегменте малого и среднего бизнеса. Он рассказал, что в Москве доля молодежного бизнеса составляет всего 3%. Мы такой статистики не ведем, но, судя по выдаваемым грантам, у нас этот показатель доходит до 50%. По инвестициям малых предприятий в собственные основные средства мы вообще занимаем третье место после Москвы и Санкт-Петербурга. Так что у нас все неплохо. В Нижегородской области в малом бизнесе занято 36% населения, то есть почти 600 тыс. работников. Среднероссийский аналогичный показатель равен 30%. Поэтому судите сами.

ВГ: И все же информация для неактивных предпринимателей — куда идти за поддержкой?

Д.Л.: Можно к нам в министерство, можно в Дом малого бизнеса или в Центр развития предпринимательства. Там есть вся информация по существующим программам, менеджеры подскажут, как получить поддержку, куда заявить тот или иной проект.

ВГ: Каков объем финансирования существующих программ в этом году? В каком соотношении выделяются средства из федерального и регионального бюджетов? На какие объемы рассчитываем в следующем году с учетом текущей рыночной конъюнктуры и неблагоприятных экономических прогнозов?

Д.Л.: В этом году на финансирование всех программ выделено 600 млн руб. 80% из этой суммы выделяет федеральный бюджет, 20% — регион. Что касается 2014 года, то ждем решения премьер-министра, однако надеемся, что сможем прибавить к объемам этого года еще 200–300 млн руб. Мы планируем начать строительство еще нескольких бизнес-инкубаторов, поэтому намерены заявить эти проекты на федеральное софинансирование.

ВГ: Какие ключевые проблемы существуют в секторе малого и среднего предпринимательства на сегодняшний день?

Д.Л.: Проблемы примерно везде одинаковые. Первая, на мой взгляд, это дороговизна кредитов. И в этом нельзя обвинять банки, есть ЦБ РФ, у которого свои правила игры. Но как можно тогда говорить, что мы открыты для ВТО? Это нонсенс. У них кредиты под 3% на семь лет, а у нас под 15% максимум на три года. Какие же это равные условия? Чудес же не бывает. Вторая проблема — дефицит квалифицированных кадров. Третья — административные барьеры и некоторые чиновники. Хотя на сегодня столько разработано механизмов по защите предпринимателей, что опять же только ленивый не может решить свои проблемы. Можно написать на сайт президента, премьер-министра. Во всем разберутся, и, если есть за что, обязательно накажут. Да, у нас не все идеально, но с этим можно и нужно бороться. Возможности для этого сейчас все есть.

ВГ: Какие приоритетные направления в сегменте поддержки малого и среднего предпринимательства вы выделите на ближайшие годы?

Д.Л.: У нас не может быть приоритетов, поскольку район району рознь. В Дзержинске и Кстове, к примеру, могут быть инновации, а вот в Тоншаеве разве что в деревообработке. В Ковернино традиционно много частных, которые занимаются перевозками для Балахнинского бумкомбината. Где у нас Ковернино, а где Балахна? И почему так сложилось, вообще непонятно. Поэтому каждому району необходимо найти свои точки роста. У кого-то это туризм, у кого-то металлообработка. Все индивидуально. А когда, простите, район к нам даже в программу на получение средств для развития малого и среднего бизнеса не заявляется, то у меня возникают вопросы. Вообще, я считаю, что строить любой бизнес — это очень интересно. Нельзя воспринимать его только как способ заработать деньги. Человек должен чувствовать себя творцом, созидателем. А это очень сильное чувство. Именно оно толкает на дальнейшее развитие. ■

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ОБВИНЯТЬ КОГО-ТО, НУЖНО САМИМ ВСЕ ПОДСЧИТАТЬ. СМЕШНО СЛУШАТЬ, КОГДА ГАЗ НЕ МОЖЕТ НАЙТИ ТРИ ТЫСЯЧИ РАБОТНИКОВ НА ЗАРПЛАТУ 25 ТЫС. РУБ., А ГДЕ-ТО ЛЮДИ ЗА 6,5 ТЫС. РУБ. РАБОТАЮТ И НЕ УХОДЯТ



Кредиты
для малого
бизнеса



Выращиваем
акул бизнеса



**Райффайзен
БАНК**

Разница
в отношении

Кредитные продукты для
амбициозных предпринимателей

8 800 700 4646
www.raiffeisen.ru

ПОНЯТЬ И УПРОСТИТЬ

«ОБЩЕРОССИЙСКИЙ НАРОДНЫЙ ФРОНТ» СОБРАЛ ПОДПИСИ В ПОДДЕРЖКУ НАЛОГОВЫХ КАНИКУЛ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ПРАВИТЕЛЬСТВО ИДЕЮ ЗАВЕРНУЛО — РЕШЕНИЕ ЗА КРЕМЛЕМ. СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ ТО ПОВЫШАЮТ, ТО ПОНИЖАЮТ. НА ФОНЕ ЭТИХ ПЕРИПЕТИЙ В СТРАНЕ ОСТАЮТСЯ ВОЗМОЖНОСТИ ЗАПУСТИТЬ БИЗНЕС ЗА СЧЕТ ГОСУДАРСТВА И СЭКОНОМИТЬ НА НАЛОГАХ СОТНИ ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ.

АНАСТАСИЯ КАРИМОВА, КСЕНИЯ КУЛЯСОВА

НАЛОГОВОЕ НЕРАВЕНСТВО Статистика на первый взгляд шокирующая: после того как с начала этого года ежегодные страховые взносы для индивидуальных предпринимателей (ИП) выросли вдвое — с 17 тыс. до 36 тыс. руб., в стране ликвидировались 600 тыс. ИП. Но, если разобраться, все не так страшно.

Александр Шмелев работает в статусе ИП, специализирующегося на политическом консультировании и продвижении в социальных сетях. Он объясняет, почему повышение взносов никак его не затронуло: «Страховые взносы вычитаются из налогов. Если раньше я платил, скажем, 17 тыс. руб. взносов и 43 тыс. налогов, то теперь буду платить 36 тыс. взносов и 24 тыс. налогов. Никакой разницы». На тех, кто платит налогов больше, чем 36 тыс. руб. в год (то есть чей доход выше 600 тыс. руб. в год), это повышение действительно никак не отражается. «Но есть множество ИП, которые получают меньше 600 тыс. руб. в год, например те, кто годами не ведет никакой деятельности, или использует ИП для разовых договоров от случая к случаю, или работает в очень мелком бизнесе, приносящем менее 50 тыс. руб. в месяц», — объясняет Шмелев. — Для них это проблема: 36 тыс. надо заплатить в любом случае. Большинство таких ИП теперь предпочло закрыться. Например, раньше у моего брата были какие-то заказы, которые было проще провести через ИП, но они, конечно, не давали 600 тыс. руб. в год, поэтому он решил ликвидировать ИП».

Руководитель департамента таможенно-тарифной политики Минфина РФ Илья Трунин согласен с тем, что повышение взносов вымыло с рынка в основном ИП с малыми доходами, а заодно и тех, кто был зарегистрирован в качестве ИП, но фактически предпринимательской деятельностью не занимался. «Целый класс ИП — это те, кто занимается сетевым маркетингом, например продают косметику», — замечает чиновник. — У большинства этих людей есть основная работа, а на доходы от продаж они платят, зарегистрировавшись ИП, по ставке 6% — так им рекомендуют сами компании. Поскольку эта деятельность скорее подработка, повышение взносов могло сыграть свою роль».

Еще один фактор, повлиявший на сокращение ИП, но не связанный напрямую со взносами: с 1 января этого года ИП не могут продавать пиво в ларьках, ларечный бизнес почти убит, а большинство ларьков именно в форме ИП и существовали.

Некоторые малые предприниматели вместо ИП выбирают другие формы регистрации. Краснодарский журналист Антон Грачев в свободное от основного занятия время подрабатывает, оказывая рекламные услуги. Поначалу он хотел зарегистрироваться как ИП: «С наличкой за 6% удобнее работать, чем с массой мелких договоров и счетов. Но друзья меня отговорили именно потому, что произошло повышение страховых взносов. В итоге решил работать через ООО с «упрощенкой», давать деньги бухгалтеру из-за увеличивающихся объемов работы, хранить в архивах акты, счета-фактуры. Но это все равно получается дешевле, чем вести ИП. Я трачу

на обслуживание юрлица 6–8 тыс. руб. в месяц — сюда входят услуги банка, аренда юридического адреса, бухгалтер и юрист на аутсорсинге».

Но и те, которые начинают с ИП, в случае успеха зачастую перерегистрируются. Наталья Ревякина год назад создала как ИП онлайн-проект «Две ладошки» (рассылка детских товаров по подписке). Сначала вкладывала собственные средства в развитие бизнеса. С увеличением объема продаж выросли налоги, возникла необходимость взять пару сотрудников для реализации товара и ведения документации. Предпринимательница решила изменить форму регистрации бизнеса. «ООО намного проще в финансовом плане: несколько человек, суммируя свой капитал, могут добиться лучших результатов в продвижении нового бизнеса», — поясняет Наталья Ревякина.

ПЕРЕНОС КАНИКУЛ Сначала средства массовой информации распространили новость о том, что Игорь Шувалов отказался от идеи налоговых каникул, потом «Объединенный народный фронт» (ОНФ) объявил, что совместно с бизнес-объединениями собрал 100 тыс. подписей в поддержку каникул. Текст законопроекта пока сырой, по словам представителей объединения предпринимателей «Опора России», известно лишь, что речь идет об освобождении но-

вых ИП от уплаты налогов в течение двух лет. Вице-президент «Опоры России», омбудсмен по защите прав предпринимателей на финансовых рынках Михаил Мамута рассчитывает, что о каникулах отрицательное решение еще не принято. «Налоговые каникулы — инструмент, с помощью которого можно повысить бизнес-активность, обеспечить дополнительную занятость, выручку и последующий рост вклада малого бизнеса в ВВП и формирование бюджета. Какая-то часть новых предпринимателей за два года успеет вырасти до масштаба малого предприятия», — объясняет господин Мамута. — Важно разработать совместно с Минфином, Минэкономики, Федеральной налоговой службой и предпринимательским сообществом механизм контроля, который сведет к минимуму риск нецелевого использования этой льготы».

