

предпринимателям нужно иметь поручителей, напоминает председатель нижегородского регионального отделения «Деловой России» Павел Солодкий. Впрочем, в последнее время банки в этом плане чаще идут навстречу предпринимателям, отмечает Максим Старостин. «Конечно, у малого бизнеса есть и всегда были проблемы с залогом и ликвидностью залога, тем более что банки после кризиса не очень охотно берут в залог оборудование и товар. Но в последнее время банки стали более лояльны к залоговой базе», — отмечает предприниматель.

Второй проблемой кредитования сегмента МСБ остается отсутствие в банках такого инструмента, как проектное финансирование. «В стране нет проектного финансирования и длинных денег, кредит для малого бизнеса на семь лет — это редкость, а окупаемость многих проектов, тех же гостиниц к примеру, — 8–10 лет. Поэтому построить себе магазин, офисное здание в кредит может только компания, которая занимается торговлей, имеет хорошие обороты, дополнительные залоговые и другой работающий бизнес», — рассказывает господин Солодкий. Производственному и инновационному бизнесу получить деньги под реализацию долгосрочных проектов еще сложнее. «В России банки в основном предлагают предпринимателям „короткие“ деньги, а в сфере инноваций срок окупаемости нередко исчисляется десятилетиями», — отмечает Максим Старостин. Для сравнения: европейские банки предлагают бизнесменам проектное финансирование сроком на 10 лет и более, причем предусматривают возможность выплаты и процентов, и «тела» кредита лишь спустя полгода после запуска объекта.

Кроме того, кредиты для малого бизнеса в России по-прежнему остаются очень дорогими. «Несмотря на то, что ставка рефинансирования колеблется вокруг 9%, кредиты МСБ в основном даются под 14–18% годовых и тенденции на снижение ставок не заметно», — отмечает Павел Солодкий. «Думаю, в ближайшее время снижения ставок не будет: кредитование малого биз-

неса — это определенные риски для банка, тем более что на ставки влияют мировые тенденции, так как банки привлекают средства на внешнем рынке», — комментирует Максим Старостин.

При таких условиях, чтобы расплатиться по кредиту, предпринимателям приходится предельно интенсивно работать, а бизнес должен быть очень оборачиваемым. «Если торговля, сектор обслуживания — это всегда быстрые обороты и „живые деньги“ и им проще гасить кредит, то для малого бизнеса, связанного с производством, эти ставки просто неподъемные. Инновации же — это еще более сложная область», — считает господин Старостин из АПНР. Причем высокие процентные ставки сохраняются на фоне увеличения общей фискальной нагрузки на бизнес, добавляет президент Российской ассоциации развития малого и среднего предпринимательства Александр Иоффе. «Это нельзя не учитывать: и налоговое бремя растет, и земля дорожает, и аренда недвижимости, и тарифы на электричество ползут вверх, и другие сборы растут — бизнес уже просто не выдерживает такой нагрузки. Ко мне многие предприниматели приходят и говорят: все, мы уже на нуле или в минусе», — рассказывает господин Иоффе.

СТОП НА СТАРТЕ Еще сложнее приходится бизнесменам, которые только начинают свое дело. Получить кредит на создание и развитие бизнеса в Нижегородской области, то есть для стартап-проекта, практически невозможно — банки в основном просто не готовы их финансировать. «Начинающий предприниматель, даже если он очень способный и собрал хорошую команду, не сможет получить деньги в банке. И даже если кто-то поручится за него или предоставит помещение в качестве залога, но бизнес пока не генерирует выручку — никто не даст кредит», — констатирует Дмитрий Бирман. Точно так же созданный «с нуля» малый бизнес не может рассчитывать и на тендерный кредит, добавляет эксперт: даже если предприниматель-

новичок представит заключенный государственный или муниципальный контракт, банки в большинстве своем откажут ему в получении тендерного финансирования. «На мой взгляд, это серьезно тормозит и возможность начать бизнес, и возможность его развивать. Сейчас много говорят об участии малого бизнеса в государственных и муниципальных закупках, но проблема в том, что для участия в конкурсе предприниматель должен внести залог. То есть предпринимателю надо где-то взять деньги даже для того, чтобы просто принять участие в тендере», — отмечает господин Бирман.

