

# МСБ

Цветные тематические страницы №9–14 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Распространяются только в составе газеты.

## Малый и средний бизнес

Вторник 13 декабря 2016 №231 (5981 с момента возобновления издания)

[nprav.kommersant.ru](http://nprav.kommersant.ru)

14 | Тенденции на рынке корпоративного кредитования

16 | Насколько активны нижегородские предприниматели в госзакупках

18 | Особенности франчайзингового бизнеса в современных условиях

В уходящем году рынок корпоративного кредитования наконец-то начал подавать признаки жизни. Быстрее всех адаптировался к кризису сектор среднего бизнеса. И, конечно, тут же обострилась борьба между банками за качественных клиентов. На новом витке конкуренции крупные и средние финансовые структуры потихоньку отбирают долю у небольших игроков. Все сходится в главном: будущее рынка зависит от трех факторов — восстановления экономики, политики ЦБ РФ и внешнеэкономической политики в части санкций.

## Три фактора роста

— конкуренция —

### Пейзаж после битвы

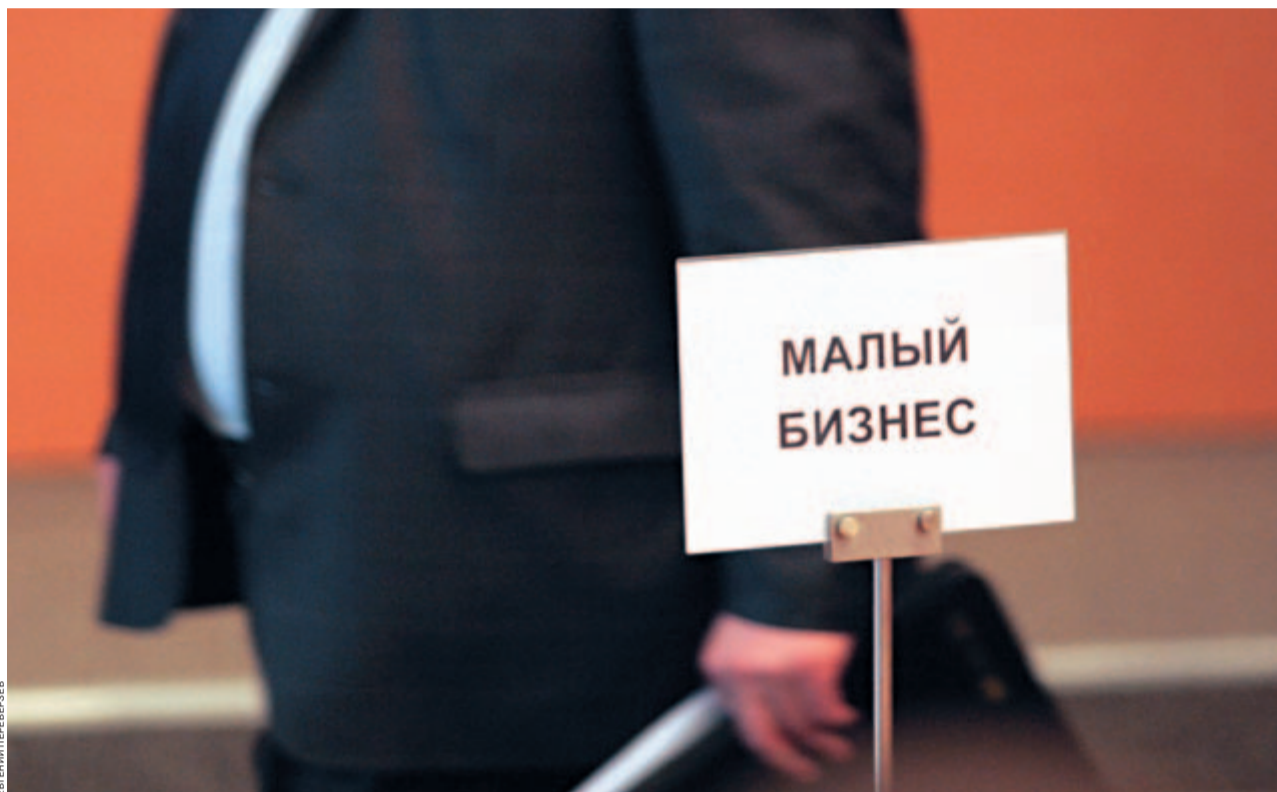
В прошлом году малый и средний бизнес (МСБ) испытал настоящий шок. Ухудшение макроэкономической ситуации и резкое подорожание фондирования после повышения ЦБ ключевой ставки в декабре 2014 года практически парализовали кредитование этого сектора. Реакция последовала немедленно: многие банки в январе — феврале 2015 года прекратили выдавать займы средним и малым предприятиям.

