

малый и средний бизнес

«Наиболее востребована малым бизнесом финансово-гарантийная поддержка»

Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП) работает в России чуть больше года. О первых результатах работы в Нижегородской области, как новый институт взаимодействует с областными властями и о том, какие меры поддержки наиболее интересны нижегородским бизнесменам, рассказывает заместитель генерального директора Корпорации МСП **Наталья Ларионова**.

— интервью —

— **Какие проекты реализуются в Нижегородской области с участием Корпорации МСП? Как корпорация взаимодействует с региональными властями?**

— В апреле 2016 года Корпорация МСП подписала с правительством области соглашение о сотрудничестве, в котором прописаны мероприятия по развитию малого и среднего бизнеса в регионе по всем основным направлениям. Речь идет прежде всего об оказании нижегородским предпринимателям финансовой, имущественной, информационно-маркетинговой и правовой поддержки.

Одно из приоритетных направлений нашей совместной работы — увеличение доли малого бизнеса в закупках крупнейших компаний с госучастием. Кроме того, мы сотрудничаем в части развития инфраструктуры поддержки субъектов МСП и предоставления услуг корпорации через многофункциональные центры. Плюс мы вместе работаем над сбором и систематизацией лучших региональных и муниципальных практик поддержки малого бизнеса, а также над стимулированием небольших компаний к внесению дополнительных сведений в Единый реестр субъектов МСП. Сейчас мы составляем перечень мероприятий по развитию малого бизнеса в Нижегородской области на 2017 год.

— **Какие инструменты поддержки малого и среднего бизнеса со стороны Корпорации МСП наиболее востребованы предпринимателями региона?**

— Наиболее востребована в Нижегородской области финансово-гарантийная поддержка. Так, по состоянию на ноябрь 2016 года, предпринимателям региона выдано 147 гарантий Корпорации МСП на общую сумму 401,6 млн руб., что позволило им привлечь банковское финансирование на сумму 978,9 млн руб. Для сравнения: всего в Приволжском федеральном округе было выдано 1207 гарантий на сумму 4,8 млрд руб. То есть доля Нижегородской области довольно велика.

— **Как реализуется в регионе программа «Шесть с половиной» (банки, кредитующие предпринимателей, могут получить рефинансирование в ЦБ под 6,5% годовых)?**

— В рамках программы стимулирования кредитования субъектов МСП, которую мы называем «Шесть с половиной», в Нижегородской области корпорация выдала 36 поручительств по кредитам банков (по ставке до 11% годовых) на сумму 474,3 млн руб. Эти поручительства выдавались компаниям, реализующим проекты в сельском хозяйстве, в сфере переработки сельхозпродукции, пищевой промышленности, а также в сфере туризма, производства упаковочной продукции и стройматериалов.

— **Сколько банков, работающих на территории Нижегородской области, сейчас сотрудничают с корпорацией? Какие банки наиболее активны?**

— В число банков-партнеров Корпорации МСП по программе «Шесть с половиной» сейчас входит 31 банк,



и 18 из них имеют отделения в Нижегородской области. В их числе Сбербанк, банк ВТБ, Альфа-банк, Россельхозбанк, Промсвязьбанк и другие, а также опорный региональный банк — НБД-Банк. Кроме того, после летнего снижения требований к капиталу банков мы принимаем заявления от банков о допуске к участию в программе «Шесть с половиной», и документы нам представил еще один опорный банк Нижегородской области — «Ассоциация».

— **Как вы оцениваете уровень доступа малого и среднего бизнеса к закупкам в регионе?**

— Нижегородская область входит в десятку регионов-лидеров по этому показателю. Так, по данным на ноябрь 2016 года, объем договоров, заключенных крупнейшими заказчиками и субъектами МСП, работающими на территории региона, составил 22 млрд руб. Для сравнения: общий объем договоров крупнейших заказчиков с субъектами МСП по ПФО за десять месяцев 2016 года составил 252,7 млрд руб.

