

15 Уровень деловой активности в Нижнем Новгороде: реалии и перспективы	16 Новые муниципальные сборы в Москве: распространят ли столичный опыт на регионы
--	---

В последние годы государственные и коммерческие банки стали ориентироваться на малый и средний бизнес (МСБ) как на наиболее перспективный сегмент для развития. Однако ухудшение ситуации в экономике заставило банкиров пересмотреть приоритеты и более консервативно подходить к отбору заемщиков. В сложностях взаимоотношений предпринимателей и банковского сообщества в неблагоприятной ситуации разбирался «Ъ-Малый и средний бизнес».

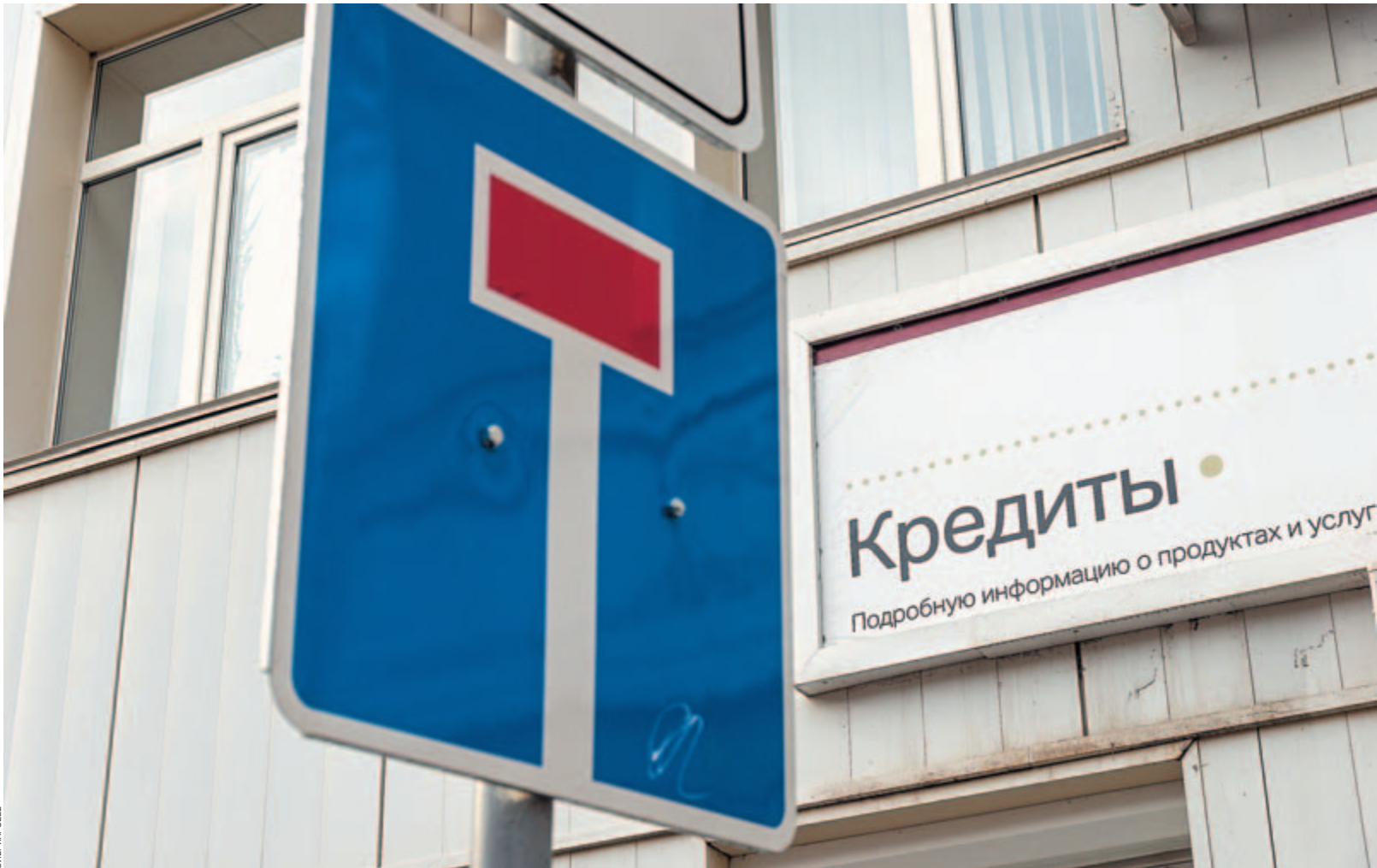
Мал бизнес, да дорог

— финансы —

В начале 2014 года в Нижегородской области насчитывалось около 39 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса, из них средних всего 419, или чуть более 1%. Согласно данным исследования Российского банка поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП-банк; принадлежит группе ВТБ, с 2004 года является проводником государственных ресурсов для МСБ в России), по количеству юридических лиц в сфере МСБ область занимает четвертое место в Приволжском федеральном округе (ПФО) после Самарской области, Татарстана и Башкирии. При этом такой показатель, как доля занятых в МСБ от общей численности экономически активного населения (27%), в Нижегородской области лучше, чем в среднем по России (25%).

По качеству условий для малого и среднего бизнеса область вошла в группу регионов со средними по России показателями. «Из положительных факторов мы отмечаем наличие значительного платежеспособного спроса на продукцию малого и среднего предпринимательства. Но характерной особенностью Нижегородской области стал низкий уровень развития инфраструктуры и низкая доступность ресурсных факторов, необходимых для ведения предпринимательской деятельности — человеческого капитала и финансовых ресурсов», — говорит заместитель руководителя аналитического центра МСП-банка Александр Шамрай.

Проблема доступности финансовых ресурсов для МСБ характерна для любого региона — Нижегородская область не исключение, говорят эксперты. «Это вторая проблема предпринимателей после доступа к рынкам. И хотя в 2013 году кредитный портфель предприятий МСБ в стране рос в хорошем темпе — прирост составил больше 20%, в структуре этого портфеля большинство займов были краткосрочными. Половина кредитов предпринимателям в 2013 году выдавалась на срок до одного года. Естественно, это не инвестиционные деньги, и они не позволяли МСП развиваться в полной мере», — объясняет директор группы стратегического и операционного консультирования КРМГ Алексей Назаров. В 2014 году ситуация с доступностью финансовых ресурсов для малого бизнеса ухудшилась: сроки кредитования сократились, а процентная ставка выросла в среднем на пять процентных пунктов к аналогичному периоду 2013-го. Кроме того, появились дополнительные комиссии, а требования к заемщикам ужесточались, отмечает господин Назаров. В результате темп роста объемов кредитования МСБ



Эксперты уверены: рост кредитных ставок — серьезная проблема на пути финансирования предпринимателей

в среднем по России с начала года снизился до 4%. При этом доступность финансовых ресурсов для малого и среднего бизнеса уменьшилась как по внешним признакам, так и по внутренним, поясняет эксперт: «Это не только поведение банков, связанное с уменьшением капитала в банковской системе из-за повышения объемов резервирования. Сами предприниматели стали более осторожными в плане кредитования, потому что продолжают терять уровень доходности».

Никто не рискует
Банкиры подтверждают, что кредитные учреждения действительно стали проводить более консервативную политику при выдаче займов предпринимателям. «Наш подход в целом остался таким же, каким был. Другое дело, что количество рисков в экономике сегодня увеличилось. Мы не можем делать вид, что их не замечаем, и стараемся учесть разные сценарии. Для предпринимателя, конечно, подход банка выглядит более консервативным, но именно в силу того, что большее количество рисков, причем возросших рисков, учитывает потенциальный кредитор», — объясняет председатель правления НБД-банка Александр Шаронов. Сейчас сектор МСБ демонстрирует высокие риски, и чис-

ло отказов предпринимателям в кредитовании может расти, подтверждает Георгий Гречин, управляющий банком ВТБ 24 в Нижегородской области. «В первую очередь оценивается финансовое положение потенциального заемщика, объем его реальных доходов. Но зачастую субъекты малого предпринимательства, обращаясь в банк за кредитом, не раскрывают всей информации о своем бизнесе или представляют недостаточную информацию», — отмечает господин Гречин. Также многие предприятия небрежно относятся к бухгалтерской отчетности, не ведут учет выручки и затрат в производстве, и это тоже стандартные причины для отказа в финансировании. Ключевым стоп-фактором является также неумение заемщика адекватно оценить свои бизнес-перспективы, в том числе с точки зрения возможных кассовых разрывов и возврата кредитных средств.

Так как небольшие компании не всегда могут правильно рассчитать свои возможности по обслуживанию долговой нагрузки, это может привести их к банкротству, и основной причиной отказов становится закредитованность потенциальных заемщиков, рассказывает директор регионального центра «Волжский» Райффайзенбанка Александр Грицай. Поэтому возросло внимание

банков к кредитной истории потенциальных клиентов: заемщик с хорошей кредитной историей видится банку более надежным и перспективным, добавляет директор по массовому бизнесу филиала «Нижегородский» Альфа-банка Светлана Булгакова. Впрочем, поведение банков вполне логично, полагает Александр Шамрай: банки столкнулись с ограниченностью доступных им ресурсов, поэтому стараются оградить себя от повышенных рисков дефолта заемщиков.