Сейчас российские банки предпочитают кредитовать бизнес «с историей» не меньше полугодом. В частности, Альфа-банк рассматривает клиентов на кредитование при сроке ведения бизнеса не менее шести месяцев, мотивируя свою позицию высокими рисками. Райффайзенбанк чистые стартапы тоже не финансирует, если только это не финансирование новой компании в рамках действующего и уже работающего бизнеса. «Минимально необходимый срок существования компании на рынке варьируется в диапазоне шести-девяти месяцев. Этот период нам представляется оптимальным с точки зрения минимизации рисков — за это время компания успевает накопить определенные компетенции, наладить бизнес-процессы и понять свои перспективы на рынке. Поэтому такие требования по срокам Промсвязьбанк предъявляет в большинстве кредитных продуктов для МСБ», — рассказывает начальник управления малого и среднего бизнеса Приволжского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Константин Захаренко. Более того, до полугодом большинство стартап-проектов вообще прекращает свое существование из-за возникших сложностей, отсутствия опыта, а несостоявшиеся бизнесмены «опускают руки», добавляет Федор Сытин из Номос-банка. «А если бы предприниматель, помимо всего прочего, еще и получил кредит, то добавилась бы еще и проблема его возврата, как для него самого, так и для банка. Поэтому как таковых программ для развития начинающих предпринимателей в нашем банке нет», — говорит господин Сытин.

Впрочем, ряд крупных банков все же готовы взять на себя риски и кредитовать тех, кто начинает бизнес «с нуля». В частности, Волго-Вятский банк Сбербанка готов дать кредит под какой-то интересный проект или под работу по франшизе с одним из партнеров банка, если у начинающего предпринимателя хорошая кредитная история. «Это, конечно, не очень большие деньги, но банки уже делают шаги в эту сторону. Хотя стартап — это всегда сложно, и надо понимать, что банк рискует деньгами своих вкладчиков, выдавая такой кредит», — отмечает господин Старостин. Между тем потребителей подобных банковских продуктов среди начинающих бизнесменов не так уж много. Эксперты объясняют это сложной процедурой получения такого кредита. «Как только бизнесмен начинает погружаться в сладкое предложение банка, то выясняет, что крупный банк — высокозатратная бюрократизированная структура, и процессы там идут медленно и сложно. Кроме того, если речь идет не о 200 тыс. руб., а хотя бы о 5–10 млн руб., предприниматель снова сталкивается с необходимостью генерации выручки», — отмечает Александр Иоффе. Такая ситуация, по его мнению, связана с тем, что банки давно ушли от формы участия в том или ином бизнесе и не становятся партнерами предпринимателя, а остаются только финансовым институтом.

РИСКОВАЯ ДОЛЯ В итоге ситуация с кредитованием малого бизнеса в России, не считая отдельных предприятий, складывается не очень хорошая, констатируют эксперты. Банки чувствуют, что риски при работе с предпринимательским сектором довольно высоки, причем не только с новичками в бизнесе. «Кроме того, если нет серьезного залога, действует требование Центробанка по повышенному резервированию, то есть это еще и невыгодно для банка, поэтому возникает серьезная проблема с ресурсами», — считает господин Иоффе. Но тем не менее банки все равно стараются работать с малым бизнесом, отмечает эксперт: этот сегмент дает банкам большое число клиентов и позволяет зарабатывать деньги.

«КРЕДИТ ДЛЯ БИЗНЕСА — ЭТО ЛОКОМОТИВ, ЗА КОТОРЫМ ИДУТ СОПУТСТВУЮЩИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ»



Кредитование малого и среднего бизнеса (МСБ) является одним из приоритетных направлений деятельности для Нижегородского филиала ВТБ24. В начале третьего квартала в банке появился ряд специализированных программ кредитования, ориентированных на потребности этого сегмента клиентов. О принципах работы банка с предприятиями МСБ рассказал начальник отдела малого бизнеса РОО «Нижегородский» ВТБ24 Денис САЛОВ.