У Владислава Корочкина, вице-президента «Опоры России», свой аргумент в пользу налоговых каникул: администрирование сбора налогов с мелких индивидуальных предпринимателей зачастую не окупается средствами, поступающими в бюджет.

Тем не менее Илья Трунин из Минфина относится к идее каникул настороженно. «Мне кажется, вопросы налогообложения не должны являться предметом референдумов (особенно в ча-

сти техники налогообложения), поэтому поддержка инициативы со стороны 100 тыс. человек имеет скорее политическое, а не содержательное значение», — говорит он. По его мнению, каникулы в виде освобождения ИП от всех налогов — непроработанное предложение: налогов, плательщиками которых являются ИП, довольно много, и не факт, что есть основания для освобождения от некоторых из них (например, акцизы, НДС, таможенные платежи). «Основная причина, по которой возникла эта инициатива, — это повышение страховых взносов. Поэтому непонятно, зачем локальную проблему страховых взносов решать путем освобождения от всех налогов. Если и есть причины, то они носят опять же политический, а не экономический характер», — размышляет чиновник. К тому же решение о снижении взносов для ИП с 1 января 2014 года уже принято.

Илья Трунин замечает и другие недостатки идеи налоговых каникул: предложения ОНФ предусматривают безусловное освобождение от всех налогов вне зависимости от масштабов бизнеса и получаемого дохода. Это не очень справедливо, вдобавок при этом возникает колоссальный дисбаланс с точки зрения создания возможностей для уклонения от налогов, а вот выгоды тут не вполне очевидны. Еще одну несправедливость предлагаемого решения можно

«НАБОР ИНСТРУМЕНТОВ ГОСПОДДЕРЖКИ АДЕКВАТЕН ВОЗМОЖНОСТЯМ И ЗАДАЧАМ БИЗНЕСА»



Эффективность действующих в регионе мер господдержки малого и среднего бизнеса в условиях стагнации в экономике комментирует председатель комитета по экономике, промышленности и поддержке предпринимательства законо-

дательного собрания Нижегородской области МИХАИЛ ГАПОНОВ.

Business Guide: Общественные предпринимательские организации свидетельствуют: после того, как с начала этого года ежегодные страховые взносы для индивидуальных предпринимателей (ИП) выросли вдвое, в стране ликвидировались порядка 600 тыс. ИП. При этом чиновники не склонны драматизировать ситуацию и ссылаются на естественное сокращение неработающих бизнесов. Какую точку зрения поддерживаете вы?

Михаил Гапонов: Доля истины есть и в том, и в другом утверждении. Чиновники правы, когда говорят о естественном процессе — уходе с рынка ИП с малыми доходами, а также тех, кто был зарегистрирован в качестве ИП, но фактически предпринимательской деятельностью не занимался.

Но тот факт, что увеличение страховых взносов было ошибкой и часть предпринимателей выгнало в тень, для меня тоже несомненен. Например, после увеличения страховых взносов обороты по счетам ИП в банке «Ассоциация» (Михаил Гапонов — председатель правления ОАО КБ «Ассоциация» — „Б“) сократились за два месяца более чем на 20%. Это очень существенно. Потом ситуация выровнялась, обороты постепенно стали расти. Как исправить ситуацию? У меня сейчас нет готового рецепта. Эта мера была принята на федеральном уровне очень неожиданно и, безусловно, травмировала бизнес.

ВГ: В экспертном сообществе есть версия, что с уходом предпринимателей в тень отчасти связано снижение темпов роста на рынке кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ). Вы согласны с этим?

М.Г.: Нельзя отдельно рассматривать поведение кредитных организаций. Банки — это инфраструктура, которая отражает общую ситуацию в экономике. Они не стали сдержаннее в выдаче кредитов — просто заявок стало меньше. В условиях падения темпов роста экономики, тревожных ожиданий все стали более сдержанными, более осторожными в долгосрочном планировании. Повторяю, что кризис — это не 2008 год. Кризис — это вялотекущий процесс, связанный с тем, что люди начинают более осторожно выстраивать потребительские стратегии, замедляется оборот денег.

ВГ: На федеральном уровне всячески пропагандируется прямая финансовая господдержка МСБ в виде грантов и субсидий. Как вы оцениваете использование этих инструментов на уровне региона?

М.Г.: На мой взгляд, в рамках господдержки МСБ на уровне Нижегородской области задействован весь возможный инструментарий — это и компенсация первых выплат по лизингу, и бюджетные гранты по специализированным программам, и поддержка со стороны Агентства по развитию системы гарантий в виде микрозаймов и поручительств по кредитам. Есть и другие механизмы. Так что, в современных экономических условиях весь имеющийся у региона набор инструментов господдержки МСБ адекватен возможностям и задачам бизнеса.

ВГ: Почему, в таком случае, в прошлом году за господдержкой обратилось менее 1% нижегородских предпринимателей?

М.Г.: При том, что система информирования, на мой взгляд, отлажена — и депутаты, и СМИ постоянно рассказывают о господдержке, я склонен думать, что предприниматели сами недорабатывают в плане поиска информации, альтернативных путей решения своих финансовых проблем и так далее. Поэтому я бы призвал представителей МСБ отвлечься от мысли, что «все равно ничего не дадут», «все коррумпировано», «все своим да нашим», и активнее использовать механизмы господдержки. А то пока получается, как в том анекдоте: «Господи, сделай так, чтобы я выиграл в лотерею!» — «Так ты хотя бы лотерейный билет купи!».

усмотреть в том, что все действующие ИП, в каком бы финансовом положении они ни находились, таких льгот не получают.

По данным на 1 июня 2013 года, в России было зарегистрировано 3,5 млн индивидуальных предпринимателей. Кто такие ИП в России? «В основном это люди, работающие в сфере торговли и предоставляющие разного рода услуги», — говорит Владислав Корочкин. В интернете самые популярные виды услуг, которые предлагают ИП, — реклама, консультирование, преподавание, отмечает Кирилл Аношин, руководитель проекта freelance.ru. «Число программистов среди ИП стремится к нулю: они считают себя отдельной кастой», — улыбается Аношин. По его словам, заказчикам на его портале в целом все равно, есть или нет у исполнителя статус ИП, а зачастую исполнители вообще не являются гражданами России.

Льготные режимы В феврале 2013 года москвичка Дарья Сонькина взялась печь пирожки на заказ. Зарегистрировалась как индивидуальный предприниматель. Поначалу у нее была от силы пара заказов в неделю, но вскоре их стало больше. Сегодня в команде Сонькиной три человека. Проект «Дашины пирожки» теперь сотрудничает с магазином фермерских продуктов LavkaLavka. Хобби стало основным заработком Дарьи Сонькиной. Она платит поквартально налоги по упрощенной системе налогообложения (УСН), сумма которых составляет 15% от разницы доходов и расходов. Предпринимательница собрала 200 тыс. руб. на аренду цеха с помощью краудфандинга. Дарье, можно сказать, повезло: благодаря публикации в СМИ на помощь пришли разные люди, отпала необходимость влезать в кредит, который сказался бы на стоимости продукции.

В общем-то, напоминает Илья Трунин из Минфина, для малого бизнеса в нашей стране предусмотрено множество различных льготных налоговых режимов — от упрощенной системы налогообложения и единого налога на вмененный доход (ЕНВД) до патентной системы. ИП вправе выбрать оптимальный режим, который может предусматривать либо уплату налога в фиксированном размере (патент и ЕНВД, если неохота возиться с отчетностью), либо льготную ставку в зависимости от выручки или чистого дохода (УСН, если охота уплачивать налог в зависимости от выручки). Причем при применении этих специальных режимов он не платит НДС, НДФЛ (в части предпринимательской деятельности) и налог на имущество. «Освобождение от остальных налогов (кроме страховых взносов) для ИП, на мой взгляд, не очень актуально. Если проблема в страховых взносах, на ее решении и стоит сосредоточиться», — заключает господин Трунин.

Патентная система налогообложения заработала с 1 января этого года, и некоторые ИП уже успели оценить ее плюсы. Алексей Хазов — индивидуальный предприниматель, владелец небольшого бизнеса по производству систем автополива и озеленению приусадебных участков: «На полив я приобрел патент, который формально называется «на выполнение монтажных, электромонтажных, сварочных и санитарно-технических работ». Стоил он мне за семь месяцев (можно приобретать на любой срок) около 15 тыс. руб., я его получил в ФНС по месту регистрации. Работает он аналогично ЕНВД: сумма рассчитывается налоговой, ты ее оплачиваешь в течение какого-то срока, и все, не надо вести внешнюю бухгалтерию, показывать доходы и расходы, свободно можно использовать чекопечатающую машину без фискальных чеков. С помощью патента я уже сэкономил 230–240 тыс. руб. налогов и 70–80 тыс. на услугах бухгалтеров».

Взросшие страховые взносы Алексея Хазова не пугают. «36 тыс. руб. в год — это, наверное, большая сумма для тех, у кого нет оборотов», — размышляет предприниматель. За другими мелкими предпринимателями Алексей Хазов замечает зачастую жадность и непонимание принципов работы налоговой системы: «Куча знакомых держат ООО на общей системе, боятся даже на УСН переходить, оплачивая какие-то безумные суммы в качестве налогов».

