

Господдержка МСБ

Сейчас на рынке действуют две основные программы поддержки МСП — программа стимулирования кредитования (на платформе корпорации по развитию МСП) и программа субсидирования процентных ставок. Первая разработана Минэкономики совместно с ЦБ для кредитования проектов в приоритетных отраслях (сельское хозяйство, обрабатывающее производство, транспорт и связь, внутренний туризм, здравоохранение, сбор, обработка и утилизация отходов и др.) и действует с конца 2015 года. Размер кредита в рамках этой программы составляет не менее 3 млн руб. (до 1 млрд руб.), а процентная ставка для малых предприятий не превышает 10,6%, для средних — 9,6% годовых. Срок кредитования — до трех лет. Участниками программы являются 47 российских банков. Механизм программы такой: банк выдает кредит на льготных условиях, а затем обращается в ЦБ за фондированием под 6,5%. По требованиям программы компания-заемщик должна иметь положительный финансовый результат за предыдущий год, положительные чистые активы. Общий долг не должен превышать операционную прибыль юрлица (или группы компаний) более чем в пять раз. В рамках программы субсидирования процентной ставки, которую с этого года реализует Минэкономики, заемщики могут получить кредиты по ставке до 6,5% годовых (на инвестиционные цели или пополнение оборотных средств). Субсидирует недополученный доход банку Минэкономики. Уполномоченный банк предоставляет заемщику инвестиционный кредит в размере от 3 млн до 1 млрд руб. сроком на десять лет или кредит на пополнение оборотных средств от 3 млн до 100 млн руб. на срок до трех лет. В программе участвуют 15 уполномоченных банков — 6 федеральных и 9 региональных. Для получения кредита необходимо, чтобы компания занималась бизнесом в приоритетных областях экономики, не имела просроченной задолженности как по кредитам, так и по налогам, сборам, заработной плате.

В результате уверенно растет спрос на кредитные средства. По данным «Эксперт РА», объем выдачи кредитов МСБ в первой половине 2018 года составил 3,1 трлн руб., что на 6% больше, чем за аналогичный период прошлого года. «В целом по рынку наблюдается более рациональный подход клиентов к использованию заемных средств, улучшается качество финансового планирования», — отмечают в ВТБ. — Сейчас уровень просрочки в данном сегменте относительно невысок и позволяет предлагать широкий продуктовый ряд клиентам, заинтересованным в дополнительном финансировании».

Как оценивают заемщиков

Требования к заемщикам со стороны банков по-прежнему остаются высокими. По результатам анкетирования, проведенного RAEX в рамках ежегодного исследования рынка кредитования МСБ, большинство опро-

шенных банков (57%) консервативны в оценке заемщиков, 29% участников ужесточили свои требования к МСБ при выдаче кредита и всего 14% респондентов планируют смягчать требования к заемщикам. Основным препятствием на пути к получению ссуды для малых и средних предпринимателей остается дефицит у МСБ качественного залогового обеспечения, а также отсутствие грамотно составленной бухгалтерской отчетности.

«Смягчению требований к заемщикам очень способствует новый уровень информационной прозрачности и использование технологий big data для анализа кредитного качества клиентов», — объясняет директор по развитию кредитных продуктов Альфа-банка Марина Полякова. — Банки используют для оценки потенциального заемщика данные из БКИ, ЕГРЮЛ, СПАРК, коммерческих баз и агрегаторов различных данных». Кроме того, значительный объем ин-



ДЕСЯТЬ СОВЕТОВ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С БАНКОМ

Совет №1: формируйте хорошую кредитную историю

Комментарий эксперта. «Соблюдение кредитной дисциплины оказывает очень существенное влияние на принятие решения о предоставлении кредита и условия предоставления заемных средств», — говорит Сергей Нечушкин из Абсолют-банка.

Совет №2: готовьте информативную отчетность на уровне группы компаний

(95% заемщиков в России представляют собой не отдельные юрлица или ИП, а именно группу компаний.) Комментарий эксперта. «Отчетность многих компаний и групп непрозрачна, что является проблемой для самих же собственников», — поясняет Максим Лукьянович из Росбанка. — Иногда специалисты банка проводят фактически воссоздание реальной управленческой отчетности бизнеса и зачастую открывают собственникам глаза на реальное положение вещей в бизнесе. Порой это заканчивается сменой бухгалтера или финансового директора».

Совет №3: работайте с одним банком

Комментарий эксперта. «Иногда клиенты пытаются выгадать на мелочах, разнося свои операции по нескольким банкам: в одном — депозит, через другой — РКО, платежи, в третьем — кредит», — говорит Марина Полякова из Альфа-банка. — Однако чем больше у вас продуктов в банке, тем лучше банк понимает деятельность и операции клиента и тем выше к нему доверие и лучше условия по обслуживанию».

Совет №4: четко формулируйте цель кредитования

Комментарий эксперта. «Чем лучше будет проработан план, который вы представите в банк, тем больше шансов у вас получить одобрение», — предупреждает Сергей Нечушкин. — Это важно, так как банк сможет оценить жизнеспособность вашего проекта и дополнительно получит информацию об уровне квалификации руководителя».

Совет №5: называйте банку реальную цель получения кредита

Комментарий эксперта. «К сожалению, иногда клиенты пытаются, например, взять кредит на дофинансирование инвестиционного проекта под видом кредита на пополнение оборотного капитала. В процессе финансового анализа это становится очевидно банку и не добавляет доверия к клиенту», — говорит Максим Лукьянович из Росбанка.