Шесть с половиной шагов к заемщику

На рынке кредитования малого и среднего предпринимательства наметился рост. Часть заслуги в этом — и немалая — принадлежит программам Корпорации МСП, позволяющим банкам снижать ставки по таким кредитам. Активное участие в них принимает и Райффайзенбанк, наращивающий в рамках «Программы 6,5» выдачу кредитов среднему бизнесу под 9,6% годовых.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

— средний бизнес —

В нынешнем году Райффайзенбанк и Корпорация МСП заключили генеральное соглашение о сотрудничестве в рамках «Программы 6,5». Она была разработана Минэкономики, ЦБ и Корпорацией МСП и направлена на стимулирование кредитования малого и среднего предпринимательства (МСП). По ее условиям ставка кредитов для малого бизнеса сейчас не может превышать 10,6% годовых, а для среднего — 9,6% годовых.

Взамен уполномоченные банки получают возможность рефинансирования в ЦБ под 6,5% годовых — отсюда и второе название программы. Официально она называется «Программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства», и к ней присоединился уже 21 уполномоченный банк.

● *Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) создано указом президента Российской Федерации от 5 июня 2015 года №287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства». Корпорация МСП действует в качестве института развития в сфере малого и среднего предпринимательства.*

Для Райффайзенбанка это не первый опыт взаимодействия с Корпорацией МСП и с ее дочерним МСП Банком. «Райффайзенбанк совместно с МСП Банком активно работали по программе двухуровневой поддержки субъектов МСП „ФИМ Целевой“. Кредитные средства по данной программе предоставлялись субъектам МСП для инвестиционных целей. В рамках „ФИМ Целевой“ Райффайзенбанк предоставил поддержку субъектам МСП на общую сумму более 500 млн руб.,— отмечает начальник управления по работе с предприятиями среднего и регионального бизнеса Райффайзенбанка Евгений Богачев.— В настоящий момент наш банк активно работает с Корпорацией МСП по „Программе 6,5“. Мы прорабатываем вопрос участия в программе „Национальная гарантийная система“. В рамках этой программы Райффайзенбанк сможет привлекать гарантии МСП Банка, Корпорации МСП и региональных гарантийных организаций для дополнительного обеспечения по кредитам субъектов МСП, у которых не хватает собственного залогового обеспечения. Гарантия будет покрывать 50% от суммы кредита».

Для самого МСП Банка развитие этого направления также является одним из приоритетов. «Важнейшим направлением работы банка в настоящий момент является выдача гарантий в рамках Национальной гарантийной системы. Так, по состоянию на 11 ноября количество выданных банком гарантий МСП составило 1374, а их общий объем достиг почти 9 млрд руб. При этом сумма средств, обеспеченных портфелем гарантий банка, которая была получена субъектами МСП (включая средства на реализацию контрактов в рамках 223-ФЗ и 44-ФЗ), достигла 25,8 млрд руб.,— сообщил заместитель председателя правления МСП Банка Роман Капинос.— Банк также разворачивает работу по предоставлению прямых гарантий субъектам МСП—поставщикам крупнейших государственных корпораций в рамках реализации положений законов 223-ФЗ и 44-ФЗ».

Пока, впрочем, в масштабах как рынка, так и самого МСП Банка эти цифры не слишком велики, хотя перспективы, конечно, и просматриваются очень серьезные. Сейчас он действует через широкую сеть партнеров: банки, лизинговые и факторинговые компании, микрофинансовые организации, региональные фонды. Через них, по данным официального сайта МСП Банка, на 1 ноября поддержка оказывалась 14 262 предприятиям малого и среднего бизнеса, а объем доведенных до них средств составил 103 млрд руб.