Бизнес с поддержкой Виктор Крестинин в 2011 году создал в Пензе компанию по производству изделий из искусственного камня «Декорлит-Пенза». Сначала он выиграл в региональном министерстве образования грант для молодых предпринимателей на 200 тыс. руб., затем грант министерства инвестиционного развития на 300 тыс. руб. Затем, тоже по программе господдержки, был получен кредит. Удалось также получить помещение в здании пензенского бизнес-инкубатора, который расположен на одной из центральных улиц города. «По рыночным ценам аренда стоит 30–35 тыс. руб. в месяц, мы платим порядка 4,5 тыс. руб. в месяц за оборудованные шесть рабочих мест, связь, интернет и помощь в ведении бухгалтерии», — рассказывает Виктор Крестинин. — В бизнес-инкубатор нас пустили на три года. В Пензе полдесятка таких инкубаторов, в каждом — по 20–30 компаний».

В общем, нельзя говорить о том, что государство совсем уж «кошмарит» малый бизнес и вообще не поддерживает. Другое дело, что часто вместо удочек оно зачем-то раздает рыбу.

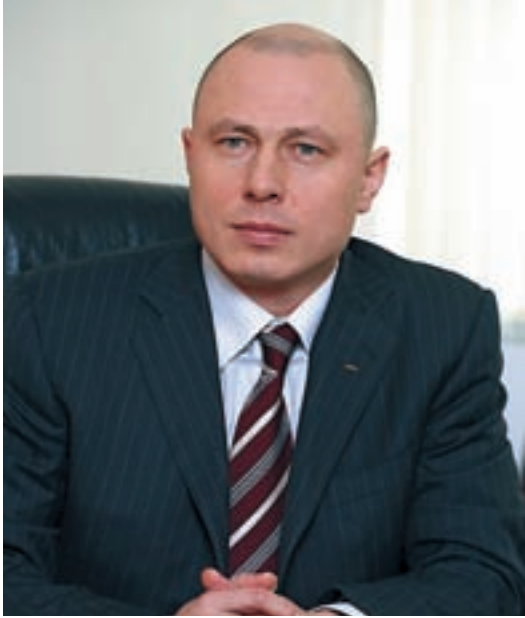
«Государство пытается активно практиковать прямую поддержку предпринимателей», — констатирует сооснователь и гендиректор Eruditor Group Егор Руди (компания была зарегистрирована более трех лет назад и уже привлекла \$16,6 млн инве-

стиций). — Я сам являюсь получателем такого рода поддержки: был резидентом технопарка «Строгино», и когда я регистрировал фирму, то был в ней один, а когда мы покидали технопарк, нас было уже сто человек. Сейчас в штате компании 450 человек, и мы располагаем базой из 150 тыс. частных специалистов в различных сферах услуг: медицина, образование, строительство и т.д.». И хотя все так хорошо развивалось, Руди считает, что адресная поддержка — это неправильно: государство не умеет находить правильных адресатов для помощи. «Налоговые каникулы для бизнеса были бы мерой куда более эффективной, чем любые формы адресной поддержки», — размышляет господин Руди. — Если ввести налоговые каникулы, 90% самых мелких предпринимателей выйдут из тени. Время, когда бизнес только начинается и предпринимателю зачастую на еду не хватает, самое тяжелое. Когда предприниматель уже заработал столько, чтобы хотя бы себе самому платить зарплату, все становится гораздо проще, тогда можно с него брать налоги». Конечно, признает Егор Руди, без жульничества не обойдется: люди будут пытаться зарегистрировать фирмы как будто с нуля, а на самом деле продолжать тот же бизнес. «Можно за час составить формулу, как минимизировать эту опасность», — говорит предприниматель. — Думаю, в правительстве многие тоже могут. Нужно просто обозначить низкий показатель годового оборота предприятий, хоть 5 млн руб., ограничить виды деятельности».

Егор Руди вспоминает про «упрощенку»: с ней тоже жульничают, но это не страшно для экономики. Предприниматель может платить налоги по «упрощенке», если годовой оборот не превышает 60 млн руб. Некоторые бизнесмены регистрируют две, три компании под «упрощенку», но если бизнес вырастает еще больше, то затраты на ведение компаний перекрывают экономию на налогах. ■

«АК БАРС» БАНК. 20 ЛЕТ НАДЕЖНОСТИ И РОСТА!

Один из крупнейших универсальных финансовых институтов России – ОАО «АК БАРС» БАНК отмечает свой 20-летний юбилей. Два десятилетия для «АК БАРС» Банка — это череда ярких событий, уникальные сделки и проекты, ценнейший опыт, а также большой потенциал и перспективы на будущее.



Председатель правления «АК БАРС» Банка
Роберт МИННЕГАЛИЕВ

Свой юбилей «АК БАРС» Банк отмечает как полноправный участник мировой банковской системы, оказывающий широкий спектр банковских услуг корпоративным клиентам и физическим лицам. Сегодня «АК БАРС» Банк прочно занимает место среди 16 крупнейших кредитных учреждений России по размеру собственного капитала, который за последние 10 лет вырос более чем

в 14 раз и достиг отметки в 50 млрд рублей РФ. Активы банка с 2003 года увеличились более чем в 16 раз и исчисляются суммой в 367 млрд рублей РФ¹.

Сегодня «АК БАРС» Банк представлен в семи федеральных округах, в 33 регионах страны и насчитывает 43 филиала, 221 дополнительный офис, 117 операционных касс, 14 операционных офисов¹.

Важнейший приоритет деятельности «АК БАРС» Банка – корпоративный бизнес. Банк обслуживает свыше 51 тысячи корпоративных клиентов¹, среди которых – крупнейшие экспортеры Республики Татарстан, предприятия нефтегазового и нефтехимического комплекса, машиностроительные, телекоммуникационные, строительные, химические, автотранспортные, торговые и агропромышленные предприятия.

С момента своего основания «АК БАРС» Банк уделяет особое внимание малому и среднему бизнесу. С учетом конъюнктуры рынка банк внедрил новую продуктовую линейку и существенно оптимизировал условия кредитования. В частности, по всей территориальной сети банка работает ускоренная программа кредитования малого бизнеса. «АК БАРС» Банк кредитует субъекты малого и среднего бизнеса по собственным программам в рамках государственной программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемой совместно с ОАО «МСП Банк».

Для «АК БАРС» Банка важен каждый клиент, поэтому розничный бизнес — один из динамичных сегментов банковского обслуживания. «АК БАРС» Банк обслуживает свыше 2,7 млн физических лиц¹. Росту клиентской базы способствует универсальная линейка банковских

услуг с полным набором инструментов для сбережения, накопления и управления денежными средствами.

Банк постоянно совершенствует системы автоматизации банковских операций и внедряет новейшие информационные технологии – такие, как «SMS-Банкинг» и «АК БАРС Online»². Дистанционные каналы обслуживания позволяют клиентам проводить платежные и конверсионные операции не выходя из дома или офиса.

Среди инновационных проектов банка карта MasterCard PayPass® со множеством приложений, разработанная «АК БАРС» Банком в статусе Генерального партнера XXVII Всемирных студенческих игр в г. Казани. В дальнейшем банк намерен расширить применение технологии бесконтактной оплаты PayPass®.

Доверие клиентов – залог успеха. Следуя этому принципу, «АК БАРС» Банк успешно развивается на рынке банковских услуг России уже 20 лет. Высокое качество предоставляемых услуг, комплексный подход к решению поставленных задач, взаимовыгодные отношения и доверительное сотрудничество обеспечили «АК БАРС» Банку репутацию успешного, надежного и устойчивого кредитного учреждения, динамично развивающегося банка с огромным потенциалом для дальнейшего роста и процветания.

Нижегородский филиал ОАО «АК БАРС» БАНК
Нижний Новгород, ул. Белинского, д. 9/1
(831) 421-60-00, 421-65-00
www.akbars.ru

¹ На 01.10.2013 г.

² В режиме реального времени

НАЛОГИ УХОДЯТ В ОНЛАЙН

НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВНЫМ ИСТОЧНИКОМ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ ВСЕХ УРОВНЕЙ. О ТОМ, КАК СЕЙЧАС ОБСТОЯТ ДЕЛА В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ, ВГ «МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС» ПОГОВОРИЛ С РУКОВОДИТЕЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ ПО НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ДМИТРИЕМ ФОТИНОВЫМ. АНТОН ПРУСАКОВ

Business Guide: До назначения на должность руководителя управления федеральной налоговой службы по Нижегородской области вы занимали аналогичную должность в Волгоградской области. Какие проекты вы реализовали там, насколько они были успешны, на ваш взгляд, и какой опыт хочется применить уже здесь?

Дмитрий Фотин: Основная задача налоговых органов — это исполнение доходной части бюджета. Поэтому успехи в нашей работе во многом зависят от той объективной экономической составляющей, которая в определенный период времени формируется на конкретной территории. Скажу, что основные задачи, которые передо мной ставились в Волгоградской области, были выполнены, и сейчас я прилагаю все усилия, чтобы схожие задачи были выполнены и у нас, в Нижегородской области.

ВГ: Большой блок работы ФНС сегодня связан с внедрением электронных сервисов. Расскажите о возможностях нижегородского управления в этом плане. Насколько электронные сервисы востребованы в нашем регионе по сравнению с другими?

Д.Ф.: В последнее время количество юридических лиц, предпринимателей, которые сдают отчетность в электронном виде, постоянно растет: на сегодня подобным образом в регионе отчитываются 84% юрлиц и почти 80% индивидуальных предпринимателей. Это одни из лучших показателей в стране.

Московская и Нижегородская области — одни из первых, кто начал принимать участие в опытной эксплуатации программного продукта, так называемого «Личного кабинета налогоплательщика юридического лица». Здесь можно будет увидеть состояние своего расчетного счета, подать те или иные заявления, задать вопросы и получить ответы от налогового органа. При этом гарантируется конфиденциальность обмена информации. В чем иннова-

ция? В настоящий момент по телекоммуникационной связи (ТКС) мы можем направлять налогоплательщику ряд документов только в режиме офлайн, а с появлением личного кабинета мы будем с ними на онлайн-связи. Пока около 100 налогоплательщиков вместе с нами тестируют услугу. Предполагается, что опытная эксплуатация будет завершена к 1 января 2014 года, и после этого сервис заработает по всей России.