«Многие банки в кризис 2008 года не финансировали определенные отрасли в силу высоких рисков. Исходя из этого в некоторых монопрофильных регионах доступ к банковскому финансированию для МСБ был затруднен», — поясняет Алексей Назаров. В текущей ситуации, по прогнозам эксперта, «под ударом» могут оказаться энергоемкие отрасли. Кредитные учреждения стали тщательнее анализировать финансовое состояние компаний, представляющих отрасли, наиболее подверженные рискам в нестабильных экономических условиях, подтверждают банкиры. «Однако это не значит, что кредитование стало менее доступным: среди представителей более подверженных рискам отраслей есть и устойчивые компа-

нии, в стабильности которых банки не сомневаются и работают с ними в прежнем режиме. Просто для кого-то эти требования могут быть жесткими. И смягчаться в ближайшее время они вряд ли будут», — полагает Александр Грицай.

Одним из значимых сигналов для банков стал рост объемов просроченной задолженности со стороны МСБ. Если на 1 января 2014 года просроченная задолженность предприятий МСБ по стране составляла 356 млн руб. при кредитном портфеле 4,8 млрд руб., то по состоянию на 1 августа ее размер увеличился до 420 млн руб. (объем кредитного портфеля достиг 5,084 млрд руб.), говорит господин Назаров. «На просрочку выходят кредиты, которые хорошо обслуживались последние полтора года. Мы ищем компромисс между этими рисками и объемом кредитования, увеличиваем долю РКО», — рассказывает Георгий Гречин.

Серьезной проблемой на пути финансирования предпринимателей стал и рост кредитных ставок. «Сейчас происходит удорожание ресурсов — например, кредиты для малого и среднего бизнеса уже в середине года стоили в районе 15–16% годовых, до конца года ожидается рост ставок еще на 1–2 п.п.», — отмечает Александр Шамрай.

Новые старые приоритеты

В связи с ростом рисков в сегменте МСБ банки снова сместили приоритеты в сторону крупных корпоративных клиентов, констатируют эксперты. «Для части крупного бизнеса доступ к западному финансированию закрыт. Естественно, этим компаниям приходится брать средства на внутреннем рынке. А так как крупный бизнес имеет по сравнению с типичным малым бизнесом меньше риски, более прозрачен и более подготовлен к общению с банками, то для кредитных учреждений это хорошая возможность», — полагает господин Шамрай. Впрочем, в самих банках отмечают, что интерес к клиентам из сферы МСБ не снижается. Этот сектор по-прежнему перспективен и высококонкурентен, считает Светлана Булгакова. И конкуренция между банками за любой сегмент бизнеса, в частности за кредитование МСБ, будет только расти, прогнозирует Георгий Гречин из ВТБ 24. «Мы продолжаем работу с этим сегментом и видим в нем значительный потенциал. Хотя, конечно, смотрим, что происходит на рынке, и корректируем условия работы по отдельным продуктам: например, сейчас больше ориентируемся на залоговое кредитование», — добавляет Александр Грицай.

Чтобы сохранить клиентов среди малого бизнеса, кредитные учреждения стараются расширять спектр взаимодействия с предпринимателями за счет других видов банковских услуг. «2014 год был непростым для российской экономики, поэтому банки стали концентрироваться на предоставлении допугул, которые упрощают компаниям ведение бизнеса», — объясняет господин Грицай.

Бизнес с гарантией

Упростить нижегородскому бизнесу доступ к финансированию региональные власти пытаются с помощью мер господдержки. Общий объем финансовой поддержки МСБ в Нижегородской области составляет около 500 млн руб. в год, отмечает уполномоченный по правам предпринимателей региона Павел Солодкий. В частности, в 2013 году по линии Минэкономразвития России в область было направлено около 390 млн руб., дополнительно из регионального бюджета было привлечено 97 млн руб. В частности, с 2010 года в регионе работает Агентство по развитию системы гарантий для субъектов малого предпринимательства, которое выдает микрораймы предпринимателям, не получившим кредит в банке. Также в области действует программа поддержки МСБ, которая предусматривает выдачу начинающим предпринимателям грантов в размере 300 тыс. руб. и компенсацию первого взноса по лизингу.



ПРЯМОЙ РАЗГОВОР
БИЗНЕСА И ВЛАСТИ

деловой завтрак

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ.
РЕАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
НИЖЕГОРОДСКИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ

Коммерсантъ®

КоммерсантъFM95.6
НИЖНИЙ НОВГОРОД

Генеральный спонсор

Телекоммуникационный партнер

Стратегический партнер

Подробности по телефонам: (831) 430 13 92, 433 01 63

16+ Република. Лицензия РБ №24018 от 07.08.2018 г. ОАО Банк ВТБ.

малый и средний бизнес

«Гораздо лучше, чтобы люди делом занимались»

В октябре министерство поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг Нижегородской области возглавил Александр Макаров. Новый министр рассказал „Б“ о принципах помощи бизнесу, идеях сотрудничества и задачах органа власти.

— госуправление —

— **Александр Витальевич, вы новый министр и министерство для вас новое. С чего начали входить в дела?**

— На сегодняшний день для нас есть ряд приоритетных направлений. Это контроль за уровнем цен на продукты питания. В связи с ограничениями на ввоз в Россию отдельных групп товаров президент России акцентировал внимание на недопущении резкого взлета цен на продовольствие. Наше министерство с первых дней введения санкций по поручению Минпромторга РФ проводит мониторинг уровня розничных цен в регионе по 40 наиболее востребованным позициям. По всем случаям необоснованного роста цен по нашему обращению к ситуации подключаются УФАС и прокуратура. Мы держим эту ситуацию на жестком контроле.

Также министерством ведется активная работа по поддержке и развитию малого и среднего бизнеса в регионе и прежде всего инфраструктуры поддержки предпринимательства.

Кроме того, мы сейчас занимаемся анализом эффективности ранее оказанной предпринимателям поддержки. На финансовую поддержку малого и среднего бизнеса расходуются довольно серьезные средства, только субсидий в прошлом году было выдано почти на 289 млн руб. И нам важно понимать, какой эффект эта поддержка дает. Уже сегодня мы с уверенностью можем сказать, что гранты, выданные в прошлом году, обеспечили занятостью 1784 человека с достойным уровнем зарплаты. Таким образом, мы содействуем занятости населения, стимулируем развитие здоровой конкуренции, то есть вносим вполне оптимистичный вклад в экономику области.

Если по грантам на начало собственного дела эффект можно увидеть через полгода — год, то по компенсации на приобретение оборудования мы видим результат уже во время проведения конкурсного отбора. Оборудование, затраты на закупку которого мы компенсируем, уже стоит на производстве, под него уже созданы дополнительные места, обеспеченные достойной зарплатой, на этом оборудовании уже выпускается конкурентоспособная продукция. Такие показатели обеспечиваются жесткими условиями конкурса, требующими от предпринимателей отчета, какое у него работает количество специалистов, какая средняя заработная плата, нет ли задолженности по налогам и так далее.

— **Много ли предпринимателей обращаются за господдержкой в министерство?**

— Да, их много, и это количество постоянно растет. Если в 2009 году к нам за господдержкой пришли около 100 предпринимателей, то в этом году их в десять раз больше.

В этом году министерством направлен 321 млн руб. на компенсацию затрат, связанных с приобретением оборудования и на гранты предпринимателям. Это на 32 млн больше, чем в 2013 году, то есть господдержку получают 455 субъектов малого и среднего бизнеса. Несмотря на это, мы смогли удовлетворить только половину поданных заявок.

Если пять лет назад помощь оказывалась практически всем желающим, подавшим заявки на конкурс, то сейчас при оценке заявок мы опираемся уже на дополнительные критерии. При равных условиях побеждает тот предприниматель, который не только доказал экономическую эффективность проекта, но и имеет социальную направленность своего бизнеса: помогает школам, детским садам, домам престарелых и инвалидам и так далее.

Бизнес на грани выживания

В начале ноября казалось, что скандальный законопроект о введении новых муниципальных сборов похоронит чуть ли не весь малый и средний бизнес в России. К середине месяца он превратился в относительно безобидный инструмент извлечения «столичной ренты». Эксперимент, впрочем, может оказаться властям по вкусу, и тогда нас ждет еще немало новаций, основанных на опыте феодализма.

— проект —

Поспешные сборы

Почти весь ноябрь российский бизнес стоял на ушах: законопроект, предложенный главой комитета Госдумы по бюджету и налогам Андреем Макаровым, должен был ввести муниципальный налог на 22 вида деятельности с базовыми ставками в диапазоне от 6 тыс. до 600 тыс. руб. с правом увеличивать их в десять раз (до 6 млн руб.). В такой форме налог, скорее всего, убил бы все живое, особенно малый бизнес.

После грандиозной шумихи остался лишь сбор на право торговли — с максимальными ставками, которые

привязаны к стоимости патентов без права увеличения, и возможностью уменьшать другие налоги на эту сумму. Проще говоря, история стала относительно безобидной. Несмотря на упоминание в документе Санкт-Петербурга и Севастополя, эксперимент будет проводиться с 1 июля 2015 года только в Москве. По словам источника „Б“ в Минфине РФ, города федерального значения были включены в законопроект, чтобы не нарушать Бюджетный кодекс, который не позволяет вводить исключительные права для отдельных регионов. Истерика в бизнес-сообществе заметно поутихла, но вопросы остались.

Во-первых, возмутил сам процесс. «Нельзя вводить новый налог путем поправок, внесенных ко второму чтению другого законопроекта без правительственного заключения, без экспертизы в ГПУ и обсуждения с бизнесом», — говорит член президиума «Опоры России» Алексей Небольсин. По мнению главы аналитической службы юридической компании «Пепеляев групп» Вадима Зарипова, торговыми сборами при желании может заинтересоваться Конституционный суд: отсутствие заключения правительства (экономического обоснования) нарушает ст. 104 Основного закона.