— Денис Владимирович, как с начала 2013 года изменился кредитный портфель по МСБ Нижегородского филиала ВТБ24?

— С начала этого года объем выданных малому и среднему бизнесу кредитов увеличился на 36% и составил более 4 млрд руб. Произошло это во многом благодаря запуску ряда актуальных кредитных программ. Например,

пакета услуг «Автопартнер», рассчитанного на автомобильных дилеров. Еще одно направление, которое мы развиваем, это программа «Застройщики» для компаний, занимающихся строительством многоэтажного жилья в Нижегородской области. По этой программе мы уже выдали три кредита с общим объемом лимита 1,1 млрд руб. Услуга «Новые возможности» призвана обеспечить кредитную поддержку инвестиционным проектам малого и среднего бизнеса. Кроме того, у нас есть универсальное кредитное предложение «10х10» с привлекательными условиями — сроком до 10 месяцев и сниженной процентной ставкой от 10%. В целом мы стараемся предоставить финансовые инструменты для любых потребностей предпринимателей и кредитовать приобретение, ремонт, реконструкцию, модернизацию основных средств, а также обеспечиваем рефинансирование основных кредитов сто-

ронных банков по сниженной ставке и отсутствием комиссии за выдачу кредита.

— Расскажите о необходимом залоге по кредитам малому и среднему бизнесу.

— У нас достаточно гибкий подход к обеспечению. Для клиентов, у которых не хватает залога, мы готовы предложить беззалоговые кредиты, например пакет услуг «Коммерсант», который не предполагает оформление залога, или «Бизнес-экспресс» с возможностью выдачи кредита с частичным обеспечением. Также мы можем предложить услуги поручительства гарантийного фонда. Сегодня мы работаем с Агентством по развитию системы гарантий для субъектов малого и среднего предпринимательства Нижегородской области, которое предоставляет поручительства заемщикам, у которых не хватает залога. Максимальный размер поручительства по таким кредитам может составлять до 70%. Помимо этого, на кредиты до одного года мы можем взять в залог только товар в обороте. Это сильный аргумент в пользу клиентов, которые занимаются оптовой торговлей и чей бизнес сопряжен с наличием больших товарных запасов, не требующих наличия основных фондов.

— Каковы сроки рассмотрения заявок на получение кредитных средств?

— Сегодня средний срок обработки заявки на сумму от 4 млн руб. — 10 рабочих дней. Небольшие суммы отрабатываются за три-четыре дня. Так, для выдачи займа до 15 млн руб.

у нас разработана и введена технология «Бизнес-стандарт», которая предполагает выдачу кредита по упрощенному пакету документов. Есть скоринговые продукты, которые существенно экономят время заемщика. Это кредиты «Бизнес-экспресс» и «Коммерсант». Клиент может получить доступ к денежным ресурсам уже в течение двух рабочих дней.

— Могут ли заемщики вашего банка, помимо кредитных продуктов, рассчитывать на дополнительные услуги?

— Помимо традиционной услуги расчетно-кассового обслуживания нашим клиентам мы можем предложить оформление зарплатных карт, установку терминалов в торговых точках. Клиентам, у которых имеются денежные отношения с зарубежными странами, мы предлагаем операции валютного контроля и аккредитивы. У компаний, участвующих в тендерах, большим спросом пользуются банковские гарантии. Но основная наша услуга, на которую банк делает акцент сегодня, — это первоклассный сервис. За каждым клиентом мы закрепляем менеджера, который консультирует по всем предоставляемым в банке услугам. В его обязанности входит сопровождение заемщика на всем этапе сотрудничества: помощь в подготовке документов на кредитование, подбор оптимального комплекса услуг, защита сделки на кредитном комитете банка и т.д. Очень важно, что на случай оперативных консультаций наши менеджеры доступны по мобильным телефонам. Таким образом, получается, что кредит для бизнеса — это локомотив, за которым идут сопутствующие предложения.