ВГ: Электронный кабинет будет доступен только юрлицам и предпринимателям?

Д.Ф.: Нет, разработан проект личного кабинета и для физических лиц. Уже сейчас на этом сервисе зарегистрировались около 450 тыс. человек. Мы третий регион в стране по данному показателю — больше только в Татарстане и Башкирии. Нам удалось обогнать такие крупные города, как Москва, Санкт-Петербург, Краснодар. Во многом это произошло благодаря масштабной информационной кампании и продуманности предоставляемых услуг. Не выходя из дома можно просмотреть состояние своего лицевого счета, узнать, за что начислили налоги, по каким объектам и многое другое.

ВГ: Но ведь большое количество людей продолжают обращаться непосредственно в налоговые органы? Происходят ли здесь какие-нибудь изменения?

Д.Ф.: Здесь мы тоже развиваемся. Например, запустили сервис «Онлайн-запись на прием в инспекцию». Все просто. Вы заходите на сайт, идентифицируете себя, выбираете необходимую вам услугу и удобное для вас время, к которому нужно подойти.

ВГ: В Волгограде вы запускали проект передвижных налоговых офисов, чтобы повысить взыскание задолженностей объемом менее 1 тыс. руб. Насколько эти меры результативны? Будет ли такой проект реализован в Нижегородской области?

Д.Ф.: Надо признаться, что проблема с неплатой налогов физлицами стоит достаточно остро, и пока мы не можем похвалиться значительным улучшением уровня их собираемости. По предварительным данным, на 1 ноября имущественные налоги: транспортный, земельный, налог на имущество — заплатили около 70% граждан. И последние три-четыре года показатель держится именно на этом уровне. Из-за чего это происходит? Как мне кажется, здесь две составляющие. Во-первых, налоговое правосознание людей. Пока оно во многом отсутствует, и нам предстоит огромная работа по его повышению. И одна налоговая служба здесь вряд ли справится — эти знания нужно прививать еще в школе. Во-вторых, это доступность уплаты налогов. Передвижные офисы нужны, как правило, для удаленных населенных пунктов. Волгоградский опыт показал, что мы ехали за долгами, а приезжали, чтобы ответить на огромное количество накопившихся вопросов. Зачастую люди не знают, куда им нужно идти, чтобы разобраться с налогами. Поэтому такие поездки в Волгограде выполняли больше просветительскую работу. То же самое будем делать и здесь. Сейчас составляем график выездов на следующий год. Я думаю, это принесет определенные результаты и в какой-то мере закроет существующую 30-процентную брешь в налоговых сборах.

ВГ: Нижегородская область известна своим инвестиционным законодательством, предусматривающим налоговые льготы для бизнеса, реализующего приоритетные для региона проекты. Как вы оцениваете эти меры?

Д.Ф.: С точки зрения расширения налогооблагаемой базы это работа на перспективу. Нас как



РОМАН ЯГОВИЦЫН

администраторов налоговых доходов в данном случае волнует вопрос, связанный с учетом выпадающих доходов на определенных этапах. Мы должны понимать, на каком этапе эти налоги выпадут, а на каком вернуться с прибылью и, что немаловажно, с какой прибылью.

ВГ: Какие важные для налогоплательщиков изменения произойдут в 2014 году?

Д.Ф.: Для физических лиц они будут касаться имущественных вычетов. Если раньше налогоплательщик мог использовать этот вычет только по одному объекту, то с 1 января 2014 года появилась возможность применить его по нескольким, в пределах 2 млн руб. Изменяется ставка транспортного налога. Если вы ездите на машине стоимостью более 3 млн руб., то налог будет рассчитан исходя из повышенных ставок, которые вырастут с 1,5% до 3%. Например, за трехмиллионный автомобиль мощностью 150 л. с. придется заплатить порядка 70 тыс. руб. Что же касается юридических лиц, то для них серьезных изменений не предусмотрено. Единственное, что станет обязательным, — сдача отчетности по НДС в электронном виде.

ВГ: Если бы УФНС обладало правом законодательной инициативы, что именно вы бы предложили для повышения эффективности работы управления?

Д.Ф.: Тот пакет законов, который был принят, а также решения ряда последних пленумов Высшего арбитражного суда, которые вышли этим летом, дали нам дополнительные механизмы налогового администрирования. Сейчас отработаем в новых условиях какое-то время, оценим нововведения и поймем, куда двигаться дальше. ■



Министерство поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг Нижегородской области

МИКРОЗАЙМЫ МАЛОМУ БИЗНЕСУ ПОД 9,5%! до 1 МЛН РУБЛЕЙ

ПОРУЧИТЕЛЬСТВО по КРЕДИТАМ банков!



Агентство по развитию системы гарантий
для субъектов малого предпринимательства Нижегородской области

WWW.GARANTNN.RU Тел. (831) 296-09-33

АНО «Агентство по развитию системы гарантий для субъектов малого предпринимательства Нижегородской области». На правах рекламы.

В ОТВЕТЕ ЗА БИЗНЕС БОЛЬШЕ ГОДА РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ АКТИВНО ЗАНИМАЮТСЯ СОЗДАНИЕМ ИНСТИТУТА, КОТОРЫЙ, ЗАЩИЩАЯ ИНТЕРЕСЫ БИЗНЕСА, СМОЖЕТ УЛУЧШИТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В СТРАНЕ. ПРИ ЭТОМ ЕСЛИ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН УЖЕ ПОДПИСАН И ПРАВОЗАЩИТНИКОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ ВЫБРАН БОРИС ТИТОВ, ТО В РЕГИОНАХ ЕЩЕ ИДЕТ ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ОМБУДСМЕНОВ И ПРИНЯТИЯ ЗАКОНОПРОЕКТОВ. КАК ИМЕННО ВЫБИРАЮТ БИЗНЕС-УПОЛНОМОЧЕННЫХ, ВЫЯСНЯЛ ВГ «МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС». АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА

ЗАКОННО УПОЛНОМОЧЕННЫЙ Впервые о необходимости создания института уполномоченного по защите прав предпринимателей тогда еще премьер Владимир Путин заговорил в своей предвыборной программе в феврале 2012 года. Эта мера, по его словам, должна была способствовать формированию благоприятной инвестиционной обстановки и повышению конкурентоспособности страны на мировом уровне. Как тогда говорилось, российский институт правозащитников, в том числе бизнес-омбудсменов, создается по опыту европейских стран. Там система уполномоченных, «наблюдающих за законностью действий государственных органов и соблюдением прав и свобод граждан» (Юридическая энциклопедия — **«б»**), начала формироваться еще в XIX веке. В одних странах институты создаются при президенте, в других — при правительстве или парламенте, в третьих работают как общественные организации. Омбудсмены могут быть наделены разными полномочиями и отвечать за разные сферы законодательства, но, как правило, везде создание института предусмотрено конституцией или другими законами. Правозащитник

является «должностным лицом высокого ранга, которое ответственно перед законодательной властью, получает жалобы от пострадавших лиц на государственные органы, служащих, нанимателей или действует по своему усмотрению и уполномочено проводить расследование, рекомендовать корректирующие действия и представлять доклады» (определение Международной ассоциации юристов — **«б»**). И если в европейских странах эти посты остаются за юристами, то Россия пошла по другому пути. Бывший на тот момент председателем общественной организации «Деловая Россия» Борис Титов (ныне уполномоченный по правам предпринимателей — **«б»**) высказал мысль, что омбудсменом должен стать человек, прежде всего имеющий профессиональный опыт предпринимательской деятельности. «Он должен понимать, как строится бизнес, какие проблемы у бизнеса в нашей стране, быть ближе к земле именно как предприниматель», — отмечал господин Титов. По его мнению, правозащитник также должен обладать «авторитетом у власти, понимать, как строится общественная работа и государственные институты». Его поддержали представители других об-

щественных организаций, отстаивающих интересы и права предпринимателей. Понимание того, как должна выглядеть структура института уполномоченного, менялось несколько раз. Сначала предполагалось создать совет по защите прав предпринимателей и сформировать соответствующее подразделение в составе Генпрокуратуры. Потом было принято новое решение: должность правозащитника будет государственной, назначенный на этот пост получит чрезвычайные полномочия и фактически «вручную» займется урегулированием основных проблем предпринимателей. Позже стало ясно, что для полноценной работы института нужен аппарат, центр, куда предприниматели могут обращаться с проблемами, несколько общественных омбудсменов, курирующих отдельные темы, и региональная структура правозащитников. Несколько раз серьезно корректировался и закон о бизнес-омбудсмене. Первая редакция закона наделяла правозащитника широким кругом полномочий — от приостановки действия ненормативных актов, решений органов госвласти, должностных лиц до свободного посещения тюрем и следственных изоляторов. При подготов-

ке авторы законопроекта опирались на конституционный закон «Об уполномоченном по правам человека». Планировалось, что при рассмотрении жалоб предпринимателей на решения, действия или бездействие чиновников, нарушающих права бизнесменов, уполномоченный сможет запрашивать необходимые сведения у органов госвласти и должностных лиц и приостанавливать исполнение их решений до рассмотрения дела судом. Однако, когда документ вышел из правительства, многие из этих прав оказались вырезаны из законопроекта. Хотя ко второму чтению в Госдуме часть прав омбудсменам все же вернули. Реконструкция закона продолжилась и после его принятия думой и одобрения Советом федерации. Третье внесение поправок ожидается в конце декабря.

