

Экономика региона

Жесткий стимул к сотрудничеству

— финансы —

9 На фоне этого банки по-прежнему работают в направлении снижения стоимости фондирования, понижая ставки по вкладам». Однако пока внешнеэкономические предпосылки не дают оснований для оптимистичных надежд.

В одной лодке

Эксперты считают, что для оживления спроса на кредиты со стороны МСП и активизации работы банков в этом сегменте необходимо работать над снижением высоких рисков кредитования, которые приводят к удорожанию ресурсов и повышают требования кредитных организаций к обеспечению кредита. В 2015 году рынок кредитования МСП показал небольшой рост лишь в июне-августе. Но в среднем прирост месяц к месяцу не превышал 1,38% против докризисных 2–2,5%. Член правления общественной организации малого и среднего бизнеса «Опора России» Константин Басманов считает, что этот рост связан с запуском программ господдержки и связанной с ними возможностью снижения ставок по кредитным продуктам. По мнению самих представителей банков, для стимулирования кредитной активности МСП существует возможность снизить стоимость финансовых ресурсов для банков, например за счет участия в государственной программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, разработанной АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП), Минэкономразвития и Банком России.

Как показали итоги года, лучшие результаты в кредитовании сектора МСП продемонстрировали те банки, которые раньше начали сотрудничать с региональными гарантийными фондами, федеральным Агентством кредитных гарантий, а затем и новой госструктурой — Корпорацией МСП. «Мы ожидали серьезного снижения в секторе кредитования малого бизнеса, если не будет господдержки», — отмечает управляющий филиалом банка ВТБ24 в городе Краснодаре Виктор Тусиков. — Но она появилась. И сейчас мы видим снижение по кредитованию бизнеса всего на 40%, при этом наш кредитный портфель среднему бизнесу снизился всего на 13%. Представители банков отмечают, что гарантии, предоставляемые Корпорацией МСП, не только позволяют решить вопрос обеспечения исполнения обязательств клиента перед банком, но и повышают кредитный рейтинг клиента, что делает возможным снижение ставки по кредиту.

Несмотря на резонансное заявление главы ВТБ Андрея Костина на форуме «Россия зовет!», где он отметил о том, что кредитовать малый бизнес рискованно и невыгодно, именно ВТБ стал первым российским банком, осуществившим в декабре текущего года сделку в рамках программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, реализованной Корпорацией МСП и ЦБ РФ. По словам генерального директора Корпорации



Сферу кредитования малого и среднего бизнеса в этом году поддержали запуск программы господдержки и связанная с этим возможность снижения ставок по кредитным продуктам

МСП Александра Бравермана, уникальность программы состоит в ограничении кредитной ставки для заемщиков из сектора МСП (не более 10% годовых для субъектов среднего бизнеса и не более 11% — для малого). В целом на рынке сложилась ситуация, когда банки борются за качественного клиента из сектора МСП, а предоставить ему выгодные условия кредитования могут в основном те из них, кто сотрудничает с региональными и федеральными структурами поддержки МСП. Поэтому эксперты прогнозируют, что продолжится обострявшаяся в начале года тенденция перетекания клиентов в такие банки, однако без значительного роста объемов кредитования малого бизнеса. «Многие банки будут более активно использовать фонды поддержки малого предпринимательства, но здесь важно понимать, что речь идет лишь о частичном покрытии рисков», — поясняет Вера Батракова. При этом с восстановлением экономики положительный эффект «накопления» клиентов из МСП с помощью механизмов предоставления гарантий и поручительства фондов проявится в полной мере. С ростом динамики кредитования увеличится отрыв по объемам кредитного портфеля МСП между лидерами и остальными участниками рынка.

Не фондом единым

Председатель правления МСП-банка Сергей Крюков на Сочинском форуме в октябре подчеркнул, что не только предоставление бюджетных гарантий, но и обеспечение доступа банков к долгосрочному фондированию на разумных условиях позволит снизить ставки по кредитам для МСП. По мнению эксперта, необходимо развивать новые инструменты привлечения фондирования. «Например, секьюритизация (выпуск ценных бумаг, обеспеченных активами. — «Б») позволяет привлечь внимание институциональных инвесторов к кредитованию МСП, способствует упорядочи-

ванию и стандартизации условий кредитования, позволяя существенно нарастить объемы финансирования бизнеса», — отмечает он.