Однако на объемы кредитования и выдачи гарантий влияет общая рыночная ситуация, в частности завершающаяся рецессия. «Несмотря на то, что размер рыночного портфеля кредитов МСП на протяжении 2016 года демонстрировал негативную динамику (за первые восемь месяцев года объем выданных кредитов снизился на 4% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года), в третьем квартале наметились предпосылки к улучшению ситуации,— отметил Роман Капинос.— Так, в августе увеличился объем новых выданных кредитов и несколько снизился уровень просрочки, что позволяет надеяться на некоторое исправление ситуации по итогам года».

«Мы видим рост портфеля в целом, увеличение количества выдач и стагнацию доли просроченной задолженности,— говорит Евгений Богачев.— Поэтому можно сказать, что текущий год рынок малого и среднего предпринимательства завершает на позитивной ноте». Рассчитывать на оживление в этом сегменте рынка позволяет и уровень процентных ставок по кредитам малому и среднему бизнесу в рамках «Программы 6,5». На протяжении всего срока действия программ Корпорации МСП они были заметно ниже средних рыночных ставок по кредитам. При этом кредиты, выдаваемые в рамках поддержки малого и среднего бизнеса, еще и по российским меркам очень долгосрочные. Это отмечают и в МСП Банке применительно к своему портфелю.

«В общем портфеле поддержки субъектов МСП по программе преобладают договоры на срок свыше трех лет. Это позволяет предприятиям планировать инвестиционные программы исходя из их потребностей, понимая, что можно рассчитывать на долгосрочное фондирование по неизменной процентной ставке,— отмечает Роман Капинос.— Кредитная поддержка по Программе МСП Банка носит заметно более долгосрочный характер, чем в целом по рынку кредитования. Так, доля кредитов на срок свыше трех лет в общем объеме выданных в первом полугодии 2016 года кредитов по программе составила 71,8%. В целом же по рынку, по расчетам Аналитического центра нашего банка на основе данных Банка России, в первом полугодии 2016 года лишь 10,6% кредитов было выдано на срок свыше трех лет».

Что же касается заемщиков, то банки отмечают интерес к «Программе 6,5» со стороны компаний различных отраслей, предпочитая при этом рассматривать производственные. Тем не менее в 2016 году заметен рост количества заявок и сумм выданных кредитов компаниям, занятым в агропромышленном комплексе. Лидером по привлечению средств по программе сельское хозяйство, впрочем, пока не стало. Сам же список отраслей, компании из которых могут рассчитывать на кредит, настолько широк, что попытаться получить в рамках программы заемные средства имеет смысл для очень многих компаний.

«Мы по-прежнему уверены, что во всех отраслях экономики есть хорошие заемщики, с которыми банк может выстроить прочные, партнерские отношения,— говорит Евгений Богачев.— Исходя из нашего опыта, проще всего получить кредит компании, которая показывает положительную динамику основных финансовых показателей, а также ведет свою деятельность на собственных площадях».

Владимир Привалов

«Ставка для нас важна, но нам важно и отношение»

— средний бизнес —

Совладелец ГК «Седрус» ВЛАДИМИР ДОКУЧАЕВ на встрече с начальником управления по работе с предприятиями среднего и регионального бизнеса ЕВГЕНИЕМ БОГАЧЕВЫМ и начальником отдела кредитования предприятий среднего бизнеса СВЕТЛАНОЙ КАЗАНОВОЙ вспоминает, как он с партнером впервые пришел в Райффайзенбанк. А в результате сотрудничество с банком длится уже более десяти лет, и компания выросла в успешный бизнес с годовой выручкой в 2,6 млрд руб.

ВЛАДИМИР ДОКУЧАЕВ: Впервые в Райффайзенбанк мы пришли в 2005 году, когда наша компания уже семь лет работала на рынке. Под «мы» я имею в виду себя и своего партнера совладельца ГК «Седрус» и моего хорошего товарища Сергея Чубчева, с которым в 1998 году создали бизнес по торговле цементом. Впоследствии мы стали производителями сухих строительных смесей — это вышло, можно сказать, случайно. Купили базу в Коломне, начали дело с нуля.