ОМБУДСМЕН УПОЛНОМОЧЕН ЗАЯВИТЬ

На должность федерального уполномоченного по защите прав предпринимателей Борис Титов официально был назначен 21 июня 2012 года. По его замыслу аппарат уполномоченного (порядка 35 человек) должен работать в координации с общественными организациями:



 СБЕРБАНК **МЫ — БОЛЬШОЙ ЗАВОД ПО ВЫДАЧЕ КРЕДИТОВ МСБ**
Всегда рядом

За десять месяцев 2013 года Волго-Вятский банк Сбербанка выдал более 12 тыс. кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса на 22 млрд руб. За это время доля банка на рынке кредитования МСБ выросла на 2%, и в планах банка довести ее к концу года до 30%. Как банку удается наращивать объемы кредитования в условиях сокращения количества малых предприятий, рассказывает заместитель председателя Волго-Вятского банка ОАО «Сбербанк России» Тимофей ПИСЬМЕРОВ.



— **Тимофей Олегович, давайте подведем итоги работы Волго-Вятского банка за десять месяцев и озвучим планы на конец года.**

— За десять месяцев 2013 года мы выдали более 12 тыс. кредитов малому и среднему бизнесу на 22 млрд руб. и открыли более 18 тыс. счетов. До конца года мы планируем выдать еще 10 млрд руб. кредитов и привлечь около 5 тыс. новых клиентов. Таким образом, мы рассчитываем, что к концу 2013 года кредитный портфель банка по МСБ превысит 47 млрд руб. и наша доля на этом рынке вырастет до 30%. Сегодня мы выдаем в 1,5 раза больше кредитов, чем в прошлом году.

— **Как банку удается наращивать показатели, если эксперты отмечают, что в 2013 году количество предприятий МСБ сократилось?**

— Мы тоже заметили сокращение количества малых компаний и уменьшение объемов банковских операций с МСБ. Но сегодня в России только 20% таких предприятий пользуются кредитами, в то время как во всем мире — 50–60%. Даже если количество российских компаний, использующих кредиты, увеличится на 5%, это

будет ощутимо. Наша цель — создать новые рынки, помочь людям, которые никогда не брали кредит, начать его использовать. Кроме того, мы развиваем наши конкурентные преимущества, и клиенты других банков переходят к нам. То есть Сбербанк приобретает больше клиентов, чем теряет на фоне общероссийских тенденций. Мы понимаем, что в другой ситуации мы бы росли еще быстрее. Тренд непростой, но мы видим возможности для работы на несколько лет вперед.

— **Тогда в чем ваши конкурентные преимущества?**

— У нас есть ряд специальных предложений для МСБ. Например, до конца года в Сбербанке действует программа рефинансирования кредитов других банков. Мы предлагаем ставки на 3–4% ниже, чем у конкурентов. Они начинаются от 10% годовых, и все, что нужно клиенту, — прийти и подать заявку. Мы выделим эксперта, который поможет собрать документы и в течение двух недель оформит кредит. Таким образом, кредитный портфель компании будет дешевле, а сэкономленные средства можно направить на развитие бизнеса.

В ноябре с нашим партнером, автомобильной компанией Sollers, мы запустили акцию — финансирование покупки автомобиля Ford Transit. Кредитная ставка по ней составляет всего 14% — на 3% меньше стандартной ставки Сбербанка.

Кроме того, в ноябре начала действовать еще одна акция. Нашим клиентам, которые рекомендуют своим знакомым предпринимателям или партнерам по биз-

несу обратиться за консультацией по кредитованию в Сбербанк, мы дарим топливные карты на 1,5 тыс. руб. Таким образом, мы привлекаем новых контрагентов и делимся частью своей прибыли с нашими партнерами.

И еще один момент — мы даем нашим клиентам возможность существенно сэкономить на банковском обслуживании. У нас действует новый тарифный план «Лига бизнеса»: мы предоставляем полный комплекс услуг расчетно-кассового обслуживания по льготной цене и возможность получения кредита на любые цели без залога по ставке 14,5% годовых (кредит «Доверие»). При условии, что клиент делает предоплату по расчетно-кассовому обслуживанию на год вперед, он экономит до 50% от суммы, которую он ежегодно тратит на проведение финансовых операций.

— **А над качеством обслуживания МСБ вы работаете?**

— Безусловно. Банк ведет мониторинг ключевых показателей эффективности каждого менеджера (KPI) и использует тайных покупателей. Это позволяет нам оценить уровень компетентности сотрудников, качество их работы и насколько клиенту было комфортно с ним работать. А чтобы увеличить скорость обслуживания предприятий МСБ, до конца года мы введем около 80 ассистентов клиентских менеджеров, которые в следующем году станут квалифицированными специалистами. На самом деле, мы — большой завод по выдаче кредитов. Мы выдаем по одному кредиту малому бизнесу каждый час — это хорошая скорострельность.

На правах рекламы. ОАО «Сбербанк России».

→ Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП), «Деловой Россией», «Опорой России». Кроме того, Борис Титов говорил о необходимости создания ситуационного центра, где предприниматели смогут получить консультации юристов. Также он планировал, что новая система по защите прав предпринимателей будет помогать другим органам, в том числе правоохранительным, обеспечивать права бизнеса. Однако первые же рабочие шаги господина Титова привели к конфликтам.

В феврале 2013 года правозащитник попросил генерального прокурора РФ Юрия Чайку усилить прокурорский надзор за органами, осуществляющими дознание и предварительное следствие в Нижнем Новгороде, Башкирии и Астраханской области, из-за давления на бизнес. «К сожалению, именно уголовное право стало основным инструментом коррупционного давления на бизнес. Важно добиться того, чтобы хозяйственные споры рассматривались не в уголовном, а в гражданском правовом поле. При том, что ситуация в стране в целом неблагоприятная, есть регионы особого пристального внимания, к которым мы относим Нижний Новгород, Башкортостан, Астраханскую область», — сообщил господин Титов на Всероссийском совещании прокуроров. После это в следственной части ГУ МВД по Нижегородской области прокуратура, управление собственной безопасности и следственный департамент МВД провели проверки. По словам начальника следственной части регионального управления МВД Альберта Витушкина, «самым внимательнейшим образом изучались дела по жалобам восьми предпринимателей, которые якобы обратились к уполномоченному по правам предпринимателей Титову через уполномоченного по защите прав предпринимателей в Нижегородской области Павла Солодкого. «Публичные обвинения в СМИ о том, что следствие якобы незаконно на кого-то давит, что мы тут коррупционеры и рейдерством занимаемся, не подтвердились даже на один процент. Кстати, некоторые из этих предпринимателей уже были осуждены по экономическим преступлениям, некоторые — дважды, причем приговоры вступили в законную силу», — рассказывал тогда «Ъ» господин Витушкин. В результате в конце марта 2013 года в Генеральной прокуратуре состоялось совещание, на котором присутствовали Борис Титов и Павел Солодкий, и разбирались каждая жалоба, поступившая из Нижегородской области. По словам Альберта Витушкина, были сделаны выводы о том, что тревогу бизнесменам и уполномоченному стоит поднимать лишь на стадии доследственной проверки, когда оперативные работники собирают материал. «Если коммерсанты усматривают некий „казус“, считают, что что-то в действиях сотрудников полиции неладно, они вправе жаловаться уполномоченному. Но когда следственным органом установлен состав преступления, возбуждено уголовное дело, а тем более дело уже идет в суд — только суд вправе поставить точку. Иначе получается, что уполномоченный по правам предпринимателей вмешивается в ход следствия, пытается на него повлиять», — говорил господин Витушкин. Однако этим дело не завершилось, и в августе 2013 года Альберт Витушкин подал иск в суд о защите чести и достоинства к Павлу Солодкому. Полковник юстиции требовал признать недействительными и порочащими его честь сведения, переданные господином Солодким уполномоченному при президенте по правам предпринимателей. При этом он оговорился, что готов отозвать иск и требование компенсации морального вреда в 100 тыс. руб., если предприниматель публично извинится перед ним. Павел Солодкий тогда заявил, что к встрече с Альбертом Витушкиным в суде готов.

Между тем, несмотря на судебный иск, в сентябре 2013 года, приехав в Нижний Новгород на Международный бизнес-саммит, Борис Титов на встрече с предпринимателями вновь заговорил о давлении правоохранительных органов на бизнес. По его

словам, регион выбивается из общей статистики жалоб: более 70% обращений от местных предпринимателей связано с уголовным преследованием (всего от местного бизнеса омбудсмену поступило около 30 обращений). При этом он добавил, что сами бизнесмены дают много поводов для уголовного преследования, «устраивая драки между акционерами», деля активы, обвиняя друг друга в воровстве и пытаясь привлечь каждый на свою сторону правоохранительные органы. Впрочем, отдельная претензия была высказана и в адрес следственной части областного управления МВД. Бизнес-уполномоченный призвал Альберта Витушкина «доказать свою правоту в публичной дискуссии» с недовольными им бизнесменами, а «не пытаться обелить себя юридическими уловками». Между тем рассмотрение дела по иску Альберта Витушкина к Павлову Солодкому назначено на декабрь 2013 года, и не исключено, что противостояние продолжится не только в судебной плоскости, но и в публичной.