Выжили только компании, сумевшие сократить расходы, провести оптимизацию и занять освободившиеся ниши. Пережить трудные времена им помогли программы МСП-банка, условия которых стали удобнее для банков-партнеров и клиентов, желающих получить льготное фондирование. В результате эксперты зафиксировали первые благоприятные сигналы.

«Первые с конца 2014 года объем выдачи кредитов субъектам МСБ немного вырос по итогам второго квартала 2016 года (+2% по сравнению с показателями второго квартала 2015-го). В январе — июне объем кредитов, выданных банками, составил 2,4 трлн руб., что всего на 0,6% меньше результатов аналогичного периода 2015 года», — сообщил директор по банковским рейтингам агентства RAEX Александр Сарав.

Однако результаты девяти месяцев 2016 года показали, что радоваться еще рано. Объем кредитов, выданных банками МСБ, по итогам третьего квартала 2016 года снизился на 10% по сравнению с выданными за аналогичный период прошлого года, а выдача с начала года сократилась на 4,1%. «Совокупный корпоративный портфель всех банков на 1 октября 2016 года составил 31 150,8 млрд руб. Для сравнения: на 1 октября 2015 года это были 31 747,8 млрд руб.», — добавил аналитик.

Тем не менее участники рынка уже не столь пессимистичны, как год назад, и отмечают оживление спроса со стороны предпринимателей: объем кредитных заявок МСБ, полученных участниками исследования RAEX «Кредитование МСБ в России» за шесть месяцев 2016 года, в два раза превысил результаты первого полугодия 2015 года. Однако прирост в основном обеспечили предприятия со слабым



Банкиры отмечают оживление спроса на кредиты со стороны предпринимателей

финансовым «здоровьем», из-за чего доля одобренных заявок резко снизилась (23% в первом полугодии 2016-го против 34% годом ранее). Банки постепенно наращивают объем кредитования качественных заемщиков, потребность которых в заемных ресурсах растет, и при этом отказываются от выдачи кредитов предпринимателям с повышенным риском-профилем. А таких становится все больше.

Специалисты отметили активизацию лидеров корпоративного кредитования. Кризис они пережидали, финансируя крупный бизнес, а сейчас снова увидели перспективы в сегменте МСБ. За девять месяцев 2016 года объем кредитов, выданных крупными банками МСБ, вырос на 19% по сравнению с результатами девяти месяцев 2015-го, в то время как банки за пределами топ-30 продемонстрировали сокращение на 22%.

### Человеческий фактор

Как считает исполнительный директор по работе со средними клиентами корпоративного бизнеса банка «Открытие» Марат Гареев, банки независимо от формы собственности стали уделять среднему бизнесу особое внимание. Возможно, частные банки проявляют чуть большую гибкость и оперативность в работе с компаниями.

В текущем году кредитование среднего бизнеса начало восстанавливаться. С первого квартала 2016 года растет количество заявок на установление кредитно-гарантийных лимитов. Это говорит о восстановлении предпринимательской инициативы. Согласно «Индексу Опоры RSBI», деловая активность средних компаний выше, чем малых, и по доступности финансирования, и по показателям бизнеса, особенно по объему продаж. Желание и возможности инвестировать в развитие у производителей заметно выше, чем у торговых предприятий и компаний из сферы услуг. Большинство заемщиков, которые активно пользуются господдержкой, в частности льготными займами по «Программе 6,5» (ставка для среднего бизнеса сегодня составляет 9,6%), — это именно средние производители, в том числе занимающиеся обработкой и рыболовством. Производители продовольствия также выиграли от антисанкционных мер. Средний бизнес начинает расширять производство, обновляет оборудование. Но такие возможности есть далеко не у всех.

«Сегодня большинство банков начинают более серьезно оценивать свои риски, экономить и следить за рентабельностью. В этом контексте средний бизнес — это тот сегмент, в котором можно зарабатывать и на кредитах, и на других видах услуг, при

этом вкладывая не так много собственного капитала. Кроме того, просрочка в этом сегменте не столь высока, и банки научились с ним работать», — отметил старший вице-президент Росбанка Андрей Пастернак.

«Маржинальность бизнеса большинства компаний в этом году упала из-за снижения потребительского спроса. В итоге многие наши клиенты из среднего бизнеса перестроили финансовые модели и планы продаж, кредитную политику по отношению к заемному капиталу. Они адаптировались к экономической ситуации, поэтому в этом году у нас не было дефолтов», — подчеркнул управляющий директор по корпоративной работе Абсолют-банка Максим Прошев.

