

# Экономика региона

## Важный малый

— финансы —

С 9 проектов снижена до 10 млн руб. Программа получила название «Шесть половиной», именно под такой процент — 6,5% — получают средства в МСП-банке банки-кредиторы. Реальная ставка на выходе для среднего бизнеса составляет 9,6%, а для малого бизнеса — 10,6%.

«На мой взгляд, программа МСП самая действенная», — считает Виктория Назаренко, директор по работе с корпоративными клиентами Южного филиала Росбанка. — Росбанк присоединился к данной программе в прошлом году. Клиент подает заявку на получение кредита, как обычно. Банк рассматривает заявку в соответствии со своими внутренними процедурами и оценивает клиента как участника программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства Корпорации МСП. Клиент

получает в итоге гарантированную ставку в 9,6% годовых на срок до трех лет для среднего бизнеса и 10,6% годовых — для малого».

О популярности программы у МСП говорит тот факт, что к концу первого полугодия текущего года лимит, выделенный бюджетом на ее реализацию, — 75 млрд руб. — был исчерпан на 70%. Стоит отметить отдельно, что под действие «Программы 6,5» попадают не все малые и средние предприятия, а только те, которые заняты в реальном секторе экономики. «У некоторых предпринимателей есть возможность получить кредиты по льготной ставке в рамках программы Корпорации МСП для малого бизнеса», — комментирует Владимир Стрельников. — Таким кредитом могут воспользоваться компании, реализующие инвестиционные проекты в приоритетных отраслях экономики, в том числе в импортозамещении».

Еще раз снизить риски

Следующий шаг, который хочет предпринять государство совместно с Корпорацией МСП, — секьюритизация кредитов для МСП. По замыслу авторов проекта, выпуск облигаций под обеспечение кредитами предпринимателей позволит банкам активнее работать с компаниями этого сектора. Ценные бумаги помогут привлечь дополнительную ликвидность, их можно продать на рынке или, заложив их в Центробанке, получить под них средства для дальнейшего кредитования.

Такая идея прорабатывалась давно, но до недавнего времени для воплощения ей не хватало законодательного поля и политической воли. Пока в России банки научились секьюритизировать только ипотеку. Ипотечный кредит — более простой продукт для «упаковки»: с долгим сроком, однородный, ипотечные займы легко объединять в пулы.

По словам руководителя службы по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров Банка России Михаила Мамуты, сделки по секьюритизации портфелей компаний сектора малого и среднего предпринимательства не могут носить массового характера и более затратны, чем по другим видам кредитов. Облигации, которые должны выпускаться в качестве обеспечения портфеля кредитов, рассчитаны на срок от трех-пяти лет, а займы МСП выдаются в среднем на срок от года до полутора лет, они очень разные и неоднородные. Поэтому секьюритизировать их сложно, такое под силу только крупным игрокам. По мнению председателя правления МСП-банка Дмитрия Полованова, первыми игроками на поле секьюритизации кредитов МСП могут стать крупные банки, у которых есть большие портфели займов в этом сегменте и отработанные стандарты кредитования. Однако пока крупные госбанки относятся к инициативе с осторожностью. Первую и пока единственную сделку по секьюритизации кредитов МСП провел только Промсвязьбанк в сентябре текущего года. По словам руководителя блока «Средний и малый бизнес» Промсвязьбанка Владимира Шаталова, банк заинтересовали возможности привлечения средств с применением нового инструмента — выпуска облигаций, обеспеченных кредитами малому и среднему бизнесу. «Надеюсь, полученный опыт поможет сделать МСП-секьюритизацию реальным инструментом фондирования кредитования малого и среднего бизнеса», — замечает Владимир Шаталов.

Лариса Никитина



Первыми игроками на поле секьюритизации кредитов МСП могут стать крупные банки, у которых есть большие портфели займов в этом сегменте и отработанные стандарты кредитования

## «Рост есть в тех отраслях, где реализуется программа импортозамещения»



— интервью —

— Как вы оцениваете общее состояние экономики в регионе?

— Юг России по многим направлениям демонстрирует показатели выше среднероссийских. Одним из индикаторов экономической ситуации является развитие кредитования предприятий. Так, по данным Центробанка, объем кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в России в целом вырос на 18,4%, составив 1796 млрд руб. При этом в Южном федеральном округе рост составил 21,7%. Объем кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) в стране вырос на 21,4%, составив 441 млрд руб. У нас на Юге — на 25,8%. Точек роста в экономике юга России по-прежнему остается достаточно: сельское хозяйство, промышленность, инфраструктура, сектор МСП. — Каких областей коснулся кризис больше всего, какие сейчас, наоборот, находятся на подъеме?