О секьюритизации кредитов для МСП как эффективном инструменте снижения банковских рисков и формирования более лояльных условий кредитования ассоциация банков «Россия» и МСП-банк говорят уже давно. Первые попытки были предприняты еще в середине текущего года. «Сейчас в МСП-банке на разных стадиях реализации находится несколько проектов секьюритизации МСП-кредитов. Действительно, размещение первого выпуска облигаций, обеспеченных портфелем кредитов МСП, было запланировано до конца 2015 года, и проект находится на финальной стадии, когда эмиссионные документы готовы для подачи на регистрацию в ЦБ. К сожалению, ситуация не прояснилась. Так, Банком России были опубликованы проекты изменений в нормативные акты, предполагающие введение с 2016 года повышенных коэффициентов риска по сделкам секьюритизации: коэффициента 100% для старших позиций в сделках секьюритизации и коэффициента 1250% для младших позиций в сделках секьюритизации, то есть полное покрытие капиталом», — рассказывает директор департамента структурного финансирования МСП-банка Дмитрий Киселев. По словам эксперта, введение этих коэффициентов риска в первую очередь окажет отрицательный эффект на показатели достаточности капитала банков-оригинаторов (участников). В связи с этим реализация проектов секьюритизации приостановлена до момента публикации ЦБ РФ окончательных вариантов изменений в регулятивные документы. В МСП-банке надеются, что процесс создания адекватного законодательного поля идет и уже в 2016 году банки смогут через секьюритизацию кредитов обеспечить себе финансирование, которое привязано именно к портфелю малого бизнеса.

Если секьюритизация поможет работать в сфере кредитования МСП в основном средним региональным банкам, то крупные банки, нацеленные на долговую и плодотворную рабо-

ту с одним из самых активных секторов экономики, пытаются в текущих условиях найти возможности привлечь заемщика-предпринимателя на интересных для него условиях. «Мы готовы при необходимости на продление сроков выдаваемых кредитов, реструктуризацию кредита. Это помогает бизнесу нивелировать воздействие кризиса», — отмечает Лариса Сулацкая. — Кроме того, мы надеемся, что правительство пойдет на то, чтобы предоставить льготы по отнесению к той или иной категории (по соотношению цены и качества) всех кредитов, выданных бизнесу. От категории кредитов зависит объем резервов, которые банк должен создать под них. На данный момент льготы получают только кредиты, выданные компаниям, попавшим под иностранные санкции. Мы считаем, что их необходимо распространить на все займы, поскольку от кризиса пострадал практически весь бизнес».

Виктор Тусиков рассказывает, что уже в конце второго квартала текущего года ВТБ24, как и большинство кредитующих банков, начал снижение процентных ставок по выдаваемым кредитам, стимулирует спрос на них со стороны бизнеса, и одновременно запустил стимулирующие промоакции по рефинансированию кредитов. «Это позволило предприятиям малого бизнеса заместить кредитные ресурсы, полученным в конце 2014 — начале 2015 годов или по которым банками были подняты процентные ставки в этот же период», — поясняет эксперт.

Участники рынка кредитования надеются, что во второй половине 2016 года начнется процесс постепенного восстановления экономики. «Главным стимулом для рынка кредитов предприятиям будет являться восстановление экономики в целом», — подчеркивает Вера Батракова. И когда — рано или поздно — это произойдет, в выигрыше окажутся те, кто работал на перспективу и сумел за счет инструментов стимулирования кредитной активности и снижения банковских рисков сохранить и преумножить количество заемщиков-предпринимателей.

Лариса Никитина

Хорошо, но мало

— стратегия —

9 Директор ООО «Гидро-ремсервис» Илларион Пущечкин представил технику для обеспечения комплексной механизации виноградарства. В России она сегодня не производится, а импортные машины менее мобильны и дороже отечественной разработки в разы. Авторы проекта уверены, что юг России и Крым сегодня остро нуждаются в их технике, а это значит, что проект можно реализовать в рамках импортозамещения. Опытные образцы успешно прошли испытания во Всероссийском НИИ виноградарства и виноделия.

