

предлагает три основных продукта: «Экспресс», «Беззалоговый» и «Обеспеченный», которые позволяют закрыть основные потребности микробизнеса и индивидуальных предпринимателей. Каждый предприниматель может выбрать для себя лучшее: кто-то экономит деньги, а кто-то — время и силы на сбор бумаг», — рассказывает Татьяна Юрина, генеральный директор микрофинансовой компании «Финотдел». По ее словам, одновременно с этими основными продуктами компания разрабатывает сезонные продукты, поддерживающие оперативную смену коллекций, ввод нового ассортимента, расширение точек открытой торговли. Беззалоговые займы и экспресс-займы без поручителей на небольшие суммы, выдаваемые различными МФО, являются необычайно востребованным продуктом, так как максимально отвечают запросам бизнесменов, которые не в состоянии предоставить в залог недвижимость, акции или автопарк. «Российские бизнесмены ценят высокую скорость рассмотрения заявок и оперативность предоставления средств, лояльное отношение компании к кредитной истории и простоту оформления документов», — добавляет Татьяна Юрина.

В свою очередь, Промсвязьбанк выбрал одним из основных направлений своего развития именно работу с предприятиями малого и среднего бизнеса. Это кредитное учреждение предлагает сейчас «малышам» до 120 млн рублей на срок до десяти лет. Например, в рамках программы «Кредит-первый» (беззалоговый) таким компаниям банк выдает до 2 млн рублей без залога на физическое лицо. Срок кредитования составляет до 36 месяцев, отсрочка погашения основного долга — до трех месяцев, при этом сохраняется возможность досрочно погасить кредит. Примечательно, что срок рассмотрения и принятия решения по кредитной заявке — всего один рабочий день. Процентная ставка по этому кредиту устанавливается в индивидуальном порядке. Есть у банка и залоговые кредиты для «малышей», прежде всего на пополнение оборотных средств, инвестиции в основные средства, используемые в бизнесе, приобретение или ремонт недвижимости, проведение рекламной кампании и финансирование других текущих расходов. В данном случае для получения кредита необходимо предоставить поручительство основных собственников бизнеса с совокупной долей более 50%, а также залог корпоративного или личного имущества. Кроме того, в качестве залога может выступать залог векселя банка или гарантийный депозит, размещаемый юридическим лицом.

Впрочем, по словам Александра Осина, проблема сектора заключается в том, что многие банки исчерпали лимит возможностей по наращиванию кредитования торговых предприятий, предприятий сферы услуг, а дальнейшее развитие этого сектора требует госгарантий, например, за счет специальных фондов инвестиций со стороны государства в сфере МСБ для поддержки рентабельности неторгового сектора малого бизнеса. «Пока он испытывает кредитный голод, особенно это касается среднесрочных и долгосрочных проектов сроком на два года и более», — считает эксперт. По словам Вячеслава Вороникова, главная проблема — непрозрачность бизнеса: трудно оценить надежность инвестиционных проектов, поэтому и существуют требования к залогам. При открытом ведении бизнеса банки активнее кредитовали бы инвестиционные проекты, именно эти кредиты наиболее востребованы, но при отсутствии ликвидных залогов получить их проблематично. «Есть требования к срокам ведения бизнеса — если срок менее года, как правило, ссуды также выдаются на срок менее года», — добавляет он.

ВЗГЛЯД ПОТРЕБИТЕЛЯ По свидетельству представителей малого бизнеса, в последние годы небольшим компаниям стало гораздо проще получить кредит, чем несколько лет назад. «Банки относятся сейчас к малому бизнесу достаточно нейтрально, еще десять лет назад



БОЛЕЕ 80% ВЫДАННЫХ ЗАЙМОВ ПРИХОДИТСЯ СЕЙЧАС НА ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА И ОКОЛО 20% — НА ЗАЙМЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ

мы все ходили за банками, а сейчас ситуация кардинально изменилась, и банки ходят за нами. У банков сейчас огромная конкурентная среда, а возможности для кредитования крупных клиентов ограничены», — рассказывает глава московской компании «Рефком» Алексей Сурин. А малому бизнесу, продолжает он, банковские ресурсы необходимы

как воздух: своими ресурсами, без привлеченных денег невозможно развивать бизнес. Если предприятие работает в рамках какого-то сезонного цикла, то без кредитных денег у него образуется кассовый разрыв. «Малому и среднему бизнесу невозможно жить без кредитных ресурсов, какой-то процент оборотных средств всегда должен быть приобретенным. Для этого необходимо обращаться в банк, который предоставляет ресурсы на понятных условиях. Дело в том, что наш основной бизнес, изготовление ворот, носит ярко выраженный сезонный характер — весной нам

➤ РОССИЙСКИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ — ОТ БРИТАНСКИХ

Впервые в Москве с 13 по 26 апреля пройдет серия тренингов и семинаров по интегративному лидерству и коммуникации в малом и среднем бизнесе.

Ведущие тренингов — одни из лучших специалистов в Великобритании по интегративным и коммуникативным техникам. Среди них — Марк Уолш, основатель и ведущий тренер Integration Training, создатель и постоянный ведущий второго по популярности блога в рейтинге Google, посвященного управленческим тренингам в мире, и первого по популярности блога в Twitter. У Марка Уолша сегодня больше 26 тыс. подписчиков. Секретом своей популярности он готов поделиться с российскими бизнесменами.

В Москву также приедет Рэй Тэйлор, один из ведущих тренеров по коммуникации (метод NVC) в Великобритании, коуч, медиатор. В 60-х годах XX века американский психолог Маршалл Розенберг (последователь одного из основателей и лидеров гуманистической психологии, Карла Роджерса) описал принципы человекоцентрированного подхода в общении, дав этому методу название Nonviolent Communication (NVC), или «Эмпатическое общение». В России оно также известно как «Ненасильственное общение».