На тот момент строительный рынок рос довольно активно. И мы, как и все отечественные производители, отвоевывали свою долю рынка у импорта. На фоне того строительного бума росли не только мы, но и многие наши конкуренты. Сухие смеси как делаются? Смешал песок с цементом — и все. Отличный бизнес! Но это сейчас смешно, а тогда на российском рынке даже это было ноу-хау. Покупатели расхватывали смеси как горячие пирожки.

В 2004 году мы начали искать инвесторов. Естественно, обратились в банк, который в то время предоставлял нам расчетно-кассовое обслуживание. Когда нам дали почитать договор, то в нем было написано примерно следующее: «Отдайте все, включая бизнес». Естественно, мы не стали ничего брать, пошли в другие банки. Инвесторы не находились, а время шло.

Слухи о Райффайзенбанке на рынке ходили такие, как, скажем, о «Леруа Мерлен», когда он выходил на российский рынок: мол, иностранцы, огромная бюрократическая машина, работать с ними нельзя, у вас ничего не получится. Но мы все равно решили рискнуть. Райффайзенбанк был чуть ли не единственным на рынке, у кого действовала специальная программа кредитования среднего бизнеса.

ЕВГЕНИЙ БОГАЧЕВ: На момент начала нашей совместной работы ГК «Седрус» (в то время она называлась ГК «Строймонтаж МС») представляла собой группу, состоящую из четырех компаний, относящуюся по нашей классификации к сегменту малого бизнеса, с годовой выручкой 200 млн руб. и штатом в 100 человек. У компании уже было свое небольшое производство, и мы видели перед собой реально работающий бизнес. Мы понимали, как будут расходоваться деньги, как устроены финансы, производственные процессы, по каким критериям происходит принятие решений внутри компании. Это был бизнес, который действительно проявил определенную волю и доверие к банку, потому что с нами делились важной коммерческой информацией, которую компании не всегда готовы публиковать. По сути, мы принимали решение не с закрытыми глазами. И для банка это было очень важным моментом. Мы основывали свое мнение не только на цифрах, но и на многих факторах, которые нам становились известны из первых рук.

В. Д.: Скажу честно, первый отчет, который мы готовили для банка, запомнился нам надолго: это сейчас у нас работают 30 человек в финансовой службе и 5 юристов, а тогда вся нагрузка по подготовке due diligence ложилась лично на меня. И я лично сидел за компьютером, готовил для банка бухгалтерскую отчетность, рассказывал и показывал, как у нас все устроено, поскольку их интересовало фактическое положение дел.

Но! Первое, что нам понравилось в Райффайзенбанке,— это то, что у банка была четкая процедура оценки рисков и принятия решений. Второе: их кредитный договор не был кабальным, в отличие от тех предложений, которые делали нам другие банки. Условия были прозрачными: первый кредит котировался по ставке «MosPrime плюс», затем мы перешли на ставку, которая котировалась внутри банка. И, кроме того, мне понравилось отношение — например, со Светланой Казановой мы работаем с первых дней нашего прихода в банк. И я знаю в Райффайзенбанке много людей, которые здесь работают с момента нашего прихода в банк.

● *Первый кредитный лимит в размере 7 млн руб. Райффайзенбанк предоставил предпринимателям в 2006 году. Основная часть средств пошла на модернизацию производственного оборудования. В том же году ГК «Седрус» перешла на расчетно-кассовое обслуживание в Райффайзенбанк.*

В. Д.: Постепенно мы полностью перешли в Райффайзенбанк, включая зарплатный проект, у нас были обороты, появилась история в банке, мы стали довольно серьезно заниматься вопросом стратегии, организации управленческих процессов в компании. Одновременно с этим в 2006 году начал резко расти рынок стройматериалов. В Москве строительный бум, а у нас было реальное производство в Подмосковье. Естественно, мы выигрывали от этого: много инвестировали в разработку новой продукции, в технологии, стали расширять линейку собственных брендов.