— **Эффективно ли работают региональные меры господдержки, на ваш взгляд?**

— Мы можем оценивать лишь отдельные направления поддержки субъектов МСП, основываясь на имеющихся данных, получаемых, в том числе, от региональных властей. Например, в каждом регионе, в соответствии с федеральным законодательством, должен быть утвержден перечень государственного имущества субъектов РФ и му-

ниципалитетов, которое может предоставляться в аренду малому бизнесу. С начала 2016 года в Нижегородской области перечень объектов госимущества для субъектов МСП расширен с 12 до 14, а муниципальные перечни содержат 734 объекта. При этом перечни муниципального имущества для предпринимателей утверждены в 35 муниципальных районах из 39, в то время как целевое значение на год по плану-графику — 31 муниципалитет. То есть здесь план перевыполнен. С другой стороны, если говорить о городских округах, то такие перечни сейчас есть в 12 таких округах, хотя по плану на год в 10 городских и сельских поселениях.

— **Как развивается сотрудничество с Корпорацией МСП региональной гарантийной организацией (РГО) в Нижегородской области?**

— В Нижегородской области действует автономная некоммерческая организация — Агентство по развитию системы гарантий и микрофинансовая организация для субъектов МСП. Мы совместно реализовали шесть сделок с общим объемом гарантийной поддержки 103,2 млн руб.: 69,4 млн руб. — гарантии корпорации и 33,8 млн руб. — поручительства РГО. Это позволило субъектам МСП привлечь 147,5 млн руб. кредитных средств.

Деятельность регионального агентства можно оценивать по ключевым показателям эффективности, которые зафиксированы в нашем соглашении с нижегородским правительством. На ноябрь 2016 года агентством предоставлено поручительств в объеме 421,4 млн руб. — это 65% от запланированных объемов в 2016 году. Из них 14 млн руб. — в рамках совместных сделок с корпорацией, но этот показатель, мы надеемся, агентство существенно увеличит уже к концу года.

— **Запущен ли в Нижегородской области бизнес-навигатор для предпринимателей? Какие виды информации он предоставляет?**

— Разработанный Корпорацией МСП интернет-ресурс для предпринимателей «Бизнес-навигатор МСП» (SMBN.ru) успешно запущен и уже доступен пользователям Нижегородского Новгорода. Всего же до конца 2016 года ресурс суммарно охватит 169 городов России с численностью жителей более 100 тыс. человек. С помощью этого сервиса пользователь может выбрать на интерактивной карте оптимальный вид бизнеса в привязке к конкретной локации, оценить существующий спрос и размер инвестиций в будущий проект, сформировать бизнес-план, подобрать помещение в аренду. Рыночный потенциал выбранного бизнеса в заданном пользователем месте оценивается «Бизнес-навигатором» по разнице между платежеспособным спросом и текущим рыночным предложением.

Кстати, для удобства бизнесменов этот инструмент работает в формате «одного окна». Ресурс помогает пред-

принимателям найти информацию о кредитах для бизнеса, выбрать помещение для дальнейшей покупки или аренды, узнать о существующих мерах поддержки малого и среднего бизнеса, а также быть в курсе планов закупок крупнейших заказчиков.

— **Предоставляются ли в регионе услуги малому бизнесу через МФЦ? Какие именно?**

— В соответствии с соглашением, которое мы заключили с уполномоченным МФЦ по Нижегородской области, услуги корпорации должны оказываться в девяти МФЦ региона из 63 не позднее 1 декабря 2016 года. Карта МФЦ, в которых можно получить услуги корпорации, размещена на нашем официальном сайте и в «Бизнес-навигаторе МСП» — их перечень определяется субъектом. В многофункциональных центрах бизнес сможет получить информацию о государственном и муниципальном недвижимом имуществе, свободном от прав третьих лиц, о формах и условиях финансовой поддержки, предоставляемой корпорацией и банками-партнерами, включая информацию о программе «Шесть с половиной», а также о возможности участия субъектов МСП в закупках товаров, работ и услуг крупнейших заказчиков.