ПО ПРАВАМ РЕГИОНОВ Вслед за федеральным законом положения о бизнес-уполномоченных должны были появиться в регионах. Институт омбудсменов в Приволжье аппарат полномочного представителя президента планировал сформировать в июне 2013 года. Как предполагали в полпредстве, новая структура должна не только взять на себя функцию сбора жалоб от предпринимателей и дальнейшему их урегулированию на уровне муниципальных и региональных властей, но и снижать административные барьеры для малого и среднего бизнеса и противодействовать коррупции. По мнению заместителя полпреда, инвестиционного уполномоченного в ПФО Галины Изотовой, в Приволжье и, в частности, в Нижегородской области существует много проблем в сфере развития предпринимательства и привлечения инвестиций: «Жалобы, поступающие от инвесторов и предпринимателей, подтверждают это. Дана оценка ситуации по инвестиционному климату и в округе, и в каждом регионе отдельно. ПФО находится по привлечению инвестиций на третьем месте в России, а по прямым иностранным инвестициям — на пятом. Не самые хорошие показатели. В этих условиях новый институт нам нужен, как вторая рука», — говорила Галина Изотова, добавляя, что она как инвестиционный уполномоченный следит за инвестиционным климатом и деловой активностью в

округе в целом, а новый уполномоченный сконцентрируется на решении конкретных проблем. Однако процесс затянулся, и создание совета инвестиционных уполномоченных в округе перенесли на декабрь.

Тем не менее несколько регионов ПФО, в частности республики Мордовия и Марий Эл, достаточно быстро приняли законы об уполномоченном по правам предпринимателей, используя федеральную модель. Другие подошли к вопросу более обстоятельно. Например, Нижегородская область. Законопроект детально обсуждался на комитетах законодательного собрания, и, хотя депутаты не считают институт бизнес-уполномоченного самым эффективным механизмом улучшения инвестиционного климата, в региональный законопроект было внесено более 20 поправок. По словам инициатора поправок к модельному федеральному закону председателя комитета по бюджету и налогам Александра Шаронова, они позволят привести проект в соответствие с законодательством региона. «У нас есть региональные законы об уполномоченном по защите прав человека и по защите прав ребенка. Мы приняли решение, что закон о бизнес-омбудсмене должен соответствовать двум другим. Например, мы внесли поправку, по которой кандидатура правозащитника будет выбираться тайным голосованием на заседании законодательного собрания, а не просто утверждаться губернатором, как было до этого», — пояснил депутат. Между тем Александр Шаронов отмечает, что региональный закон был принят только из-за существования федерального. «Мне кажется, институт уполномоченного не слишком эффективный, потому что эта структура во многом дублирует полномочия других институтов, в том числе правоохранительных органов, а правами наделена значительно меньшими», — поясняет депутат. С другой стороны, говорит господин Шаронов, лучше предпринимать какие-то действия и попытки улучшить инвестиционный климат, который находится в очень сложном состоянии, чем просто констатировать факты и ничего не делать.

А депутаты законодательного собрания Кировской области сначала вовсе отказались принимать закон об уполномоченном. По их мнению, в сложных условиях формирования областного бюджета 4 млн руб., которые будет необходимо выделить на содержание аппарата омбудсмена в 2014 году, слишком большая трата.

Во время обсуждения проекта закона кировские парламентарии отмечали, что нет смысла создавать несколько чиновничьих ставок, чтобы тратить на их содержание бюджетные средства, поскольку в области достаточно структур, защищающих интересы предпринимателей. Кроме того, депутаты указали на то, что прописанные в законопроекте права уполномоченного настолько незначительны, что чиновник, занявший этот пост, реально ничего не сможет сделать. К отклоненному в сентябре закону кировское законодательное собрание все же вернулось в октябре. Было принято решение внести в документ правки и исключить строку финансирования. В результате по принятому в двух чтениях закону в 2014 году институт бизнес-омбудсмена в Кировской области будет существовать на общественных началах. Этот пост занял генеральный директор и совладелец кожевенной фабрики «Вахруши-Юфть», соучредитель ООО «Вахруши-Хром» Сергей Данелян, который также является председателем правления лиги предпринимателей Кировской области «Деловая Вятка», членом президиума правления «Совета хозяйственных руководителей» Кировской области, членом общественной палаты Кировской области, членом регионального политсовета «Единой России». По словам Сергея Данеляна, которые цитировали региональные СМИ, новая должность для него не слишком привлекательна: «Мне объяснили, что надо помочь в развитии нашего предпринимательства, и я согласился. Хотя считаю, что наши депутаты двойко поступили с финансированием новой должности, ведь 4 млн руб. на всю команду для бюджета Кировской области — смешная цифра. Я согласен работать бесплатно, но кто пойдет трудиться со мной на общественных началах?». Несмотря на отсутствие бюджетного финансирования, господин Данелян все же планирует создать аппарат и привлечь к работе на общественных началах юристов. По мнению Александра Шаронова, эта структура вряд ли будет эффективно работать: «Когда мы говорим о профессиональной работе, мы подразумеваем работу на оплачиваемой основе. Нужна квалифицированная команда юристов, потому что работа с жалобами и обращениями — это скрупулезная, ежедневная, рутинная работа. Когда мы говорим, что кто-то будет делать ее бесплатно, это значит, что ее никто не будет делать вообще». ■

«ЗАДАЧА ОМБУДСМЕНА — НЕ КОНФЛИКТОВАТЬ, А РАБОТАТЬ НАД ПРОБЛЕМАМИ И ВЫСТРАИВАТЬ ОТНОШЕНИЯ»



РОМАН ВРОВАЧИН

Павел Солодкий, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Нижегородской области.

Business Guide: Чем вас привлекает работа уполномоченного по правам бизнесмена?

Павел Солодкий: Год назад, в августе, когда провели опрос основных общественных организаций в регионе РСПП, ТПП, «Деловой России», «Опоры России», они выдвинули мою кандидатуру на этот пост. Я проработал на общественных началах больше года и очень много времени и сил отдал этой работе, а также немало собственных средств. За это время, проанализировав жалобы, поступившие на имя Бориса Титова в Центр по противодействию коррупции, я понял, что для активного развития бизнеса мало привлекать инвесторов, нужно, чтобы структуры власти и правоохранительных органов были нацелены на диалог, сотрудничество с бизнесом, вели с ним рабо-

ту, знали о его проблемах и решали их. Омбудсмен должен вести разъяснительную работу как среди представителей бизнеса, так и в правоохранительных органах, налаживать диалог, чтобы было меньше споров и судебных разбирательств.

ВГ: А вам не кажется, что эта работа может привести к конфликту интересов, ведь омбудсмен — это чиновник, который должен принимать жалобы на других чиновников от предпринимателей?

П.С.: Не думаю, что будут конфликты. Несмотря на то, что это госструктура, она формируется отдельно, не в составе правительства, и будет независимой. Конечно, все зависит от конкретного человека, но ведь задача — не конфликтовать, а улучшать инвестиционный климат, работать над проблемами и выстраивать отношения.

ВГ: Кстати, теперь вам придется отказаться от управления бизнесом...

П.С.: Ну, слава богу, есть, кому подхватить мои дела. Во-первых, моя жена — бизнесмен, а во-вторых, дети выросли, и я могу спокойно передать им бизнес.

ВГ: Если вернуться к теме конфликтов и вспомнить иск, поданный Альбертом Витуш-

киным, как вы могли бы прокомментировать эту ситуацию?

П.С.: А это как раз вопрос выстраивания отношений. К сожалению, не все понимают и принимают появление новой правозащитной структуры. Я думаю, что подобные вещи должны решаться путем переговоров, и надеюсь, что в дальнейшем подобных ситуаций не будет. Я воспринимаю этот иск как иск отдельного человека к общественной организации. Мне жаль, что он появился, но с этим ничего не поделаешь, сейчас мы ждем развития событий. Хочу отметить, что мы уже договорились о конструктивной работе с прокуратурой и ОБЭП и с другими органами пытаемся выстроить деловые отношения.

ВГ: Сейчас ведется много разговоров о том, что бизнес-омбудсмен располагает очень ограниченными количеством полномочий, особенно на региональном уровне. Что думаете об этом вы сами?

П.С.: Да, в первой редакции законопроекта у уполномоченного было больше прав, теперь меньше. Но если на региональном уровне омбудсмену не хватит полномочий, он может обратиться к федеральному. В ближайшее время в закон будут внесены очередные поправки, и мы надеемся, что возможностей станет больше.



Все дела всегда с собой

С тарифом «Умный бизнес» Ваши сотрудники будут в курсе всех рабочих дел, где бы они ни находились.

Ведь у них будет постоянный доступ к почте и бизнес-новостям с пакетом мобильного интернета и возможность безлимитных звонков коллегам. И все это доступно в том числе в командировках по России.



МТС

corp.mts.ru

В ежемесячную плату линейки тарифов «Умный бизнес» включены: пакет интернет-трафика, безлимитные звонки на мобильные номера МТС домашнего региона, оформленные на одного абонента и обслуживающиеся по корпоративным тарифным планам, и пакет минут на номера всех операторов домашнего региона и номера МТС России при нахождении в домашнем регионе. Пакеты минут и интернет-трафика распространяются на междугородные звонки и внутрисетевой роуминг при подключении опции «Вся Россия». Подробности о линейке тарифов, стоимости подключения, ежемесячной плате и условиях опции «Вся Россия» — на сайте corp.mts.ru

«МЫ БУДЕМ СОКРАЩАТЬ ОБЪЕМ ПРЯМОГО УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА В КАПИТАЛЕ КОМПАНИЙ»

ПЕККА СОЙНИ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФИНСКОГО АГЕНТСТВА ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕХНОЛОГИЙ И ИННОВАЦИЙ TEKES, ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА КОТОРОГО ДЕЙСТВУЮТ В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК УСТРОЕНА СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ФИНЛЯНДИИ И КАКАЯ РОЛЬ В ЭТОМ ПРОЦЕССЕ ДОЛЖНА БЫТЬ ОТВЕДЕНА ГОСУДАРСТВУ. ТАТЬЯНА ЕДОВИНА



Business Guide: Как устроена система поддержки предпринимателей в Финляндии? Как вы стимулируете разработку и внедрение инноваций? Раньше в Финляндии был популярен кластерный подход, так ли это сейчас?