Есть, например, предприятия, которые напрямую помогают трудоустроить освободившихся из мест заключения. У них кредо: чем больше отдаем, тем больше возвращается.

Что касается поддержки малого бизнеса в сфере торговли, то скажем так — мы оказываем поддержку прежде всего предприятиям реального сектора экономики, а это производство, сельское хозяйство, услуги. Но, несмотря на это, торговое предприятие может обратиться в наш Фонд микрофинансирования, чтобы получить микрозаем на развитие бизнеса под 9,5% годовых, в частности на пополнение оборотных средств.

Вместе с тем мы сейчас думаем о том, чтобы переориентировать меры господдержки на решение наших локальных задач, таких как подготовка к чемпионату мира по футболу 2018 года, например.

— **Как, на ваш взгляд, должна быть построена система поддержки предпринимательства в Нижегородской области?**

— Инфраструктура, созданная нашим министерством в области, довольно полная, многоступенчатая. У нас в регионе работает Агентство по развитию системы гарантий и Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере. Для решения проблемы сбыта продукции малых предприятий в регионе создан региональный центр производственной субконтракции и аутсорсинга, сформирована база данных, которая позволяет нижегородским разработчикам, производителям и потребителям найти друг друга.

Для развития и поддержки бизнеса на ранних этапах становления и развития в Нижегородской области создано девять бизнес-инкубаторов, два из них — в Нижнем Новгороде. Но, на мой взгляд, этого недостаточно. Бизнес-инкубатор — это не офисный центр, в котором сдаются дешевые офисные помещения с оборудованием. Это целая микросреда, в которой мы помогаем из идеи создать новый бизнес, жизнеспособный для последующего плавания по «просторам» свободного рынка. Здесь предприниматели получают целый набор бизнес-услуг — обучение и юридического сопровождения до маркетинга и консультаций опытных бизнесменов. Кроме того, бизнес-инкубатор выступает в роли некой биржи, которая сводит интересные научные проекты с венчурными инвесторами.

Я уверен, что структура поддержки предпринимательства должна быть в каждом муниципальном образовании. Но пока она есть не везде. На сегодня у нас только 43 района области имеют центры поддержки предпринимательства или дома малого бизнеса. Понятно, что весь актив и передовые инструменты должны быть в Нижнем Новгороде, а затем пирамидой расходить по районам. Крупные территории с населением от ста тысяч жителей должны иметь более солидную инфраструктуру, включая бизнес-инкубаторы и фонды микрофинансирования, а в небольших районах достаточно иметь центр развития предпринимательства, который может дать предпринимателю подробную информацию, где и какую помощь он может получить. Это самое начальное звено.

Следующий шаг — направление субсидий в районы и городские округа области. Уже на протяжении шести лет министерство на конкурсной основе финансирует муниципальные программы развития предпринимательства. В этом году мы направили в районы 50 млн руб. Эти средства районные администрации направляют на поддержку тех направлений бизнеса, которые необходимо развивать

на конкретной территории с учетом местной специфики. Далее вверх по пирамиде идет создание технопарков, с помощью которых компании, выросшая в бизнес-инкубаторе, сможет наладить серийное производство.

— **Какие еще направления планируются развивать?**

— Чего бы нам хотелось нового — сейчас мы рассматриваем идею создания агропарка в Лыскове. Основная идея — это обеспечение продовольственной безопасности региона, импортозамещение и продвижение продукции нижегородского товаропроизводителя на полки магазинов. Для решения этих задач в рамках агропарка будет развиваться логистическая инфраструктура, будет решен вопрос со складированием и хранением сельхозпродукции, к этой работе будет привлекаться наука.

Кроме того, мощную поддержку на всех уровнях власти получает идея создания разного рода кластеров. У нас есть Саровский инновационный кластер, территориальный кластер по развитию нефтехимии и автомобилестроения. Конечно, все это пока в зачаточной стадии, но мы будем двигаться дальше.

Сейчас мы прорабатываем идею туристического кластера, потому что в Нижегородской области масса интересных мест, которые можно показать, но их необходимо приводить в порядок. Важно создать полноценную туристскую инфраструктуру региона, чтобы нашим гостям было комфортно. К тому же мы готовимся к событию мирового масштаба — этапам чемпионата мира по футболу 2018 года, а значит, нас ждет большое число туристов из разных стран. Поэтому на первый план выходит готовность гостиничного сектора Нижнего Новгорода и области.

— **Механизм по поручительствам, гарантийному фонду востребован бизнесом?**

— Динамика здесь очень хорошая. Мы через Агентство по развитию системы гарантий для малого бизнеса вправе предоставлять поручительства в размере до 45 млн руб. для получения кредитов (с 2015 года — до 50 млн руб.).

ПРЕДЛАГАЯ БОЛЬШЕЕ

С НАЧАЛА НОЯБРЯ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ ДЕЙСТВУЕТ НОВАЯ ПРОГРАММА ПРОМСВЯЗЬБАНКА ДЛЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ — ORANGE PREMIUM CLUB. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ЭТОГО НОВОГО ДЛЯ РЫНКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАССКАЗЫВАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ПО РАЗВИТИЮ ПРЕМИАЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ ПРОГРАММ ПРИВОЛЖЬСКОГО ФИЛИАЛА ПРОМСВЯЗЬБАНКА ОКСАНА ДАНИЛОВА.



— **Назовите основные условия для «вступления» в Orange Premium Club?**

— Это суммарный среднемесячный баланс на банковских счетах в 2 000 000 рублей или более. Еще один «критерий входа» в программу — поддержание суммарного среднемесячного баланса на банковских счетах в 1 000 000 рублей РФ при безналичных операциях в месяц по банковским картам, выпущенным в рамках пакета услуг, на сумму 50 000 рублей РФ или более. При выполнении этих критериев обслуживание премиальной программы бесплатно для клиента.

— **В чем новизна для рынка преимуществ продуктов и сервисов Orange Premium Club?**

— Мы движемся в направлении комплексного обслуживания: предоставление сервиса не только клиенту, но и всей его семье. Для многих клиентов актуален вопрос, что рекомендовать своим близким и родственникам, у которых также возникают потребности в финансовых услугах. Поэтому мы изначально выделили для себя целое направление работы — это взаимодействие с семьей клиента. Множество различных преимуществ, которыми может воспользоваться не только клиент, но и его семья, выгодно отличает нашу программу от других аналогичных продуктов на рынке.



С 2009 года, когда мы только начали заниматься этим направлением, агентством выдано более 500 поручительств почти на 2 млрд руб. За четыре с лишним года был только один случай невозврата залога, и тот абсолютный не критичный. По микрозаймам, которые мы также предоставляем на развитие бизнеса под 9,5% годовых, невозврат составил около 3%. Добавлю, что сейчас идет работа по созданию гарантийной системы Российской Федерации. Мы также вошли в рабочую группу, и в конце декабря нормативная база должна появиться. Это будет единый инструмент для всей страны с использованием средств федерального бюджета, чтобы максимально содействовать предпринимателям в получении кредитов. Банки очень предвзято относятся к их залоговой массе, а когда гарантия предоставлена государством, получить заем гораздо легче.

— **С областным бюджетом ситуация сегодня непростая, губернатор постоянно**

но призывает к экономии, сокращению расходов. Это наверняка отразится и на мерах господдержки.

— Экономить и ужиматься приходится всегда, кризисного 2008 года этим занимаемся. Но мы все живем от деда. Даже перераспределяя какие-то средства, мы должны понимать: нужно адресно вкладывать в то, что завтра даст реальную отдачу. Если сегодня человек нигде не работает, значит, он идет к органам власти просить разного рода пособия и дотации. А это серьезная нагрузка для областного бюджета. Поэтому гораздо лучше, чтобы люди делом занимались.

На сегодняшний день в малом и среднем бизнесе у нас занято более 500 тыс. человек, это 35% всего трудоспособного населения области. Понятно, что в целом оказываемые бизнесу меры господдержки — это капля в море. Поэтому сейчас я пытаюсь для себя понять и определить, что мы можем предпринять, чтобы сделать рывок вперед.

Беседовал Роман Кряжев

ма предлагает услугу «Консьерж-сервис». Например, бронь билетов на самолет или поезд, заказ билетов в театр или столика в ресторане, вызов такси — вот спектр вопросов, которые быстро и легко решат специалисты круглосуточного консьерж-сервиса — причем для всех членов семьи клиента.

Наши клиенты любят путешествовать и делают это часто, поэтому им важно комфортное пребывание в аэропортах — карта и сервис Priority Pass позволяют это сделать.

— **Можно ли пользоваться картой Priority Pass, если авиабилеты куплены не в бизнес-классе?**

— Да, можно. Картой Priority Pass можно воспользоваться независимо от авиакомпании и класса, которым вы летите. Если вкратце, то это помимо карты, Priority Pass — это программа доступна в VIP-залы аэропортов, охватывающая широкий спектр залов бизнес-класса более чем в 120 странах и более чем в 400 городах. Уникальность нашего предложения в том, что этой привилегией может воспользоваться не только клиент, но и его близкие.

— **Представим, что на вашем месте участник программы и говорит: «Я выбираю Orange Premium Club за...» Продолжить фразу.**

— Во-первых, за комплект премиальных карт с возможностью открыть несколько дополнительных, в том числе в валюте. В текущих рыночных условиях для клиентов это особенно ценно. Держателям не нужно платить за выпуск и обслуживание каждой карты по отдельности, что является очевидной экономией, особенно, если учесть статус карт.