Явится ли ангел?

Целенаправленно поддержкой инновационных бизнесов, в том числе и на уровне стартапов, в регионе занимается Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (в текущем году сумма поддержки составила 71 млн руб.), Фонд развития промышленности и торговли РФ по Северо-Кавказскому региону, департамент инвестиций и предпринимательства Ростовской области и другие региональные организации из инфраструктуры поддержки МСП. При этом, по словам Романа Хади, этого явно недостаточно. Потенциал инновационного бизнеса региона значительно выше. В деле финансовой поддержки инноваций, поми-

Представители банков, в свою очередь, отмечают, что они готовы предоставлять кредиты инновационным предприятиям. «Только в этом году 10 млрд руб., внесенных вкладчиками, три раза были отданы в качестве кредитов субъектам малого и среднего бизнеса», — комментирует председатель правления банка «Центр-инвест» Юрий Богданов.

Тем не менее при всем желании банки не могут кредитовать многие инвестиционные проекты в силу высоких рисков. Они охотно предоставляют средства уже работающим предприятиям, которые внедряют инновационные производства (это кредиты на приобретение оборудования и модернизацию). Но для получения кредита предприятие должно уже работать, а не существовать на уровне идеи.

Выход для инноваторов — обратиться за гарантиями, найти инвестора (действующее предприятие, заинтересованное в разработке), который возьмет для них кредит, использовать возможности бизнес-ангелов. Любой из этих вариантов требует от инноватора умения представить свою идею публике не только как уникальное изобретение, но и как основу для выгодного бизнеса. Управляющий партнер Национальной сети бизнес-ангелов ассоциации «Частный капитал» Дмитрий Княгинин отмечает, что только очень небольшая часть инновационных проектов имеет четкую и прозрачную бизнес-стратегию.



Инновационные проекты в сфере производства в наибольшей степени нуждаются в финансовой поддержке

Вице-президент ТПП Ростовской области Сергей Шнейдер поясняет, что именно отсутствие необходимых компетенций для «продажи» идеи оказывается камнем преткновения для многих инновационных проектов. Безусловно, сегодня инноваторы уже значительно лучше ориентируются на бизнес-поле, они могут защитить свою интеллектуальную собственность, получают патенты на изобретения, но довольно редко являются универсалами, разбирающимися и в науке, и в бизнес-планировании, и в маркетинге.

По словам Сергея Шнейдера, с одной стороны, в преодолении этой проблемы может помочь приобретение необходимых компетенций (в этом ТПП готова помочь начинающим предпринимателям), с другой — инноватор может максимально задействовать свой изобретательский потенциал, а для бизнес-упаковки и продажи идеи пригласить специалиста.

Иван Демидов

«Спрос на поручительства останется стабильным»

— интервью —

Роль гарантийного фонда как эффективного инструмента стимулирования кредитования МСП и минимизации банковских рисков в ситуации экономического кризиса существенно возросла. О рынке кредитования МСП и возможности совместной работы на региональном уровне банков и организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства рассказал директор Гарантийного фонда Ростовской области Алексей Липякин. — Алексей Константинович, как сегодня выглядит рынок кредитования МСП?

— По экспертным оценкам, темпы кредитования упали от 10% до 40%, в зависимости от отраслей. Причины понятны: недостаток дешевых ресурсов, высокорисковая группа заемщиков, а отсюда и высокая процентная ставка по кредитам, которую малый бизнес не всегда готов обслуживать. В то же время кредитование — реальный источник привлечения финансирования на развитие бизнеса. Если судить по обращениям субъектов МСП за поручительством фонда, то в этом году их



стало значительно больше по сравнению с предыдущими годами. Однако здесь мы усматриваем больше заинтересованность банков в снижении рисков, нежели действительно увеличение реальных заемщиков и объемов кредитования. — Каков удельный вес предприятий реального сектора в общем объеме кредитов для МСП? Почему?