Пекка Сойни: Мы выбираем ряд перспективных отраслей, областей фокусировки, и предпочитаем говорить именно об этих сферах, нежели кластерах. Более того, мы верим, что на следующей стадии развития инновации будут появляться скорее на пересечении различных областей знания, и идеи для новых компаний можно найти именно в этих перекрестных сферах, то есть на границах

различных кластеров. Так что в Tekes мы задаем такие области, как «умные города» — smart-living, «жизнеобеспечение» — vitality of people, «устойчивая экономика» — sustainable economy, в этом роде. В свою очередь в рамках каждой из таких больших тем есть прикладные направления, как в «устойчивом развитии», это новые источники энергии, чистые технологии.

Мы стимулируем участников различных программ к взаимодействию — matchmaking, это для нас обычная практика, то, как мы работаем, организуем мероприятия, платформы, где различные участники рынка могут встретиться, найти нужных партнеров и в конечном итоге создать что-то новое.

BG: То есть финским компаниям не обязательно базироваться в определенном месте и проводить там все исследования?

П.С.: Да, именно. У нас также есть бизнес-акселераторы, они расположены по всей Финляндии, не в одном месте, практически в каждом городе находится несколько таких инкубаторов, и они отвечают в первую очередь за поддержку стартапов. Для того чтобы основать новый бизнес, как правило, нужны сопутствующие недорогие услуги — аренда, к примеру, а также возможности для взаимодействия с другими инноваторами. Помимо этого мы даем возможность компаниям сотрудничать с университетами, они могут основать свое представительство прямо внутри университетского кампуса и проводить там исследования.

BG: Какова тогда роль именно Tekes в этом процессе?

П.С.: В отношении данных акселераторов роль Tekes совсем небольшая: мы предпочитаем вкладываться в компании, а не в акселераторы, всегда предпочтение отдается прямому финансированию отдельных проектов.

BG: Акселераторы — это частная инициатива и частные инвестиции?

П.С.: С 2009 года у нас действует особая программа для акселераторов Vigo, так же мы называем и ее участников. В данном случае внешняя компания управляет акселератором, такие компании могут рассчитывать на финансирование с нашей стороны — в любом случае эти издержки невелики. Внешний управляющий не вкладывается в строительство инфраструктуры, их работа заключается в том, чтобы собрать группу профессионалов (тех самых vigo), которые сформируют фонд для инвестиций в компании и будут отбирать наиболее перспективные проекты в определенной сфере, в той, на которой они специализируются, будь то информатика или какая-либо научная сфера. Агентство также участвует в капитале этих фондов.

BG: Какие требования вы предъявляете к тому, сколько должны вложить частные инвесторы, а сколько добавит Tekes?

П.С.: Согласно новому подходу, к которому Финляндия сейчас переходит, мы будем по возможности сокращать объем прямого участия государства в капитале компаний. Создается большой фонд, который, в свою очередь, будет инвестировать в маленькие специализированные фонды, а они уже станут инвесторами в стартапы. Государство же сформирует лишь половину капитала этого большого фонда. Обычно доля нашего участия

составляет порядка 50%, но мы стремимся к ее снижению.

BG: Какие требования в Tekes предъявляют к возврату инвестиций?

П.С.: Наша задача в том, чтобы стимулировать предпринимателей, ускорять процесс образования компаний, поэтому иногда мы получаем меньшую отдачу на вложенные средства, чем частный инвестор. Главный показатель нашей работы — это расширение рынка финансирования на ранней стадии, то, какой объем частных инвестиций мы можем привлечь. Именно на ранней стадии рынок не справляется с этой задачей, когда же силы рынка вновь вступают в действие, то государство должно сокращать свое участие.

BG: Вы активно поддерживаете различные проекты по предоставлению общественных услуг, в которые гораздо сложнее привлечь частных инвесторов.

П.С.: У нас действует программа «умный город» — это один из наших последних проектов. В данном случае мы финансируем обучение специалистов по закупкам в госструктурах, объясняем, как они могут перейти на «инновационные закупки» — это наша единственная статья расходов в том, что касается госзаказа. Таким образом мы поддерживаем спрос на инновации, основной же фокус сосредоточен на компаниях и исследовательских центрах. Мы вкладываемся в компании, которые могут предоставить новые услуги городу — на эту цель уходит примерно две трети нашего фондирования, оставшаяся одна треть средств направляется исследователям и на обучение тех, кто отвечает за госзакупки. ■



«МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБЫХ ЗАДАЧ»

Нижегородский банковский рынок традиционно считается очень насыщенным, конкурентным. Сфера кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) — не исключение. О конкурентных преимуществах Банка в этом сегменте и главных принципах успешного партнерства с предпринимательским сообществом рассказывает заместитель управляющего нижегородским филиалом ОАО Банк ЗЕНИТ Александр АНТОНОВ.

— Как вы характеризуете позиции Банка ЗЕНИТ на рынке кредитования МСБ?

— Конкуренция в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса, конечно, высока. Но Банк держит марку и уже более 10 лет успешно работает с нижегородским бизнесом. В целом, по оценке рейтингового агентства «Эксперт РА», Банк ЗЕНИТ в 2012 году занял 18-е место в ранжировании банков, кредитующих малый и средний бизнес. Это направление бизнеса сегодня одно из приоритетных в деятельности Банка. Мы предлагаем предпринимателям финансовые инструменты для решения практически любых задач, будь то пополнение оборотных средств, приобретение коммерческой недвижимости, оборудования и транспорта, проведение их реконструкции, ремонта или модернизации, ликвидация кассовых разрывов, обеспечение участия в конкурсе на заключение государственного контракта и др.

— В чем преимущества сотрудничества с вами?

— Прежде всего, мы комплексно подходим к обслуживанию клиентов и, как я уже сказал, покрываем практиче-

ски все их потребности как в финансировании, так и в расчетно-кассовом обслуживании, эквайринге, зарплатных проектах. Так, мы один из немногих банков, предоставляющих долгосрочный кредит на развитие бизнеса — до десяти лет. Это важное преимущество, и многие наши клиенты пользуются этой возможностью. К каждому клиенту у нас индивидуальный подход, основанный на анализе данных о реальном состоянии их бизнеса. Форму необходимого финансирования клиент может выбрать самостоятельно или обратиться к нам за консультацией, и специалисты порекомендуют ему именно тот формат сотрудничества, который будет оптимален, будь то кредит с индивидуальным графиком погашения, невозобновляемая или возобновляемая кредитная линия, овердрафт или банковская гарантия. Кроме того, мы идем клиентам навстречу, если у них есть необходимость проведения взаиморасчетов с другими странами в других валютах.

— На каких условиях вы готовы предоставить кредит?

— Для получения кредита в нашем Банке не требуется кредитная история, пакет необходимых документов минимален. Кроме того, мы ценим время наших клиентов и предлагаем прямо на сайте Банка заполнить анкету для проведения экспресс-анализа заявки. Затем наш специалист самостоятельно связывается с заявителем. Документы для получения кредита необходимо будет собрать только после того, как Банк примет положительное решение о кредитовании. Все это мы делаем оперативно и стараемся гибко подходить к выбору залогового обеспечения и его оценке. Если бизнес клиента только начинает развиваться и залогового обеспечения для получения кредита в Банке недостаточно, мы предлагаем воспользоваться поддержкой Агентства по развитию системы гарантий для субъектов малого предпринимательства Нижегородской области, которое предоставляет поручительство по кредитам. У нас есть опыт сотрудничества с этим финансовым институтом, и мы очень довольны им. И, конечно, мы стараемся предложить оптимальные сроки кредитования и привлекательные ставки.

ПРИГОТОВЬТЕСЬ К НЕОЖИДАННОМУ РОСТУ

Повышайте прибыльность бизнеса,
контролируйте качество работы отдела продаж



ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ

- контроль работы сотрудников



ОБЛАЧНАЯ АТС

- статистика и запись звонков



ИНТЕРНЕТ

- надежный обмен данными

ПАКЕТ ТЕЛЕКОМ-РЕШЕНИЙ
ДЛЯ ОФИСА ЗА 3400 Р.*



дом.ru

БИЗНЕС

УЗНАЙТЕ ПОДРОБНЕЕ

8 800 333 9000

B2B.DOMRU.RU

* Подключение происходит при технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в компании «ЭР-Телеком». Услуги в г.Пермь оказывает ОАО «ЭР-Телеком», в остальных городах ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг». Цена действительна при подключении услуг связи «Доступ в интернет» по тарифному плану «Комплекс 1000», по услуге связи «Телефония от «ЭР-Телеком» к дополнительной услуге «Виртуальная АТС» по тарифному плану «Мини», по услуге «Видеонаблюдение» при подключении 1 камеры. Указан размер ежемесячной абонентской платы. Подключение оплачивается дополнительно. С условиями подключения вы можете ознакомиться на сайте www.b2b.domru.ru.

КОНТРОЛЬНЫЙ ВЫСТРЕЛ

В ЭТОМ ГОДУ РОССИЙСКИЕ АУДИТОРСКИЕ КОМПАНИИ СТОЛКНУЛИСЬ С СЕРЬЕЗНЫМИ ИСПЫТАНИЯМИ. МНОГИЕ ИЗ НИХ, ПОТЕРЯВ ПРАВО НА АУДИТ ОБЩЕСТВЕННО ЗНАЧИМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, СТОЛКНУЛИСЬ С СЕРЬЕЗНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ПРОБЛЕМАМИ И РЕШИЛИСЬ НА МАССОВЫЕ АКЦИИ ПРОТЕСТА. ТЕ ЖЕ, КТО ТАКОЕ ПРАВО СОХРАНИЛ, ПОПАЛИ ПОД ВЕСЬМА ЖЕСТКИЙ ПРЕСС КОНТРОЛЬНЫХ ПРОВЕРОК СО СТОРОНЫ РОСФИНАДЗОРА, ПО РЕЗУЛЬТАТАМ КОТОРЫХ БЫЛО ВЫНЕСЕНО БЕСПРЕЦЕДЕНТНОЕ КОЛИЧЕСТВО ВЗЫСКАНИЙ.