Второе: клиенты Orange Premium Club получают дополнительную надбавку к ставке в 0,5%, открыть вклад можно онлайн — прямо в интернет-банке.

Третье — конечно, Priority Pass — незаменимая опция для тех, кто часто летает.

Если резюмировать, то программа Orange Premium Club дает возможность получить сразу комплекс преимуществ: премиальные карты и высокий стандарт обслуживания. Все эти ключевые преимущества формируют потребность в нашем новом продукте.

малый и средний бизнес

Почти не виден

По данным исследования, проведенного Промсвязьбанком в третьем квартале 2014 года, уровень деловой активности в сегменте малого и среднего предпринимательства в Нижегородской области существенно снизился. Предприниматели негативно оценивают перспективы для ведения бизнеса и в целом ждут ухудшения в экономике. Эксперты отмечают, что власти на фоне экономического спада, пытаясь восполнить бюджетные потери, намереваются увеличить налоговую нагрузку на малый и средний бизнес и усилить контроль. По мнению предпринимателей, ответом на это может стать уход в тень.

— тенденции —

Деловая пассивность

В третьем квартале 2014 года Промсвязьбанк совместно с агентством маркетинговых и социологических исследований Magram Market Research запустил проект по изучению бизнес-настроений в сегменте микро-, малых и средних предприятий. Согласно его результатам исследования, с июня по сентябрь 2014 года в сегменте малого и среднего бизнеса (МСБ) деловая активность снизилась. Причем из 19 проанализированных банком регионов этот тренд оказался наиболее заметен в Нижегородской области. Как свидетельствуют материалы исследования, компании негативно оценили условия для ведения бизнеса в период с июля по сентябрь, а потому считают, что до конца года ситуация существенно не изменится, и ждут ухудшения в целом по экономике. «Пока такие оценки не ассоциируются с санкциями, так как проведенный опрос показал: 40% бизнесменов не могут оценить их влияние на бизнес», — отмечают эксперты. — Тем не менее 34% опрошенных считают, что санкции немного ослабят их бизнес». В то же время предприниматели положительно оценивают рост инфляции, который позволил компаниям поднять цены на свою продукцию или услуги и добавляет уверенность, что до конца года они смогут продолжить их повышать. «В большей степени это объясняется реакцией на рост издержек. В расчете на рост цен и сезонный фактор компании надеются улучшить показатели продаж и прибыли по итогам четвертого квартала, хотя в третьем им этого сделать не удалось, что указывает на сжатие бизнеса малых и средних предприятий», — комментируют аналитики.

Кроме того, отмечают эксперты, коммерсанты демонстрируют неготовность к инвестициям — бизнес не вкладывал собственные средства в развитие в течение с июля по сентябрь и не планирует этого до конца года. На инвестирование в развитие влияет и то, что компании уверены: доступность финансирования снижается, а стоимость заемных средств будет расти. Поэтому стратегия работы выстраивается без расчета на кредитные ресурсы.



«В то же время компании продолжают наращивать штат сотрудников, увеличивают оплату труда и готовы ее повышать. Пока в сегменте МСБ кадровый голод преобладает над необходимостью сокращать персонал, однако очевидно, что дальнейшее ухудшение дел в экономике приведет к корректировкам в вопросе персонала», — рассужда-

ют исследователи. Оптимизм также сохраняется в отношении клиентской базы, которая показывает умеренный рост, и, по прогнозам, эта тенденция сохранится до конца года. Кроме того, аналитики не исключают воздействия сезонного фактора, так как традиционно к концу года наблюдается предновогодний приток клиентов.

Делая общие выводы, эксперты говорят, что рост деловой активности, хоть и слабый, на данный момент сохраняется только в сегменте среднего бизнеса. «Опросы и показатели микро- и малого предпринимательства свидетельствуют о спаде. Если рассматривать бизнес в разрезе отраслей, то в зоне стагнации находится торговля, а в сфе-

ре услуг и в производстве отмечается снижение деловой активности», — говорится в исследовании.

В перспективах кризиса

Эксперты отмечают, что на фоне ухудшающейся экономической ситуации и спада деловой активности власти стремятся увеличить налоговую нагрузку на МСБ, чтобы наполнить бюджет в кризисных условиях, а также усиливают давление по линии контролирующих органов. Согласно информации уполномоченного по защите прав предпринимателей в Нижегородской области Павла Солодкого, в России больше половины проверок, проводимых контролирующими органами в отношении малого и среднего бизнеса, являются внеплановыми. В Нижегородской области их доля значительно выше. «Так, в 2013 году без предупреждения бизнесменов региона проверяли в 70% случаев, а за девять месяцев 2014 года — уже в 75%», — подчеркивает господин Солодкий. Кроме того, отмечает он, вдвое выросло количество проверок со стороны муниципальных органов власти, приводя в качестве примера Сергач, где в этом году после проверок в отношении восьми предпринимателей были возбуждены уголовные дела. «В целом в России в отношении бизнесменов в год возбуждается около 3 млн уголовных дел, и 1 млн предпринимателей оказывается в тюрьме», — приводит данные статистики уполномоченный по защите прав предпринимателей. Также Павел Солодкий напоминает про возможное внесение изменений в Налоговый кодекс, которые позволят ввести муниципальный сбор для малого бизнеса, что, в частности, коснется предприятий сферы обслуживания. Бизнес-омбудсмен считает, что это заставляет предпринимателей уходить в тень. «Уход в тень, в свою очередь, подразумевает появление новых рисков и уголовное преследование. В итоге получается замкнутый круг», — рассуждает защитник бизнеса и отмечает, что исправить ситуацию и облегчить положение предпринимателей может снижение налоговых ставок и ослабление давления со стороны проверяющих органов.

с16

«НАШ ПРИОРИТЕТ — ДОЛГОСРОЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО»

АЛЕКСЕЙ АНДРЕЕВ — О НОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ ВОЛГО-ВЯТСКОГО БАНКА СБЕРБАНКА РОССИИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

ВОЛГО-ВЯТСКИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ ОСТАЕТСЯ ФЛАГМАНОМ В ОБСЛУЖИВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПОДТВЕРЖДАЕТ СВОЙ ИНТЕРЕС К ЭТОМУ СЕГМЕНТУ НЕ ТОЛЬКО РАСТУЩИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ, НО И ПОСТОЯННОЙ ЗАБОТОЙ О РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СООБЩЕСТВА В ЦЕЛОМ. О НОВЫХ ИНИЦИАТИВАХ БАНКА В ЭТОЙ СФЕРЕ И ОБ АКТУАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖ МАЛОМУ БИЗНЕСУ ВОЛГО-ВЯТСКОГО БАНКА СБЕРБАНКА РОССИИ АЛЕКСЕЙ АНДРЕЕВ.

— Алексей Леонидович, как вы оцениваете ситуацию на нижегородском рынке кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) на данном этапе? Насколько активен спрос?

— Общая клиентская база Волго-Вятского банка Сбербанка России в сегменте малого и среднего бизнеса выросла на 10 тыс. активных клиентов — мы преодолели отметку в 70 тыс., это новый рекорд за последние два года. Если говорить про нижегородское отделение, то здесь у нас уже более 25 тыс. активных клиентов — тоже знаковая цифра. По кредитованию с начала года мы выдали 18 тыс. кредитов на сумму 35 млрд руб., по Нижегородской области 10 млрд руб. Ежедневно мы открываем 100 расчетных счетов и 100 предпринимателей получают в Сбербанке финансовую поддержку для развития бизнеса.

О чем говорят эти показатели? О том, что наши усилия по продвижению сервисов, во многом опережающих рынок, не напрасны: нам доверяют.

Если говорить о ситуации конкретно на кредитном рынке, то тенденция роста кредитного портфеля, наметившаяся в начале года, сохранялась вплоть до третьего квартала, когда спрос несколько снизился. Но к настоящему моменту этот негативный тренд удалось переломить: если сравнивать показатели третьего и четвертого кварталов, то количество заявок на получение кредитов в сегменте МСБ выросло в 2,5 раза. В первую очередь это связано с тем, что предприниматели закупают товары, рассчитывая на рост продаж в предпраздничные и праздничные дни.

— Изменилась ли с начала года доступность финансовых ресурсов для МСБ в Нижегородской области? Менял ли Сбербанк подходы к оценке заемщиков?

— Рост количества заявок говорит сам за себя: нашим клиентам нужны средства. А раз спрос есть и он растет, то, очевидно, и ценовые условия, которые мы предлагаем, отвечают ожиданиям наших партнеров. Если сравнивать стоимость кредитных ресурсов для предпринимателей сегодня с показателями на начало года, то ставки в среднем по рынку выросли примерно на 1,5%. У нас условия не сильно изменились. Акцент в своей ценовой политике, в первую очередь по кредитам, мы делаем на долгосрочные отношения и надежных партнеров. И это выражено в ставках. Кроме того, мы сохраняем уникальные для рынка предложения. Пример первый: мы по-прежнему выдаем беззалоговые кредиты при условии, что клиент открывает у нас расчетный счет. Кроме того, для наших клиентов, уже использующих одну из услуг банка (зарплатный проект, инкассация) и оборотах на расчетном счете в Сбербанке не менее 80%, при оформлении кредита свыше 15 млн руб. мы предлагаем снижение ставки на 1–1,5 процентных пункта.