— В 2015 году снизились реальные доходы населения, а следовательно снизились продажи: упали торговля, строительство, автомобильная промышленность. Но при этом в этих отраслях, хочу подчеркнуть, на юге России снижение заметно меньше. Так, по данным статистики, в ЮФО по сравнению с аналогичным периодом 2015 года объем ввода жилых домов за январь-сентябрь 2016 года сократился на 4,4% (стоит отметить, что в среднем по России падение составило 5,5%). Объемы торговли по России снизились на 5,4% по сравнению с 2015 годом, у нас же — всего на 1,8%. Рост есть в тех отраслях, где реализуется программа импортозамещения, — в сельском хозяйстве и пищевом производстве, в фармацевтике, в химической промышленности

и т.п. Однако возможности импортозамещения сдерживаются ростом расходов на приобретение импортных комплектующих для производства этих товаров. Также темпы роста поддерживают отрасли, ориентированные на экспорт. Экспортеры в текущих условиях вообще являются самыми желанными клиентами для банков. Этот сегмент компаний интересен банкам в силу того, что экспортноориентированные компании после девальвации рубля в 2014–2015 годах демонстрируют лучшую динамику выручки и прибыли по сравнению с компаниями, ориентированными на внутренний рынок, который сокращается. — Каких отраслей и предприятий, на ваш взгляд, наиболее привлекательны для инвестиций?

— Банк постоянно исследует состояние российской экономики и отдельных ее отраслей. Данные наших исследований позволяют нам оперативно корректировать приоритеты кредитования. Но в конечном счете все заявки рассматриваются индивидуально. Потому, если меня спросят: «Кредитуете ли вы сельхозпроизводителей, строителей или ритейлеров?» — я не дам однозначного ответа. Мы готовы рассматривать всех и финансировать качественных заемщиков в любых отраслях.

Что касается кредитов под инвестиционные проекты, они есть, но их не так много. В настоящий момент Промсвязьбанк рассматривает заявки на «длинные деньги». Как и возможность выдавать крупные суммы под повышенную ставку. Она появилась благодаря сотрудничеству Промсвязьбанка с Корпорацией развития МСП. Снижение нагрузки на капитал банков, работающих с МСП, — это сегодня один из главных стимулов для развития кредитования малого и среднего бизнеса в условиях сохраняющихся высоких экономических рисков.

— В кризис многие предприниматели говорили о том, что получить кредит в любом банке стало практически невозможно, сейчас многие банки говорят о смягчении требований к заемщикам. Промсвязьбанк — в тренде?

— Мы уже не раз видели примеры из жизни, к чему приводит политика высоких рисков — к невозможности выполнять обязательства. Мы осознаем степень своей ответственности, ведь Промсвязьбанк по-прежнему входит в обновленный в этом году список системно значимых банков. То есть мы в десятке кредитных организаций, на долю которых приходится более 60% совокупных активов российского банковского сектора. От нас зависит стабильность финансовой системы страны.

Промсвязьбанк никогда не ставил цели просто выдать кредит, а в сложных экономических условиях банк минимизировал уровень риска на портфель. Это не значит, что банк в нестабильной экономической ситуации открылся от бизнеса. Поверьте, для многих компаний кредиты обернулись бы непосильной нагрузкой. Поэтому в кризис мы сделали акцент на более эффективные финансовые продукты, одним из них является факторинг (по которому Промсвязьбанк в России на протяжении многих лет занимает лидирующие позиции), предэкспортное финансирование, аккредитивы. Все это отличные альтернативы традиционным кредитам.

Да, сегодня требования стали мягче — в частности, в отношении выручки, прибыли, сферы деятельности компаний. Рост заявок юристов на кредиты не заставил себя ждать. Однако для банка, как и раньше, важно чувствовать отрасли, которые сохраняют устойчивость или даже показывают рост, и инвестировать в «правильные» проекты. **Беседовал Иван Демидов**

## Рынок лизинга выехал на авто

— тенденции —

С 9 производства не растет из-за волатильности курсов валюты и подорожания импортных моделей.

Одной из ключевых тенденций рынка лизинга в текущем году стал рост доли компаний-лизингополучателей в сегменте малого и среднего бизнеса. По данным «Эксперт РА», по стране этот показатель впервые достиг 57% и продолжает свой рост. Участники рынка сходятся во мнении, что этому способствовало как снижение инвестиционной активности в сегменте крупного бизнеса, так и стимулирование лизинга, в частности автолизинга, со стороны государства. Другой тренд развития лизингового рынка в текущем году — перераспределение долей рынка между основными игроками. «Лидеры рынка за счет грамотной стратегии и развития региональной сети смогли увеличить количество сделок и, соответственно, занять большую долю даже на падающем авторынке», — говорят в пресс-службе группы ВТБ.