Кроме того, уже в 2017 году предприниматели смогут получить в МФЦ информацию об объемах и номенклатуре закупок крупнейших заказчиков с госучастием, данные о мерах поддержки, предоставляемых малому бизнесу органами государственной власти и местного самоуправления, а также организациями, образующими инфраструктуру поддержки субъектов МСП. Кроме того, через МФЦ можно будет записаться на участие в тренингах для предпринимателей, которые проводит корпорация.

— **Какие новые инструменты поддержки МСБ намерена внедрить корпорация до конца года и в следующем году?**

— В 2016 году мы провели большую работу по налаживанию взаимодействия с органами госвласти и МСУ, чтобы вывить имущество и дополнить перечни. В результате объем имущества, предлагаемого в аренду субъектам МСП, в том числе на льготной основе, увеличился на 29%. Эта работа будет продолжена и в 2017 году, в том числе с Росимуществом, так как в 23 субъектах РФ федеральное имущество не представлено в перечнях для оказания имущественной поддержки субъектам МСП.

Повышение доступности имущества малым и средним компаниям во многом связано с внесением изменений в федеральное законодательство, такие предложения корпорация сформулирует в 2017 году. Кроме того, в следующем году на территории Нижегородской области мы планируем провести тренинги «Азбука предпринимателя» и «Школа предпринимателя». Это бесплатные обучающие семинары, на которые мы приглашаем всех желающих начать или расширить собственное дело.

Беседовала Анна Павлова

Гарантированные перспективы

— инструменты —

В период кризиса одним из немногих стабильно растущих сегментов банковского бизнеса в Нижегородской области остаются гарантии. В кредитных учреждениях это объясняют растущей ролью госзакупок в портфеле предприятий и прогнозируют дальнейшее увеличение спроса на банковские гарантии, в том числе со стороны малого и среднего бизнеса (МСБ).

Банковские гарантии — классический финансовый продукт, который появляется в продуктовой линейке большинства банков уже на стадии ее формирования. И в то время, как кредитные портфели многих финансовых учреждений в кризис снижаются, гарантийный портфель, напротив, увеличивается, рассказали «Ъ» сразу в нескольких банках. «В последние годы спрос на банковские гарантии в Нижегородской области возрос. В первую очередь это связано с введением обязательного требования по предоставлению гарантий при заключении контрактов с государственными и муниципальными бюджетными учреждениями», — отмечает директор поволжского филиала Райффайзенбанка Александр Грицай. Интересу к гарантиям способствует не только возрастающая потребность компаний работать с госконтрактами, но и осторожность предпринимателей в непростое для бизнеса время в заключении новых контрактов, добавляет начальник отдела корпоративных клиентов НБД-Банка Дмитрий Шулин.

В результате гарантии сейчас занимают третье место по популярности среди банковских продуктов для юридических лиц после расчетно-кассового обслуживания и кредитования, отмечают банкиры. Так, объем гарантий, выданных НБД-Банком предприятиям Нижегородской области с начала года, на 1 ноября составил более 951 млн руб. — это 4,8% от общего объема предоставленных кредитов и банковских гарантий за этот период. Еще один нижегородский региональный банк — Саровбизнесбанк — с начала 2016 года только нижегородскому бизнесу выдал банковских гарантий на сумму 1,2 млрд руб. Также активно выдают гарантии банки с госучастием: например, на 1 октября этого года гарантийный портфель нижегородского филиала ВТБ составил 6 млрд руб., из которых 3,2 млрд руб. приходится на долю среднего бизнеса. Сбербанк абсолютных цифр по региону не раскрывает, но Волго-Вятский банк выдает около пяти гарантий в день, рассказал директор управления по малому бизнесу Волго-Вятского банка Сбербанка Алексей Андреев.