— Насколько активно Волго-Вятский банк Сбербанка России участвует в госпрограммах поддержки малого и среднего предпринимательства?

— Мы более пяти лет работаем с гарантийными фондами во всех субъектах на территории Волго-Вятского банка. В ноябре Сбербанк запустил

новый продукт в партнерстве с федеральным Агентством кредитных гарантий (АКГ). Прямая безотзывная гарантия АКГ на сумму, равную 50% от суммы основного долга по кредиту, выступает обеспечением кредита. Дополнительного имущественного обеспечения не требуется. Привлечение гарантии агентства позволяет клиенту получить процентную ставку по продукту «Доверие» на 4 п.п. ниже стандартной ставки на срок от двух до трех лет и на 3 п.п. — на срок до двух лет. Преимущества очевидны: простота оформления и срок рассмотрения заявки от трех дней, ставка ниже рыночной. Мы рассчитываем, что эффект от запуска этого продукта получим уже в первом полугодии будущего года.

— Несколько лет назад Волго-Вятский банк Сбербанка России начал строительство в регионах Центров развития бизнеса. Каковы результаты этой работы? Как вы оцениваете эффективность этих центров?

— К созданию Центров развития бизнеса в сегодняшнем формате мы шли порядка 10 лет, использовали разные модели и подходы. На данный момент организовано 12 крупных Центров развития бизнеса в семи регионах. По сути это большие филиалы Сбербанка с конференц-зонами, зонами переговоров, главная цель которых — помогать бизнесу развиваться. Для этого мы проводим бесплатные семинары, вебинары, устраиваем консультации профильных специалистов. Сейчас по всей сети они проходят практически каждый день и за счет видеотрансляций доступны во всех регионах, где есть Центры развития бизнеса Сбербанка.

Важный элемент в работе наших центров — это переговорные комнаты, которые мы предлагаем предпринимателям абсолютно безвозмездно в качестве площадок для представительских встреч с партнерами. Чтобы воспользоваться помещением переговорной, надо просто подать заявку менеджеру, и вам обеспечат не только место для беседы, но и кофе и высококачественный беспроводной интернет, и консультации компетентных специалистов... Мы создаем атмосферу для развития бизнеса. Конечно, формально можно этого не делать, но нам ближе принцип win-win — всеобщего выигрыша: развивая бизнес клиента шаг за шагом, мы движемся к общему успеху. Причем, обращаясь к услугам Центра развития бизнеса, предприниматель не обязательно должен быть клиентом Сбербанка.

— Расскажите о новых услугах Сбербанка для малого бизнеса.

— Мы сделали четыре важных шага навстречу предпринимателям. Первый — буквально два месяца назад появилась возможность проводить операции через «Сбербанк Бизнес Онлайн» на базе платформ Android и iOS. То есть теперь любую операцию можно провести удаленно — в дороге, в пробке, просто установив приложение Сбербанка на своем смартфоне.

Второй шаг — мы предоставили малому и микробизнесу сдавать денежные средства в устройства самообслуживания. До сих пор предприниматели могли сдать выручку только в кассу банка строго с 9.00 до 17.00.



Мы понимали, что это время не устраивает наших клиентов — например, в торговых центрах выручка аккумулируется в конце рабочего дня, после 21.00. Теперь деньги можно сдать с помощью 4 тыс. банкоматов по всей территории Волго-Вятского банка Сбербанка России круглосуточно семь дней в неделю. Для этого надо просто подписать договор о самоинкассации к расчетному счету.

Третья услуга — это долгожданная возможность бронирования расчетного счета в режиме онлайн. Теперь не надо ходить в банк, чтобы открыть счет: его можно забронировать на сайте Сбербанка в разделе «Малый бизнес» и буквально через 10 минут использовать в работе, сообщая контрагентам реквизиты, а потом в течение пяти дней прийти для оформления документов в банковский офис. Это очень удобно.

Четвертое — мы запускаем сотрудничество Центров развития бизнеса с многофункциональными центрами предоставлению госуслуг (МФЦ). Таким образом, мы продолжаем развивать партнерские зоны на территории наших центров: теперь кроме юристов, представителей предпринимательских организаций и консалтинговых компаний, бизнесмены могут получить у нас консультации специалистов МФЦ по принципу «одного окна». В октябре в Нижнем Новгороде (пр. Ленина, 69) мы открыли новую точку с сервисом МФЦ. То есть теперь любой начинающий предприниматель может зайти в Центр развития бизнеса Сбербанка и на месте зарегистрировать свой бизнес, открыть расчетный счет, сразу заключить договор на самоинкассацию, получить услугу «Сбербанк Бизнес Онлайн».

Попробуйте — уверен, новые сервисы вам понравятся.



СБЕРБАНК

Всегда рядом

Центр развития бизнеса Сбербанка:
Нижний Новгород, пр-т Ленина, 69/1

ОАО «Сбербанк России». Ресублин.

малый и средний бизнес

Бизнес на грани выживания

— проект —

с14 Как объяснил замглавы Минфина Сергей Шаталов, спешка была связана с необходимостью принять муниципальный налог в текущем налоговом периоде, чтобы он заработал уже в 2015 году (от налога с продаж, который тоже лоббировала Москва, как известно, отказались, и время ушло).

Во-вторых, собственно ставки. Никого особенного расчета не делали: их потолок привязали к стоимости торговых патентов для ИП (6% потенциального дохода). До недавнего времени им вменялся доход в 2–2,7 млн руб. (для стационарных торговых точек с залами до 50 кв. м и для нестационарных или без залов), но власти Москвы скоро дифференцируют его по округам: в ЦАО он будет повышен до 4-5,4 млн, в Зеленограде и Новой Москве, наоборот, понижен до 1,4–1,89 млн руб., а в остальных округах останется прежним. Получается, что торговые компании должны будут платить 400–1200 руб. за «квадрат» площади ежеквартально в зависимости от месторасположения. Для рынков (управляющих компаний) ставки ограничены 550 руб. с 1 кв. м в год, умноженными на коэффициент-дефлятор.

Например, 50-метровый магазин будет платить 84–240 тыс. руб. в год, а 100-метровый — 168–480 тыс. руб. Это посильная сумма, если доходы, а главное, рентабельность у бизнеса высокие, в ином случае удобнее работать по упрощенке (доходы минус расходы). Выручка небольших торговых точек в Москве (детская одежда, аптеки, подарки и проч.) может варьироваться в пределах 300–800 тыс. руб. в месяц. Если вычест закупку товара (400 тыс.), божевскую аренду (100 тыс.), зарплату трем сотрудникам (150 тыс.), рекламу (60 тыс.), всякую мелочь в виде эквайринга, банковского обслуживания, интернета, телефона, канцтоваров, платы за ЭКЛЗ и прочего (25 тыс.), то останется примерно 25–50 тыс. руб. Налог по УСН (15%) с этой суммы составит 4–7 тыс. руб.

Другое дело, что есть людные места, где выручка значительно выше (хотя и выше аренда), поэтому Небольсин уточняет: «Скорее всего, станут убыточными небольшие непродуктовые магазины, торгующие товарами неповседневного спроса в спальных районах». «Это своего рода налог на неудачников», — иронизирует Зарипов. — Москва, видимо, решила почистить от них город». Сколько неудачников в количественном отношении, сказать трудно: из 213 тыс. ИП в Москве только 14 тыс. (около 7%) купили патент, что говорит либо о его невыгодности и низкой рентабельности бизнеса, либо о множестве фиктивных ИП и намеренном занижении доходов предпринимателями.

К последней версии и склоняются московские власти. «Вопрос в том, что если ты



ВЕНИКТУКО

умышленно занижал доходы, завышал расходы, чтобы платить 6% с нулевой прибыли, то для тебя налог повысится», — говорит глава департамента экономической политики и развития Москвы Максим Решетников. — А добросовестный бизнес, привыкший платить налоги, дополнительную нагрузку не почувствует. Цель введения сбора — выровнять налоговую нагрузку для всех, сделать правила игры равными, ликвидировать ситуацию, когда один налоги платит, а другой — нет».

В законопроекте о торговых сборах действительно нет двойного налогообложения, подтвердил Вадим Зарипов, изучив документ: торговый сбор вычитается из других налогов, если их сумма выше, или платится полностью, если сумма ниже, но уже вместо других налогов. Фактически для ритейла вводится понятие обязательного минимального налога, который по сравнению с налогом на прибыль легко администрируется. По словам Решетникова, это создаст базу «стабильную и устойчивую» налоговую базу для местных бюджетов. В кризис как нельзя кстати.

«Государство должно соблюдать баланс между принципами экономического основания для взимания налогов и учета фактической платежеспособности (ст. 3 НК РФ), с одной стороны, и возможностью их эффективно администрировать — с другой», — парирует Зарипов. — Налоги могут взиматься только с чистого дохода (прибыли), иначе они подорвут основу предприниматель-

ства — капитал. Вмененное налогообложение, как в случае с торговым сбором, позволяет повысить собираемость, но приводит к тому, что налогом облагается не положительный результат деятельности, а сама деятельность, независимо от ее прибыльности или убыточности. Поэтому вмененные налоги должны быть минимальными».

Впрочем, по данным „Б“, власти Москвы собираются пойти дальше и не только не использовать максимальные ставки, но и дифференцировать торговые сборы в зависимости от района и сегмента торговли (закон дает право хоть обнулить их). Как минимум особые ставки будут использованы для аптек. Небольсин подтвердил, что мэрия уже пригласила «Опору России» для переговоров.