В 2010 году мы взяли кредит в Райффайзенбанке в размере 80 млн руб. на модернизацию производственных линий на заводе в Коломне. Приобрели финское оборудование — сейчас стоимость одной такой линии оценивается в €10 млн. Часть денег шла на продвижение наших брендов, поскольку линейка продукции все время расширялась. Сейчас у нас около 400 позиций. Нашей стратегией стал поиск ниш, где требовалась продукция с высокой добавленной стоимостью и где у нас было не 100 конкурентов, а всего 3. То есть мы шли строго в высокотехнологичные и высокомаржинальные сегменты, где до нас львиную долю рынка занимали импортные аналоги.

Мы продолжали расширять и автоматизировать свое производство и в 2011 году сделали еще один важный шаг — при поддержке банка начали строительство нового автоматизированного комплекса (завода) по производству сухих смесей. К тому моменту для реализации данного проекта в банке у нас был кредитный лимит порядка 250 млн руб.

Е. Б.: Мы видели, что компания очень много инвестирует, вкладывает много ресурсов и труда в то, чтобы быть понятной, открытой для банка, правильным образом преподносить информацию. Если говорить про идеального для банка клиента, то помимо того, что мы понимаем, как компания устроена здесь и сейчас, нам еще очень важно понимать, как собственники видят ее дальнейшее развитие. И наличие стратегии, наличие видения того, что компания будет делать через месяц, через год или через несколько лет, мы всегда расцениваем как самый мощный позитивный фактор. Потому что такая стратегия дает банку возможность прогнозировать, как будут строиться наши взаимоотношения, чем банк в будущем может быть полезен компании.

Конечно, это не означает, что стратегия — это то, что вырублено в камне. В 2008–2009 годах, когда был очень серьезный кризис, мы договаривались с компанией о снижении лимитов. То есть мы совместно с клиентом ограничили финансовые аппетиты, дабы пережить сложный момент. И кризисные годы показали, что компания очень осознанно оценивает свои силы. Мы все время находились в контакте, банку не пришлось создавать какие-либо дополнительные резервы под то, чтобы обезопасить тот или иной кредит. То есть все очень четко просчитывалось, и это была совместная работа — со стороны компании и со стороны банка.

В. Д.: Но понятно же, что помимо того, что мы можем взять, надо еще и отдавать. Не всегда мы можем выбрать открытые на нас лимиты. Например, в 2014–2015 годах готовили крупный проект по строительству нового предприятия в Невинномысске. И столкнулись с ситуацией, когда радикальным образом меняются кредитные ставки. Для бизнеса это очень важный момент, если вообще не вопрос жизни проекта. У нас получилось так, что на первоначальной стадии инвестирования в проект рынок кредитных ставок был невероятно высок: уровень ставок достигал 22%. Но когда рынок стабилизировался и кредитные ставки снизились, мы попросили Райффайзенбанк рефинансировать нам кредит, и нам одобрили рефинансирование по более низкой ставке. Для нас это было важно.

● *В сентябре 2016 года в региональном индустриальном парке «Невинномысск» в Ставропольском крае состоялось открытие нового завода по производству сухих строительных смесей, построенного ГК «Седрус». Инвестиции в проект составили более 780 млн руб., из которых 450 млн руб. были предоставлены в виде кредитной линии Райффайзенбанком. Завод рассчитан на производство свыше 200 тыс. тонн сухих строительных смесей в год, предназначенных для поставки в регионы России.*

В. Д.: Не так давно мы начали поставлять наши материалы для строительства Крымского моста и в целом очень позитивно оцениваем перспективы инфраструктурных проектов, индустриального строительства. Дорожное строительство, нефтяная отрасль, металлургия — для этих отраслей мы можем предложить что-то свое, поскольку несколько лет назад мы создали научно-технический исследовательский центр, в котором работают 12 высококвалифицированных специалистов. У нас уже есть поставки продукции «Метрострою», в ближайшее время планируется заключить первый контракт с Московской ТЭЦ — «дочкой» «Газпрома».