ПЕТР РУШАЙЛО

ВОЛНЕНИЯ МАСС Впервые в российской истории недовольство представителей аудиторской профессии вылилось в публичные акции протеста. В октябре прошлого года был проведен пикет у здания Министерства финансов, в мае и сентября текущего года прошли «итальянские» забастовки: аудиторы, принимавшие в них участие, в течение нескольких дней не подписывали заключений.

По оценкам лидера протестующих Леонида Блинкова, в акциях приняли участие несколько сотен аудиторских организаций и несколько тысяч аудиторов. А причиной протестов послужила политика властей и личная позиция главы департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности Минфина Леонида Шнейдмана, направленные на выдавливание с рынка мелких аудиторских фирм в угоду интересам компаний «большой четверки». «Коммерческие секреты российских предприятий утекают на Запад, а они за это еще и деньги платят иностранным аудиторским компаниям», — возмущается Леонид Блинков.

По словам профсоюзного лидера, выходом из ситуации могут стать отставка господина Шнейдмана и ряд мер, направленных на поддержку отечественных компаний, например законодательное требование о проведении аудита по российским и международным стандартам различными аудиторскими компаниями.

Отметим, что на практике отличить «российские» компании от «иностранных» довольно затруднительно. Во-первых, формально все они российские, во-вторых, среди 20 крупнейших практически нет компаний, не входящих в международные сети. Кроме того, не очень понятно, как рыночными методами заставить клиентов работать именно с небольшими «отечественными» компаниями в рамках действующего законодательства. По словам господина Блинкова, аудиторское сообщество предпринимает некоторые действия в целях внесения изменений в закон «Об аудиторской деятельности», но Минфин не торопится их рассматривать.

В саморегулируемых организациях (СРО) аудиторы отмечают, что поправки в законодательство от имени аудиторского сообщества действительно готовятся и в ближайшее время будут внесены на рассмотрение профильного комитета Госдумы, но они напрямую не связаны с забастовками и соответствующими требованиями бастующих.

Также отметим, что недовольство мелких и средних аудиторских компаний легко было предсказать. Еще в прошлом году ожидалось, что переаттестация аудиторов, в ходе которой многие столкнулись со сложностями при сдаче экзаменов по «упрощенной схеме», поставит в тяжелое положение именно мелкие фирмы: в их рядах может попросту не найтись аудиторов с аттестатом нового образца. А это, в свою очередь, лишит их возможности проверять общественно значимые предприятия, в том числе проводить обязательный аудит предприятий с долей госучастия выше 25%, на которые приходится львиная доля рынка обязательного аудита.

Другое дело, что недовольными оказываются и некоторые довольно крупные компании. «С моей точки



ПОЛИТИКА ВЛАСТЕЙ ПРИВЕЛА АУДИТОРОВ К ОТКРЫТОМУ ПРОТЕСТУ

зрения, отечественный аудит в России выжигают каленым железом», — говорит гендиректор АКГ «Новгород-аудит» (входит в топ-20 крупнейших российских аудиторских компаний России по версии журнала «Б-Денги») Василий Юсковец. — В итоге реализации химерной идеи сдачи так называемого упрощенного экзаммена мы имеем всего около 3 тыс. аудиторов с новым аттестатом, тогда как, например, в Германии их в два раза больше. При этом за три последних года в профессию аудитора пришло немногим более полусотни человек. И где тот государственный орган, который должен ужаснуться от такого положения дел и остановить генцид отечественного аудита?» Правда, такая позиция для крупных компаний нетипична: большинство из них весьма лояльно отнеслись к переделу рынка, связанному с переаттестацией.

В Минфине, в свою очередь, пока на акции протеста, равно как и на личные нападки, не реагируют, отмечая, что не видели никаких конструктивных предложений от недовольных и протестующих.

НОВАЯ МЕТЛА Впрочем, даже крупным компаниям, в штате которых оказалось достаточно аудиторов с аттестатами нового образца, пришлось в этом году несладко. Возможность проверки общественной значимости предприятий (компаний, чьи ценные бумаги торгуются на биржах, банков, страховых компаний, пенсионных фондов, а также организаций с госучастием от 25% и выше), согласно новому законодательству, подразумевала контроль компаний не только со стороны СРО, но и со стороны государственного органа — Росфиннадзора.

Эти проверки начались еще в прошлом году, но массовый характер приобрели только в этом. Результат неутешителен: по данным на конец августа, только 3 из 162 проверенных компаний удалось избежать претензий.

В середине же нынешнего года стало известно, что в отношении двух крупных компаний, «Финэкспертизы» и «2К Аудит-Деловые консультации/Мо-

рисон Интернешнл» (занимают соответственно третье и десятое места в рейтинге аудиторских компаний журнала «Б-Денги»), выбрана довольно жесткая мера воздействия — приостановление членства в СРО. Это не подразумевает приостановления текущей деятельности компании, но означает запрет на заключение новых договоров, что, очевидно, может нанести ущерб бизнесу. Особенно если учесть, что «безупречная репутация» — законодательное требование к аудиторским организациям.

Сами аудиторы не согласны с принятыми санкциями. «Основная претензия Росфиннадзора к нам сводилась к тому, что в проверках участвовали сотрудники, не имеющие аттестаты нового образца», — говорит гендиректор «Финэкспертизы» Агван Микаелян. — Таких эпизодов было всего три, но дело даже не в количестве. Проверка — комплексное мероприятие, ведет ее аудитор, у него могут быть технические помощники, которые могут и не иметь аттестата. Надо сказать, что эта ситуация была не до конца юридически отрегулирована. Сейчас есть решение Совета по аудиторской деятельности, такая практика признана законной».

При этом Агван Микаелян считает, что санкции надзорного органа не соответствуют тяжести нарушений, но его компания не собирается опротестовывать их в судебном порядке. «Мы писали возражения в Росфиннадзор, они не были приняты», — поясняет господин Микаелян. — Мы оценили целесообразность опротестования решений надзорного органа в судебном порядке. И решили, что, поскольку срок приостановки членства в СРО был достаточно небольшим, всего 60 дней, экономически нецелесообразно затевать судебную тяжбу, которая может растянуться на пару лет». Относительно ущерба для бизнеса из-за 60-дневного запрета на заключение новых договоров Агван Микаелян сообщил, что данный ущерб не является критичным для деятельности компании в целом, но привести конкретные цифры отказался, сославшись на соображения коммерческой тайны.

Совсем иная ситуация сложилась вокруг приостановления членства в аудиторской СРО компании «2К Аудит-Деловые консультации/Морисон Интернешнл». Эта компания собирается опротестовывать решения Росфиннадзора в судебном порядке.

«90% замечаний Росфиннадзора к нашей компании носили формальный характер, они были устранены сразу, в течение десяти дней после окончания проверки», — поясняет позицию компании ее гендиректор Тамара Касьянова. — Есть один спорный момент — право аудиторов проводить оценку, в нашем случае оценку рисков транспортной инфраструктуры. Нам кажется, что законом это не запрещено, и мы хотим опротестовать соответствующие претензии надзорного органа в судебном порядке. Также хотим опротестовать само решение о приостановлении членства в СРО: нам такие санкции представляются неадекватными». Оценить коммерческий ущерб от приостановления членства в СРО Тамара Касьянова также отказалась.

Стоит отметить, что проверки Росфиннадзора с методологической точки зрения мало чем отличаются от проверок саморегулируемых организаций, однако СРО до сих пор подобных проблем в отрасли не фиксировали. В надзорном органе это связывают с тем, что проверки СРО, грубо говоря, некая внутренняя кухня (см. интервью на этой же полосе).

В СРО же намекают, что надзорному органу пока не хватает практического опыта. «Многие аспекты проверок Росфиннадзора нам пока не понятны, хотя мы и находимся в тесном контакте с представителями ведомства, более того, проверяем аудиторов по одним и тем же критериям», — отмечает президент СРО «Институт профессиональных аудиторов» Дарья Долотенкова. — Эти критерии описаны, но нет отлаженного механизма обратной связи, позволяющего надзорному органу не только карать, но и иными методами заниматься совершенствованием рынка, его развитием. Думаю, это вопрос времени — нужно просто накопить опыт совместной работы».

В любом случае можно отметить, что проверки Росфиннадзора уже дали эффект — по крайней мере, психологический. Проверка «2К Аудит-Деловые консультации/Морисон Интернешнл» проходила в феврале — марте, «Финэкспертизы» — в марте. Сравнимую по размеру компанию «Нексиа Пачоли» проверяли в июне, нарушений не обнаружено, что сегодня является редкостью. Как сообщила «Б» замгендиректора Юлия Емельянова, к проверке в компании основательно готовились. «Провели дополнительный мониторинг, еще раз проанализировали требования контролирующих органов. В рамках этих процедур наши сотрудники отдела контроля качества дополнительно потратили около двух недель своего рабочего времени», — отметила она.

И это, думается, только начало процесса. По данным «Б», проверяющие из Росфиннадзора уже добрались до «большой четверки». Недавно завершилась проверка компании «ПрайсвотерхаусКуперс», и у контролирующего органа есть к ней претензии. Суть их пока не разглашается. ■



СБЕРБАНК

Всегда рядом



Как удачно разместить
свои средства



ИСПОЛЬЗУЙТЕ
КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ
ОТ СБЕРБАНКА



**Раскройте потенциал Ваших
инвестиций**



8 800 555 02 55
(звонки по России – бесплатно)



www.sberbank.ru

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 08.08.2012. Реклама

MESURE ET DÉMESURE*



TONDA 1950
Розовое золото
Ультратонкий автоматический
механизм
Ремешок из кожи аллигатора
Hermès

Made in Switzerland

www.parmigiani.ch

PARMIGIANI

FLEURIER