Спасибо городу за это

Остается вопрос, зачем все-таки Москве понадобился торговый сбор, который должен принести бюджету в 2015 году всего 3 млрд руб. (при общих прогнозируемых налоговых доходах 1,4 трлн руб., то есть 0,2%). Владимир Путин во время конференции ОНФ «Форум действий» объяснил, что Москва постоянно жаловалась в администрацию президента и правительство на торговые сети, которые не платят налоги, но ошибся. По расчетам АКОРТ, только 15 крупных ритейлеров в 2013 году заплатили в московский бюджет 26,5 млрд руб. Более того, это значит, что, скорее всего, торговые сборы не изменят их налоговой нагрузки.

По мнению экспертов, новый закон легко сможет привести несетевые маленькие магазины к закрытию

Потом выяснилось, что сработал испорченный телефон, а жаловались московские власти на торговые центры, но и эта проблема уже решена. «Долгое время налог, который платили владельцы торговых и офисных центров, был привязан к балансовой стоимости этих объектов, по итогам 2014 года налог будут оплачивать уже исходя из кадастровой стоимости», — говорит директор департамента аналитики Knight Frank Russia & CIS Ольга Ясько. — После введения новой системы налогообложения сумма налоговых платежей в целом по городу увеличилась в два-три раза». В мэрии Москвы «Б» подтвердили, что проблема уже неактуальна. Тогда зачем?

По словам директора центра налоговой политики экономического факультета МГУ Кирилла Никитина (участник дискуссии называют его неофициальным автором законопроекта Макарова наравне с Решетниковым, сам он это не комментирует), не следует путать крупных, известных всем ритейлеров с другими, более мелкими: «Они все давно уже, года с 2008-го, белые. Но рядом с ними есть другие, сетевые и несетевые, компании, которые и товар зачастую ввозят всерую, и налоги платят на упрощенке, представляя собой конгломераты малых предприятий. Послед-

нее сплошь и рядом и в бытовом обслуживании, и в перевозках, и в общепите. Финансовый результат в этих секторах крайне сложно контролировать».

Наконец, введение муниципальных сборов — это шаг Москвы к ограничению числа предприятий, которые получают рентный доход, но не платят за это. Первые разговоры об этом начались еще два-три года назад, знает Никитин. «В силу большой концентрации людей в Москве предприниматель, начиная торговать в столице, имеет явное преимущество и возможность получать дополнительный доход, который зависит не от его таланта, а от расходов московского бюджета», — говорит он. — Бюджеты западных мегаполисов пополняются, во-первых, за счет имущественных налогов. Во-вторых, бизнес там платит много разных сборов. По сути, за право работать в мегаполисе. Думаю, что справедливо часть этого дохода — ту, что фактически является рентным платежом за доступ к клиентской базе, рынку, инфраструктуре, — направлять в казну. Это можно сделать при правильном установлении ставок».

Несмотря на то что Шаталов не исключил распространения торговых сборов и на другие регионы, Никитин уверен, что эксперимент будет проводиться только в Москве как в мегаполисе. «У глубоко дотационных регионов недостаточно стимулов для использования дополнительных налоговых инструментов», — поясняет он, — и это показывает практика: они устанавливают низкие ставки по транспортному налогу и не сильно торопятся переходить на взимание налога на торговую и офисную недвижимость с кадастровой стоимости. Чем тягсти местный бизнес и собственных жителей, им проще и легче получить деньги из центра».

Сам факт сбора рентного дохода с бизнеса за право торговать в мегаполисе явно напоминает феодальные пережитки. В средневековые подобные сборы устанавливали ремесленные общины (дальний родственник современных СРО) для новых членов и были предметом споров и спекуляций. Выдача лицензий на такси за сотни тысяч долларов в Нью-Йорке уже давно вошла в учебники как рудимент и пример крайне спорной монополии.

Впрочем, «в России нет сил, которые воюют с феодальными элементами», подчеркивал в интервью радио «Свобода» специалист по современному феодализму социолог Владимир Шляпентох. А изъятие «столичной ренты» — только один из примеров того, как рудименты Средневековья проникают в российскую экономическую политику. Так что, похоже, введение торговых сборов в Москве — только один из многих шагов в сторону совершенно новой или, наоборот, старой реальности.

Артем Никитин

Почти не виден

— тенденции —

с15 С ним соглашается председатель нижегородского регионального отделения «Опоры России» Дмитрий Бирман: «Сегодня власть надеется за счет бизнеса залатать дыры в бюджете, но никто не думает о долгосрочной перспективе, и это ошибка. Вместо того чтобы снизить налоговую нагрузку, ужесточают условия работы. Об этих проблемах мы говорим не первый год. И эти эксперименты над подопытными кроликами печальны», — говорит господин Бирман. По мнению председателя регионального отделения «Опоры России», из-за того, что ситуация в стране в отношении МСБ не меняется уже много лет, у предпринимателей появляется ощущение «моральной скуки». «В результате молодые люди с хорошим менеджерским образованием задумываются о смене места жительства. И речь идет не о том, чтобы уехать из Нижегородской области в другой регион, а о том, чтобы покинуть страну. Одну утечку мы уже пережили — утечку мозгов, если уедут и мускулы, что в итоге останется?» — размышляет Дмитрий Бирман. И ссылается на данные, что в 2014 году из России на ПМЖ уехало на 200 тыс. человек больше, чем в прошлом.

По словам профессора Высшей школы экономики Александра Царькова, в данный момент экономическая ситуация в России близка к той, что была в 2008 году. «Прядет финансовый, экономический, энергетический и политический кризис. Все идет по тому же сценарию, что и в 2008-м. При этом правительство поддерживает крупные предприятия вместо того, чтобы помогать МСБ, как это делали в период кризиса в США и Европе. Между тем крупные госкомпании деньги получили, но никто не отчитался, когда и сколько. А по подсчетам экспертов, лишь каждый восьмой рубль помощи доходит до предприятий», — делится соображениями господин Царьков и добавляет, что больше всего он переживает за малые инновационные предприятия: «Я знаю, что такое разработать инновационный продукт: на это уходит до пяти лет, а потом еще предстоит выйти с ним на рынок. При этом, например, в Германии существует способ поддержки малого инновационного бизнеса — Институт проектного финансирования. Нам могут сказать, что в бюджете нет на это денег, но можно выпустить облигации. Кроме того, малые инновационные предприятия точно так же страдают от проверок, и я считаю, что здесь должна применяться презумпция невиновности, и штрафы должны обосновыв-

ваться в суде. Только тогда у малого бизнеса появится возможность выживать».

По мнению предпринимателя, главы RIDA Security Holding Юрия Яворского, проблема российского бизнеса — в «непатриотизме». «Российская экономика сначала полностью развернулась к Европе. Мы покупали за границей станки и таким образом загубили российский станкостроение. Сегодня российские предприятия с большим удовольствием покупают продукцию у европейских производителей, даже если отечественная конкурентоспособна. И откровенно говорят о том, что их привлекают zahraniчные командировки. За это мы получили пощечину от Европы в виде отказа в поставке „Мистралей“», — считает господин Яворский. «И теперь, несмотря на уже сделанные ошибки, страна разворачивается лицом к Китаю», — добавляет бизнесмен управляющий партнер ГК „Стриот“ Юрий Зуй. — Китай не имеет ни нефти, ни газа, но стал ведущей экономикой, продавая продукцию малого и среднего бизнеса. У нас все с точностью до наоборот». Предприниматель считает, что МСБ в России будет в загоне, пока не изменится отношение к бизнесменам: «У нас есть герои-спортсмены, бюджетники, чиновники, а героя-предпринимателя нет». Юрий Зуй отмечает, что в Европе, где малый и средний бизнес играет ведущую роль в экономике, кризис ощущается гораздо слабее, чем в России, поскольку в условиях падения экономических показателей «МСБ работает как демпфер», более быстро реагируя на изменения и подстраиваясь под них.

Несмотря на общее пессимистическое настроение, Павел Солодкий считает, что ситуация может выровняться благодаря созданным институтам поддержки предпринимательства. «Мы можем доносить свои идеи до глав регионов и президента — это важный инструмент. Кроме того, аппарат бизнес-омбудсмена