Если верить Дональду Трампу, знание психологии так же необходимо предпринимателям, как познания в бухгалтерии и инвестициях. Рэй Тэйлор и будет обучать в Москве предпринимателей эффективным инструментам для управления своими эмоциями и развития коммуникативных навыков. Использование принципов NVC в жизни дает нам возможность построить отношения, основанные на доверии и взаимном уважении. Мы развиваем способность слышать истинные эмоции и чувства других, понимать стоящие за ними потребности, а также открыто говорить о своих потребностях и чувствах без обид, обвинений или критики и в частной жизни, и в бизнесе. Наши слова из обычного мгновенного реагирования, зачастую ведущего к излишне эмоциональным реакциям, превращаются в осознанную речь, основанную на четком понимании того, что мы ощущаем, чувствуем и хотим. Навык концентрировать свое внимание на этих потребностях помогает нам настроиться на одну волну с другими. Это учит нас эмпатии, уважению и вниманию к собеседнику, что значительно улучшает взаимопонимание.

Третий участник британской недели — Дорота Годби, коуч, тренер по NVC, специализируется на создании и проведении семинаров для семейных пар, которые ведут совместный бизнес, а также для женщин-предпринимательниц.

Всего программой предусмотрено проведение 11 тренингов и семинаров.

очень нужны деньги для закупки материалов, а летом мы уже делаем основную часть работ: непосредственно собираем и изготавливаем сами ворота», — говорит гендиректор новосибирской компании «ТД „Мироград“» Владимир Рязанов. Благодаря сотрудничеству с Промсвязьбанком самарская компания «Садовый центр Веры Глуховой» месяц назад открыла новый магазин. «Своевременное предоставление кредита на недвижимость помогло успеть сделать женщинам Самары прекрасный подарок к 8 Марта — новый большой магазин горшечных цветов и сопутствующих товаров с уникальным ассортиментом крупномерных растений. Надеемся, что первые положительные результаты, полученные за этот месяц, будут только улучшаться и каждый наш клиент найдет то, что хотел, и уйдет довольным», — рассказывает Вера Глухова.

В первую очередь предприниматели просят кредиты на пополнение оборотных средств. Индивидуальный предприниматель из Кемерово Елена Кузнецова, занимающаяся ритейлом, работает с Промсвязьбанком уже более пяти лет и за это время неоднократно пользовалась кредитными ресурсами. «Как правило, это были краткосрочные кредиты на пополнение оборотных средств — на закупку коллекций нового сезона. При открытии новых магазинов часть инвестиций — ремонт, покупка торгового оборудования — финансировалась за счет долгосрочных банковских кредитов. Кредитование помогло нам развиваться быстрее, чем это могло быть, работой мы исключительно на собственных источниках», — говорит предприниматель. По ее словам, особенно это было заметно во время кризиса и после него. «За последние два года нам удалось стабилизировать работу в уже действующих магазинах и открыть отличный проект франчайзинга женской одежды MONICA RICCI», — добавляет она. По словам Владимира Рязанова, в кризис многие банки отказались работать с предприятиями малого и среднего бизнеса. «Мы кредитовались в одном банке с 2006 года, но в кризис он нам отказал. Поэтому мы обратились в другие кредитные учреждения и вышли на Промсвязьбанк. Представители банка с нами встретились, съездили на производство, ознакомились с материалами, изучили нашу историю, убедились в том, что мы действительно производители и деньги нам нужны для работы, и согласились выдать нам кредит», — говорит он.

Однако по-прежнему при работе с малым и средним бизнесом от банка требуется гибкий подход при работе с обеспечением и залогом. «Получить кредит несложно, главное со стороны малого бизнеса — это четкая документация, ведение строгого учета для предоставления под мониторинг», — говорит Елена Кузнецова. По словам Алексея Сурина, привлечь кредитные ресурсы достаточно легко, основной вопрос в том, на каких условиях банк согласен выдать кредит. «Самое главное — это обеспечение: кто-то гарантирует кредит объектом недвижимости, кто-то — товаром на складе, кто-то — другими активами. Если у компании есть серьезный предмет залога, то она может претендовать на более низкий процент по кредитам», — объясняет он. Однако если удалось один раз договориться с банком, то потом уже намного проще выстраивать отношения с кредитными учреждениями. «Мы довольно активно пользуемся большинством продуктов, которые предлагает банк для бизнеса и его собственников: РКО, эквайрингом, услугами private banking. Часто совместно с банком проводим акции лояльности для наших клиентов, принимаем участие в публичных мероприятиях банка», — рассказывает Елена Кузнецова. По словам Владимира Рязанова, ТД «Мироград» также после первого удачного опыта постоянно сотрудничает с Промсвязьбанком и увеличивает обороты. «У нас теперь возобновляемая кредитная линия, и мы сейчас берем в два раза больше — сумма растет, и доверие растет. Недавно мы привлекли кредит уже в четвертый раз», — добавляет он. ■

БЕЗЗАЛОГОВЫЕ ЗАЙМЫ И ЭКСПРЕСС-ЗАЙМЫ БЕЗ ПОРУЧИТЕЛЕЙ НА НЕБОЛЬШИЕ СУММЫ, ВЫДАВАЕМЫЕ РАЗЛИЧНЫМИ МФО, ЯВЛЯЮТСЯ НЕОБЫЧАЙНО ВОСТРЕБОВАННЫМ ПРОДУКТОМ