От тендера до тендера

Самые востребованные — гарантии, выдаваемые участникам различных тендеров, — тендерные гарантии, и гарантии исполнения условий договора. Это связано с тем, что и те, и другие, в соответствии с требованиями законодательства РФ, являются обязательными, поясняет Дмитрий Шулин. «Тендерная гарантия нужна, чтобы возместить убытки организатора тендера, если победитель откажется от заключения договора на предложенных им условиях. Применение тендерных гарантий сейчас настолько распространено, что без них не обходится практически ни один конкурс, проводимый ли он государственным, муниципальным учреждением или же коммерческой организацией», — рассказывает господин Шулин. Именно поэтому гарантийный механизм в Нижегородской области очень востребован, полагает руководитель по среднему корпоративному бизнесу Альфа-банка в Нижнем Новгороде Иван Саморуков: в регионе традиционно высока концентрация предприятий оборонного комплекса и госсетора, которые по закону просто обязаны получать банковские гарантии при исполнении госконтрактов. Соответственно, чаще всего запрашиваются гарантии для участия в тендерах в рамках федеральных законов «О контрактной системе» и «О закупках госкомпаний», а также в рамках взаимоотношений с Федеральной налоговой службой, отмечает президент Саровбизнесбанка Ирина Алужкина: «На сегодня банковские гарантии — обязательное условие практически всех конкурсных процедур, проводимых в соответствии с этим законодательством. Активно используются банковские гарантии федеральные структуры, государственные компании и корпорации. Также все чаще запрашивают гарантии при условии авансирования крупные частные компании». Кроме того, среди самых востребованных видов гарантий во всех сегментах бизнеса — гарантии возврата НДС и гарантии возврата аванса, добавляет Александр Грицай из Райффайзенбанка.

В силу требований законодательства чаще всего пользуются банковскими гарантиями производители оборудования, поставщики работ и услуг по контрактам с госкорпорациями и муниципальными учреждениями, а также производственные и торговые-закупочные предприятия, говорят банкиры. В числе последних активными пользователями этого финансового инструмента являются алкогольные компании (в части освобождения от уплаты акцизов и использования акцизных марок по назначению) и компании-импортеры (в части ускоренного возмещения НДС), рассказывает президент Саровбизнесбанка.



Банковские гарантии открывают бизнесу возможности для участия в госзакупках и тендерах крупных компаний

Кроме того, банковские гарантии популярны среди крупных компаний, работающих в сфере IT и консалтинга, предприятий строительной и нефтегазовой отрасли, добавляет Александр Грицай. В НБД-Банке наиболее активно этим банковским инструментом в этом году пользовались предприятия обрабатывающих производств, их доля в общей сумме выданных банковских гарантий по итогам трех кварталов составила 30,5%. «Причин может быть несколько: активное участие компаний этой отрасли в аукционах, отсечение рисков и защита своих интересов при заключении новых контрактов», — поясняет Дмитрий Шулин. В нижегородском филиале ВТБ наиболее активно используются банковскими гарантиями предприятия, работающие в сфере машиностроения и транспорта, предприятия наукоемких отраслей и под-

рядные организации, торговые компании, предприятия пищевой, фармацевтической и химической промышленности.

Гарантия не гарантируется

Получить банковскую гарантию не так просто, признают банкиры. Как правило, условия предоставления — сроки, состав обязательств — очень индивидуальны и зависят от требований, предъявляемых бенефициаром, в пользу которого выдана гарантия. «Банк оценивает в первую очередь риски неисполнения принципом, то есть тем, за кого дается гарантия, взятых обязательств и, исходя из этого, устанавливает плату за свои услуги. Или отказывает в выдаче гарантии, если риски считает неприемлемыми», — рассказывает Ирина Алужкина. Кроме того, при оценке рисков и вытекающей из них стоимости

банк принимает во внимание и наличие соответствующего опыта и компетенций у клиента, наличие квалифицированного персонала, репутационную составляющую — то есть во многом подходы такие же, как и при кредитовании, добавляет госпожа Алужкина.

В последние годы банки стали более тщательно подходить к оценке заемщиков, внимательнее изучать специфику деятельности клиента, отмечает Иван Саморуков из Альфа-банка. «В этом есть и свои плюсы: условия для клиентов становятся более гибкими, поскольку банки наращивают свою отраслевую экспертизу и лучше погружены в специфику различных секторов экономики», — уверен господин Саморуков. По его словам, наиболее рискованными являются гарантии в сфере строительства, а также других отраслей, где преобладают контрактные работы. Низкорисковые, по оценке банковских экспертов, — таможенные, акцизные и экспортные гарантии.