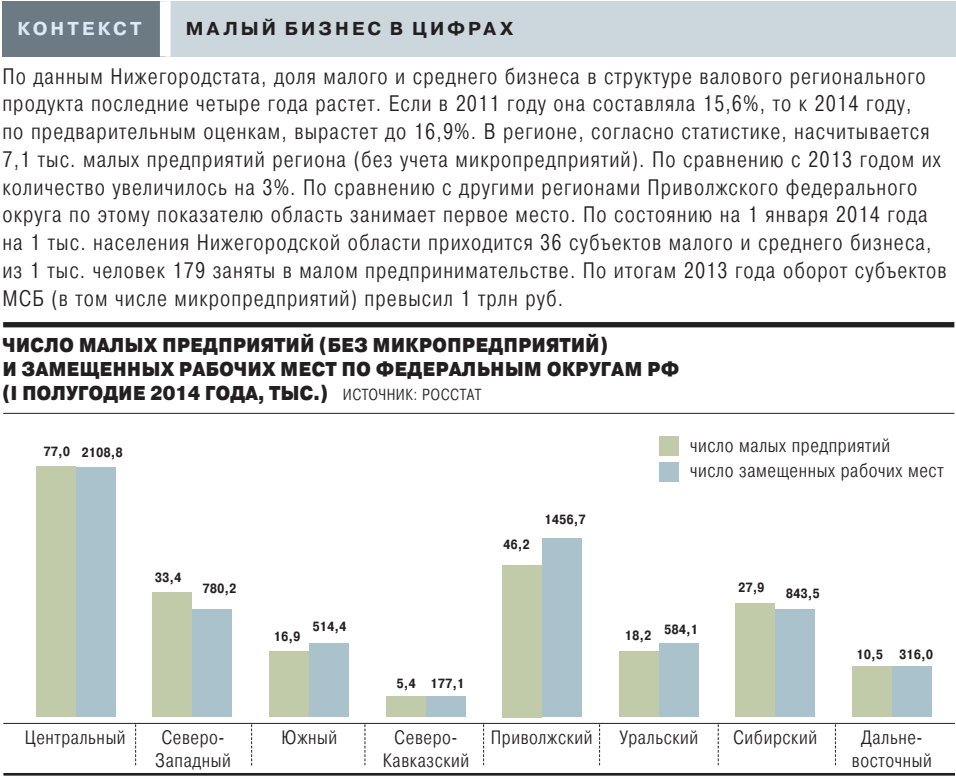
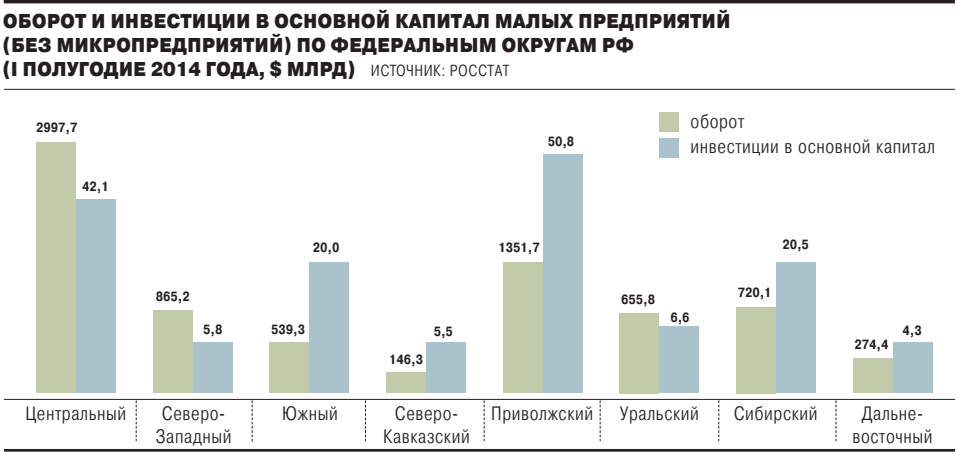


РИСОВАЛКИН

Деловая активность в сфере небольших производств, по данным аналитиков, начала снижаться

работает с муниципалитетами. Я считаю, что необходимо заинтересовать глав муниципалитетов помогать МСБ, чтобы в районах создавались самозанятость и появлялись новые рабочие места. Сейчас же они рассчитывают только на трансферты из областного бюджета», — резюмирует господин Солодкий.

Александра Викулова



малый и средний бизнес

«Нельзя говорить о том, что банки закручивают гайки»

Падение национальной валюты и повышение кредитных ставок сказалось на всех секторах российской экономики. О том, как сейчас развивается средний бизнес в регионах России и какую политику в его отношении проводит банковский сектор, рассказывает член правления банка ВТБ Чабэ Зентаи.

— интервью —

— Как вы оцениваете развитие среднего бизнеса в российских регионах на данном этапе?

— Сейчас сложно дать однозначную оценку. С одной стороны, средний бизнес развивается хорошо, и это подтверждают международные рейтинговые агентства, которые каждый год оценивают бизнес в странах мира. В этих рейтингах Россия существенно поднялась — это показатель того, что предпринимательство у нас развивается динамично. С другой стороны, макроэкономическая и геополитическая ситуация сильно влияет на это развитие. Рост курса валют, естественно, негативно отражается на всех предприятиях, которые импортируют товары, а рост процентных ставок отрицательно сказывается на реализации инвестиционных проектов.

— Если говорить конкретно о Нижегородской области, на каком мы месте по активности среднего бизнеса по сравнению с другими регионами?

— По количеству средних предприятий Нижегородская область — одна из самых развитых среди всех субъектов федерации. В банке ВТБ есть сегментация клиентов, и средним бизнесом у нас считается компания с объемом выручки от 300 млн до 10 млрд рублей в год. В этом сегменте в Нижегородской области работает более 400 компаний. Субъектов федерации с сопоставимым числом таких предприятий мало, обычно в регионе их насчитывается 150–200. В целом же Нижегородская область характеризуется разноплановостью бизнеса. Есть монопрофильные субъекты. Например, все знают, что Тюмень — это нефть, Башкирия и Татарстан — нефть и химия, Дальний Восток — рыболовство, Урал — металлургия и горнодобывающие предприятия, а Якутия — добыча золота и бриллиантов. Если ключевые отрасли в этих субъектах развиваются, то с бизнесом все в порядке, если не развиваются — страдает весь субъект. Нижегородская область в этом плане занимает хорошую позицию: здесь одинаково активны несколько отраслей. И если одна отрасль сейчас испытывает некоторый спад, а другая при этом чувствует себя хорошо, то в целом это позволяет региональной экономике держать некий баланс.

— Работать с нижегородскими предпринимателями проще или сложнее, чем с бизнесом других регионов?

— В установлении продуктивных партнерских отношений большую роль играет человеческий фактор. И в этом смысле все регионы России тоже разные. Всем известно,

что в Екатеринбурге очень строгие переговорщики, а на Кавказе и в Ставрополье, да и вообще на юге — более разговорчивые, для них намного важнее эмоциональная связь, личные отношения с предпринимателем. Их девиз, я утрирую, конечно: мы работаем с теми, с кем работают наши друзья. А в Сибири более рациональный подход, без эмоциональных привязок. К стати, Нижний Новгород в этом плане ближе к Сибири. Здесь клиенты открытые: без обиняков начинают обсуждать конкретные проблемы, и мне это нравится.

А вот с Москвой и Санкт-Петербургом регионы сравнивать некорректно, потому что в столицах другие масштабы и сущность бизнеса, другой рынок, проблемы и вопросы. Всего один пример — в регионах разговор о займе всегда начинается с вопроса: какая у вас ставка? А в Москве аналогичная беседа начинается с вопроса: какие у вас сроки? В Москве все спешат, а в регионах хотят получить более дешевое предложение, не всегда понимая, что иногда более выгодное — это не самое дешевое, а наиболее подходящее по всем показателям.

— В чем, на ваш взгляд, специфика нижегородского бизнеса?

— Прежде всего хотел бы отметить, что нижегородский средний бизнес отличается креативностью. Взять хотя бы канатную дорогу, строительство которой кредитовал ВТБ. Как правило, канатная дорога всегда связана с туризмом и поднимает гостей региона на смотровую площадку, а здесь она позволяет недорого и быстро, всего за 11 минут, добраться из города Бора на другом берегу Волги до центра Нижнего.

— Как вы оцениваете доступность кредитных ресурсов для предпринимателей в текущих экономических условиях?

— С доступностью проблем нет, но структура банковского рынка резко изменилась. Если оценивать ситуацию объективно, мы видим, что небольшие банки все меньше и меньше кредитуют средний бизнес, зато крупные за последние несколько месяцев стали активнее финансировать этот сектор. Есть много объективных показателей, которые это подтверждают.

— Банк ВТБ идет по пути выделения среднего бизнеса в отдельный сегмент. Насколько это актуально сейчас?

— Эта тема актуальна уже давно. Работать отдельно со средним бизнесом в ВТБ начали еще в 2010 году. Одна-

ко сейчас масштаб данного сегмента в группе достиг того уровня, при котором необходимо выделить его в самостоятельную бизнес-линию для большей эффективности. Что и было сделано в апреле текущего года: в рамках стратегии ВТБ на 2014–2016 годы сегмент «средний бизнес» был выделен в отдельную глобальную бизнес-линию.

— Какой сегмент среднего бизнеса представляется вам наиболее рискованным в сегодняшней ситуации?

— Ответ очевиден: все, что связано с импортом. В первую очередь это, конечно, автодилеры. Всем известно, как сильно в России упали продажи автомобилей. Хотя октябрь и показал меньшую отрицательную динамику, но это не значит, что сектор вновь начал расти. Второй сегмент риска — компании-импортеры, которые занимались поставкой продуктов, находящихся теперь под эмбарго. Их бизнес сейчас под угрозой. Третий сегмент риска — электроника, начиная с бытовой техники и заканчивая гаджетами. Здесь из-за резкого увеличения курса доллара и евро теперь сложно работать. Как объяснить потребителю, что телевизор за три месяца подорожал на 30%?

— На что при выдаче кредитов сейчас обращают особое внимание в ВТБ?

— Это зависит от типа кредита: краткосрочный он или инвестиционный. Первая группа — краткосрочные займы. Если компания не сильно завязана на импорт товаров, то для нее условия кредитования практически не изменились. Кроме одного — процентной ставки, но это уже зависит не от ВТБ, а исключительно от монетарной политики Центробанка, который существенно поднял референтную ставку для банков. В тех отраслях, где компании каким-то образом зависят от курса валют, банки, в том числе ВТБ, стали более пристально смотреть на финансовое положение заемщиков. Говорить о том, что мы закручиваем гайки, нельзя. Мы просто более внимательно анализируем финансовые результаты компаний-заемщиков, пытаемся оценить, как повлияет на их бизнес изменение курса рубля, и учитываем это при принятии решения.