— Ответ вполне ожидаем — на первом месте стоит розничная и опто-

вая торговля. Этот сектор быстрее адаптируется к меняющимся условиям, характеризуется более быстрым оборотом средств. В этом году его доля в наших поручительствах — 53%. На втором месте стоят предприятия обрабатывающих производств и предприятия, работающие в сфере сельского хозяйства и АПК. Это 29,5% от объема поручительства. Далее идут предприятия строительства, бытовых услуг, транспорта, прочие.

— Насколько активно развивается и поддерживается социальное предпринимательство?

— Развитие социального предпринимательства — один из приоритетов поддержки, заявленный на федеральном уровне и поддерживаемый правительством Ростовской области. Другой вопрос — насколько готовы сегодня предприниматели реализовывать социальные проекты и привлекать на них заемные средства. Пока только одно предприятие обратилось к нам за поручительством на кредитование социального проекта. Этот проект решает проблему с нехваткой детских садов в Аксайском районе. С помощью кредита банка «Центр-инвест» и поручительства регионального гарантийного фонда ИП Козлова С. Ю. обеспе-

чит 50 детей местами в частном детском саду. Считаю, что для развития социального предпринимательства необходимы дополнительные меры по поддержке именно этой адресной группы.

— Можно ли уже сегодня говорить о позитивных изменениях в деле поддержки малого и среднего предпринимательства в связи с образованием Федеральной корпорации по развитию МСП?

— Корпорация сейчас формирует стандарты Национальной гарантийной системы для всех гарантийных организаций. Предполагается, что в 2016 году эти стандарты апробируются на пилотных регионах, к которым относится Ростовская область, а впоследствии будут внедрены в работу всех региональных гарантийных организаций. Пока мы сотрудничаем по предоставлению совместного обеспечения по кредитам на общую сумму 80,7 млн руб. для привлечения кредитных ресурсов в общем объеме 117 млн руб. Намерены продолжить сотрудничество по данному направлению.

— Насколько активно банки используют возможности гаран-

тийных фондов? Какова роль организаций из инфраструктуры поддержки МСП в обеспечении доступного финансирования для предпринимателей?

— Перечень банков-партнеров фонда ежегодно расширяется. Сегодня мы сотрудничаем с 35 банками. С кем-то более активно, а с кем-то только тестируем программу гарантийной поддержки. Что касается организаций инфраструктуры, то наиболее тесные связи у нас с Ростовским региональным агентством поддержки предпринимательства, информационно-консультационным пунктом при Торгово-промышленной палате Ростовской области. Неоднократно сотрудничали с Шахтинским и Таганрогским фондами поддержки предпринимательства, Сальским и Зерноградским агентствами поддержки предпринимательства. Недавно начали сотрудничать с ООО «МСБ-Лизинг». У нас единая адресная группа предпринимателей, которые нуждаются в поддержке, и совместные мероприятия позволяют более широко и полно информировать бизнес о всех возможностях, которые реализуются в области.

— Насколько популярно использование гарантий для по-

лучения кредитов у МСП? Част ли эти гарантии, в связи с экономической ситуацией, оказываются востребованными банками?

— С одной стороны, объем поручительства гарантийного фонда в этом году возрос. Только за 11 месяцев выдано 178 поручительств на сумму 1,1 млрд руб., что помогло субъектам МСП получить кредиты и банковские гарантии в общем объеме 2,5 млрд руб. С другой стороны, возрос и объем выплат по требованиям банков. В этом году мы уже выплатили 115 млн руб. в связи с тяжелым положением заемщиков.

В 2016 году мы прогнозируем, что спрос на поручительства останется стабильным. С одной стороны, бизнесу необходимо развиваться, с другой стороны, ежегодно на рынок выходят новые игроки благодаря развитию молодежного предпринимательства. Возможно, продолжится рост выплат по требованиям банков. Это будет зависеть от способности бизнеса адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям. Но даже при негативной ситуации гарантийный фонд сможет выполнить свои обязательства.

Беседовала Лариса Никитина