Опрошенные «Ъ» участники рынка отмечают увеличившийся спрос на агролизинг в ЮФО. Алексей Иванов отмечает, что на Юге объем сделок по сельхозтехнике и оборудованию у «Сбербанк Лизинга» прирастает постоянно. Одним из существенных факторов, влияющих на этот показатель, он называет программу субсидирования производителей сельхозтехники РФ, за счет которой данный сегмент рынка с каждым годом растет. Подорожание импортной сельхозтехники также оказало влияние на развитие агролизинга, считают эксперты. По данным «Эксперт РА», доля сельхозтехники в общем объеме российского лизинга повысилась с 2% до 4,2%. Марк Гойхман говорит, что это наиболее зна-

чимый рост среди всех сегментов лизинга в первом полугодии 2016 года. «Агропром — одна из отраслей, выигравших от девальвации рубля и удорожания импортного продовольствия. Поэтому отечественные аграрии наращивают производство и предъявляют дополнительный спрос на оборудование», — добавляет эксперт. По информации пресс-службы группы ВТБ, в связи с возросшей активностью в сельском хозяйстве наблюдался стабильный спрос на технику и автотранспорт со стороны как крупных агрохолдингов, так и совсем небольших фермерских хозяйств на юге РФ. Высокую активность аграриев в текущем году отмечают и в Южном филиале Росбанка. «У нас было реализовано несколько сделок с сельхозпроизводителями, в работе находятся проекты с крупнейшими агрохолдингами Юга», — говорит Виктория Назаренко.

В лизинге спецтехники интерес потенциальных клиентов также сместился к отечественным производителям и компаниям, локализовавшим свое производство на территории РФ. Однако этот сегмент по-прежнему остается менее востребованным, нежели автолизинг, несмотря на то что участники рынка отмечают спрос в этом сегменте. «Мы наблюдали небольшой рост доли грузовой и специальной техники относительно легкового автотранспорта в лизинговых сделках на юге РФ. Но говорить о полноценном восстановлении рынка лизинга спецтехники пока не приходится», — уверяет в пресс-службе группы ВТБ. По данным «Эксперт РА», доля строительной и дорожно-строительной техники составила всего 3,7% в лизинговом портфеле участников российского рынка на 1 июля 2016 года.

Потенциал для роста и вопрос госрегулирования

Эксперты полагают, что в случае отсутствия внешних шоков и внутренних потрясений рынок лизинга юга России в 2017 году останется примерно в объемах текущего года и даже, возможно, продемонстрирует небольшой рост. «Этому будут способствовать крупные инфраструктурные проекты — подготовка к чемпионату мира по футболу, программа дорожного строительства, в том числе автомобильного сообщения с Крымом, и др. Кроме того, повлияет также возрастающая активность со стороны агробизнеса в связи с эффектом от программы импортозамещения», — полагают в пресс-службе группы ВТБ. Наибольший потенциал для роста в будущем участники рынка видят в сегменте автолизинга. В то же время рост будет зависеть от программы льготного лизинга Минпромторга, срок действия которой истекает в нынешнем году. «Если она не будет продлена в 2017 году, у клиентов останется возможность получить лизинговое финансирование на комфортных условиях, используя российские региональные программы субсидирования, программы Республики Беларусь и работая со специализирующимися на автолизинге компаниями — за счет специальных программ с автопроизводителями по более чем 40 маркам транспорта», — говорит Александр Михайлов. Виктория Назаренко отмечает, что потенциал роста также есть и в лизинге IT-оборудования.

Другим важным трендом развития рынка на Юге аналитики называют операционный лизинг, при котором имущество в конце срока действия продукта не переходит в собственность клиента, а возвращается лизинговой компании. Директор филиала «БКС Премьер» в Ростове-на-Дону Руслан Хисматуллин от-

мечает рост спроса на этот вид лизинга, поскольку при такой схеме не приходится выплачивать полную стоимость имущества и платить за его использование гораздо ниже. «Кроме того, сегодня многие компании, которые ранее работали в основном с крупными предприятиями, уходят в розницу, поэтому

наиболее перспективный сегмент — лизинговые продукты для малого и среднего бизнеса и особенно предложения на короткий срок», — считает эксперт.

Значимым событием, определяющим развитие лизингового рынка, участники называют введение госрегулирования отрасли. Представители лизинговых компаний полагают, что он вызван проблемами с крупными лизингополучателями и лизингодателями в особо

важных для государства отраслях, например в авиационной. «Но затронет регулирование все лизинговые компании независимо от их специализации. Поэтому здесь особенно важно не навредить и не ограничить эффективную работу частного капитала, в частности в сегменте лизингового финансирования транспорта для малого и среднего бизнеса», — резюмирует Александр Михайлов. **Елена Лукашова**



Спрос в сегменте коммерческого транспорта продолжил смещаться в сторону российских производителей автомобилей