Длинные деньги в нынешних условиях брать более рискованно, потому что при высоких ставках окупаемость проектов может существенно меняться. К примеру, те проекты, которые раньше окупались за три-пять лет, сейчас могут окупаться и до девяти лет. Также для нас важно, откуда поставляется оборудование, поскольку построить здание можно примерно за те же деньги, а вот оборудование, если оно заказано из Европы, может подорожать существенно или попасть под санкции.



— Как ВТБ планирует строить работу со средним бизнесом в регионах, учитывая текущие экономические условия?

— Мы считаем, что нынешняя модель обслуживания и кредитования среднего бизнеса, которая существует в банке, в принципе уже настолько налажена и отстроена в деталях, что мы можем перейти на новый этап развития — к активному завоеванию рынка. Несмотря на проблемы, которые сегодня существуют в экономике, и влияние геополитической ситуации, мы наблюдаем постоянный рост доли рынка в этом сегменте. Мы намерены продолжать наращивать в нем объемы своего присутствия, но делать это будем очень аккуратно. То есть мы не собираемся раздавать деньги направо и налево, чтобы потом получить просроченную задолженность, а планируем постепенно наращивать кредитный портфель и в целом клиентскую базу. Если мы будем продолжать работать в том же темпе, то через два-три года размер наших ключевых финансовых показателей в сегменте среднего бизнеса будет сопоставим с аналогичными показателями нашего основного конкурента. И на этом мы не намерены останавливаться.

— Как вы оцениваете перспективы развития среднего бизнеса в Нижегородской области?

— Мы считаем, что региональные власти создают здесь все предпосылки для эффективного развития бизнеса. Одно из перспективных направлений — это прежде всего развитие транспортной логистики. Крупнейшими проектами в этой сфере являются строительство нового терминала международного аэропорта Нижний Новгород, которое профинансировал в размере 3 млрд рублей банк ВТБ. А также запуск скоростной железной дороги Москва — Казань, которая пройдет через Нижний. Все это будет стимулировать активное развитие в регионе бизнеса в целом и среднего бизнеса в частности.

Беседовала Анна Павлова

КоммерсантъFM
НИЖНИЙ НОВГОРОД

95.6

НОВОСТИ
С ХАРАКТЕРОМ

Реклама. Лицензия РР № 24018 от 07.04.2014г.



Россия живет просторами

Путешествия - это простор для полета мечты, для новых свершений, для будущих встреч и ярких эмоций, для всего того, чем живет каждый из нас.

ОАО «РЖД». Россия живет дорогами

www.rzd.ru



малый и средний бизнес

Мал бизнес, да дорог

— финансы —

Кроме того, в Нижегородской области создан региональный гарантийный фонд, который предоставляет предпринимателям госгарантии на сумму до 45 млн руб. «То есть предприниматель, получивший одобрение банка на кредит в 60 млн руб., может получить гарантию этого фонда на 70% общей суммы кредита. Это одна из самых высоких цифр среди регионов ПФО», — отмечает господин Солодкий. В августе 2014 года начало работу федеральное Агентство кредитных гарантий, которое через банки предоставляет поддержку проектам малого и среднего бизнеса стоимостью от 10 млн до 1 млрд руб. Нижегородская область одна из первых в стране подписала соглашение с этим фондом и рядом банков, но пока кредиты с применением гарантий от федерального фонда единичны.

По мнению бизнес-омбудсмена Нижегородской области, эффективность этих механизмов необходимо повысить. «Региональный гарантийный фонд работает очень эффективно, у него практически нет невозвратов, да и сумма приличная по сравнению с другими регионами. Но предприниматель должен сразу оплатить пользование гарантийными средствами за весь срок кредита. Этот процент при большом объеме и сроке кредита может составлять серьезную сумму, которую, еще не получив кредит, предприниматель должен отдать фонду», — отмечает Павел Солодкий. Кроме того, по мнению бизнес-уполномоченного, необходимо увеличить сумму предоставляемых госгарантий до 100 млн руб. для тех направлений бизнеса, которые на данный момент наиболее актуальны для развития региона. Что касается федерального гарантийного фонда, то стоимость денег в нем — 1,75% годовых — слишком высока, полагает господин Солодкий. «При таком размере процентной ставки для предпринимателей это дополнительная нагрузка, многие бизнес-планы ее не выдерживают. Поэтому со стороны предпринимателей часто звучат предложения, что цена гарантийных денег должна быть вдвое-втрое ниже», — говорит бизнес-омбудсмен. Впрочем, национальная гарантийная система только начинает работать, хотя для нее уже выделен капитал в районе 50 млрд руб., напоминает Алексей Назаров. «Когда гарантийная система с помощью федерального агентства кредитных гарантий заработает в полном объеме, эти 50 млрд руб. смогут оказать реальную поддержку бизнесу. В целом это перспективный механизм», — уверен эксперт.



Банки также предлагают предпринимателям несколько видов гарантий: тендерную — по государственным и муниципальным контрактам, гарантию возврата аванса, гарантию исполнения контракта, гарантию платежа, гарантию уплаты таможенных платежей и другие. В этом плане финансовые учреждения пытаются работать с привлечением государственных механизмов поддержки. «ВТБ 24 заключил соглашение с региональным гарантийным фондом, который выступает поручителем за субъекты малого бизнеса в случае недостаточности предмета залога. Это открывает доступ к кредитным ресурсам широкому кругу предпринимателей. Гарантийный фонд предоставляет поручительства в размере 70% от суммы запрашиваемого кредита, остальную часть заемщик должен обеспечить залогом. Поручительства можно получить по кредитам в сумме свыше 1 млн руб. на срок от одного года до пяти лет», — рассказывает Георгий Гречин. Первую сделку с использованием средств федерального Агентства кредитных гарантий банк заключил в Нижнем Новгороде в октябре 2014 года. «Такие финансовые инструменты могут помочь бизнесу решить проблемы с финансированием, тем более что в силу многих причин госзаказ сейчас — одна из самых интересных ниш для предпринимателей», — полагает господин Назаров.

Вне зоны доступа
В Нижегородской области развитие сектора МСБ несколько опережает средние по стране показатели, что косвенно ука-

зывает на успешную работу региональной власти по поддержке бизнеса, отмечает господин Шамрай, тем более что объемы поддержки «весьма значительные». Между тем, по мнению бизнес-сообщества, существующие механизмы поддержки предпринимателей нуждаются в доработке с точки зрения механизмов финансирования. «Программы поддержки МСБ, идущие через институты развития — более всего через МСП-банк, имеют свои недостатки. Так, этот банк создал вокруг себя огромную систему посредников, и деньги бизнесмены получают не в МСП-банке, а у банков-посредников под гораздо более высокие проценты», — отмечает уполномоченный по правам предпринимателей при президенте РФ Борис Титов. По его мнению, нужно замкнуть все программы поддержки МСБ на институты развития, а те, в свою очередь, должны работать с клиентами напрямую.

Но главным механизмом, который сможет действительно поддержать малый и средний бизнес в условиях нестабильности, предпринимательское сообщество считает частичную компенсацию процентных ставок по кредитам. «Цена кредитов в России, увы, весьма велика. Бизнес-проект считается успешным при прибыли 10%, а кре-



дитуют под 14%. Не способствуют удешевлению кредитов и санкции, которые фактически закрыли для российских заемщиков западные рынки капитала. В этих условиях государственная поддержка МСБ в виде субсидирования кредитных ставок или даже их части — очень принципиальна», — полагает Борис Титов. «Сегодня эта мера была бы очень востребована и важна, потому что ряд проектов невозможно реализовать по высоким процентным ставкам, которые сегодня существует на банковском рынке. Во время изменения экономической ситуации меры поддержки бизнеса должны быть более гибкими», — добавляет Павел Солодкий. Впрочем, бизнес в первую очередь должен ориентироваться на свои силы, на свои конкурентные преимущества, полагает Александр Шамрай: «Программы поддержки призваны лишь создать более комфортные условия для предпринимателей, поддержать наиболее желательные формы их активности — например, осуществление инвестиций».

При сохранении существующей ситуации эксперты ожидают продолжения тренда на сокращение числа предпринимателей и уменьшение объемов их выручки. «Если предположить, что статус-кво сохранится — санкции и, в частности, затрудненный доступ к зарубежным рынкам капитала для российских банков, в краткосрочной и даже среднесрочной перспективе не следует ожидать серьезных положительных подвижек. В таких условиях кредитование малого и среднего бизнеса будет оставаться на периферии внимания банков, и рост, схожий по динамике тому, который мы наблюдали в 2010–2012 гг., нам доведется увидеть довольно нескоро», — отмечает господин Шамрай. «Если говорить про взаимоотношения банков и МСБ, то в краткосрочной перспективе темпы роста кредитного портфеля малых и средних предприятий будут небольшими, скорее всего в пределах 4%. Но в среднесрочной и долгосрочной перспективе МСБ все равно остается приоритетом для банков», — полагает господин Назаров.

Анна Павлова

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ГОДА 2014



МИНИСТЕРСТВО
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ
НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ



Участвуй в эстафете инвестиционных проектов!

Расскажи, как ты вложил деньги в Нижегородскую область, и получи заслуженную награду!

Регистрация на сайте
mininvest.ru
Телефон для справок
411-82-16

Участие бесплатно

16+ Реклама