В последнее время очень много разговоров про импортозамещение. Но кто бы что ни говорил, на мой взгляд, основная сложность в том, что в индустриальном сегменте очень много импортных продуктов, которые уже заложены в проекты. Производители годами над этим работали, еще с 1980-х, у них все сертифицировано. Нам для того, чтобы этот путь пройти, нужны деньги, люди и время. Последние три года мы движемся по этому пути, одновременно решаем вопрос повышения эффективности, управления всеми бизнес-процессами.

У нас есть проект Lean Production — «Бережливое производство». Причем о практическом внедрении концепции Lean и о его успешности мы узнали от наших партнеров из Райффайзенбанка. Для нас Lean заключается в том, чтобы передать часть или большинство управленческих функций на средний уровень организации. Мы начали с производства и намерены двигаться дальше.

СВЕТЛАНА КАЗАНОВА: Как правило, мы стараемся делиться с клиентами нашими знаниями, и случай с ГК «Седрус» — этому подтверждение. В Райффайзенбанке мы внедряли Lean в кредитовании среднего бизнеса в 2013 году, и это было нелегко, поскольку в процесс были вовлечены все его потенциальные участники: аналитики, риск-менеджеры, юристы и многие другие сотрудники. Для нас Lean — это не только один аспект, как для организации. Мы говорим о Lean как о процессе в целом. Lean — эффективность, прогнозируемость, умение быстро перестраиваться. То есть это вовлечение команды в управление процессом. Когда каждый должен быть ответственным за то, что твое обещание в отношении клиента работает. Если ты обещаешь клиенту кредит за две недели, будь добр, построй весь процесс таким образом, чтобы это именно так и получилось.

В. Д.: На одной из наших встреч Светлана рассказала о практике Lean в банке. И мы решили воспользоваться этой технологией. Светлана помогла нам, организовала встречи с консультантами и партнерами, с которыми сотрудничал банк. Благодаря этому мы смогли лучше оценить проект Lean и принять взвешенное решение. Хотя банк мог бы подойти к этому вопросу формально.

Нам ведь на рынке часто говорят: приходите к нам. Мы дадим вам на полпроцента ниже. Конечно, ставка для нас важна, но нам важно и отношение. У нас сложились хорошие партнерские отношения с Райффайзенбанком. И не только компания, но и я сам тоже давно являюсь клиентом Райффайзенбанка. То есть я могу судить о банке не только как предприниматель, но и как частный клиент. И я считаю, что подход здесь честный.

С. К.: Мы стремимся быть для клиентов партнерами, быть опорой в их развитии, обеспечивать правильное долголетие в этом сотрудничестве. Понятно, что у каждого есть свой финансовый интерес. Но сегодня не все измеряется ценовыми параметрами. И «Разница в отношении» для нас не просто слоган, а принцип нашего взаимодействия и один из основных рецептов успешного долгосрочного партнерства.

В процессе анализа того, как устроен бизнес компании, за эти годы мы видели, как она менялась, развивалась организационно. Если сравнить с начальным этапом нашего сотрудничества — сегодня это совершенно другой клиент, учитывая масштабы деятельности компании, ее эволюцию. Мы начинали в 2006 году с кредита в размере 7 млн руб., сегодня их кредитный лимит превышает 600 млн руб. И мы уверены, наша совместная история продолжится — история, основанная на стабильных, надежных и доверительных отношениях.

В. Д.: У нас амбициозные планы! Мы рассматриваем возможность экспорта своей продукции за рубеж. В этом году, если вы посмотрите на рынок строительных материалов, экспорт вырос в пять раз. И мы знаем, что в скандинавских странах, в Европе заинтересованы в поставках из России, потому что там все эти продукты очень дорогие. Главное — это качество, технологии, которые у нас есть. Надеюсь, мы вскоре озвучим свою стратегию дальнейшего развития Райффайзенбанку.