Как признают банкиры, отношения с качественными клиентами изменились. С одной стороны, банки стали более внимательны как к самим заемщикам, так и к экономическим показателям их бизнеса, залоговому обеспечению кредитов. С другой — отношения с топ-менеджментом компаний стали более доверительными, поскольку в трудные времена важно уметь договориться с партнером. Хотя только на одном доверии далеко не уедешь. Конкурентные преимущества получили участники программ МСП-банка, которые имеют возможность предложить качественные заемщикам более выгодные условия и ставки по займам.

### Память потери

Ставки кредитования снижались на протяжении всего 2016 года, но не так заметно, как ключевая ставка ЦБ. По данным Банка России, средняя ставка по кредитам для МСБ сроком на год снизилась с 16,5% на начало года до 15,5% на 1 сентября. Средняя ставка по кредитам для корпоративных клиентов сроком на год снизилась с 13,4% на начало года до 12,2% на 1 сентября.

Как сообщила эксперт по кредитным продуктам Banki.ru Юлия Рыбакова, в текущем году наиболее популярными программами кредитования бизнеса у банков снова стали кредиты на пополнение оборотных средств. Также увеличилось количество банков, предлагающих рефинансировать бизнес-кредиты сторонних банков, что особенно актуально для предпринимателей, взявших кредит в начале 2015 года под высокий процент.

### Оборотная сторона денег

Выводы независимого эксперта подтверждают и участники рынка. «Руководители средних и малых компаний, как правило, сейчас не смотрят далеко вперед, поэтому банки больше фокусируются на кредитовании оборотного капитала. Длинные инвестиционные деньги выдаются редко и только под те проекты, окупаемость которых очевидна», — отметил господин Прошев.

## Сюрпризы от франшизы

— тренд —

**В трудные для экономики времена российские предприниматели обратили внимание на франчайзинговый бизнес. Это понятно: при грамотном подходе готовое и раскрученное предприятие может приносить стабильный доход при небольших вложениях. Однако эксперты уверяют: 75% франчайзинговых компаний в нашей стране работают по принципу финансовых пирамид и в любой момент могут пойти на дно, потянув за собой инвесторов.**

На фоне падения российской экономики в целом отечественный рынок франчайзинга выгодно отличается неплохими показателями. Эксперты отмечают, что это общемировая тенденция: кризис в любых странах стимулирует рост числа предприятий, открытых по франшизе.

«Пиковыми годами взлета рынка франчайзинга в России были не самые простые 1999–2000 и 2010–2011 годы. Тогда мы фиксировали рост 25%. Сейчас динамика хоть и замедлилась, но все равно составляет 10% роста в год», — рассказал исполнительный директор Российской ассоциации франчайзинга Юрий Михайличенко. По его словам, эта тенденция вполне объяснима: «В сложные времена предприниматели уходят под знамена известных сетей, предпочитая не экспериментировать с собственным бизнесом».

По словам генерального директора компании «Франкон», эксперта портала franshiza.ru Нины Семиной, кризис существенно подстегнул развитие франчайзинга и даже повлиял на появление новых франшиз в различных сферах бизнеса. Так, появились предложения франшиз известных компаний, которые ранее игнорировали эту форму ведения бизнеса и открывали только собственные предприятия. Кроме того, многие известные компании, которые имели франшизы, но продавали их довольно лениво, именно сегодня запустили активные рекламные кампании по привлечению партнеров. Яркий пример — сотовый оператор «Билайн».

«Франчайзинг стал для многих компаний приоритетной стратегией развития в 2016 году. Динамика роста количества франшиз сохранилась на уровне предыдущих, докризисных годов. Это очень показательно, учитывая тот факт, что некоторые компании приостановили развитие франчайзинга и даже ушли с рынка в этот период. Причиной таких положительных результатов как раз таки стало появление значительного количества новых франшиз», — поясняет Нина Семина.

### По принципу пирамиды

По оценкам Российской ассоциации франчайзинга, сейчас в России насчитывается около 2 тыс. предложений сетевых концепций, но только около 1 тыс. из них можно отнести к франчайзинговым. «Но и из них настоящих франшиз — не более 700. Я говорю именно о тех компаниях, которые соответствуют общемировым требованиям франчайзинга: имеют франчайзинговое соглашение, охраняемый бренд, предоставляют партнерам обучение, поддержку», — поясняет Юрий Михайличенко.

Нина Семина добавляет, что, к сожалению, существуют компании на российском рынке, которые предлагают «франшизу», но на практике это «либо на уровне идеи, либо предприниматель не имеет достаточного опыта для развития франчайзинга, либо это просто попытка заработать на продаже франшизы и не задумываться о дальнейшем развитии своих партнеров-франчайзи».

Эксперты сходятся в одном: фейковых франшиз, работающих по принципу финансовых пирамид, на российском рынке сегодня на порядок больше, чем настоящих. Генеральный директор компании EMTG Екатерина Солак говорит, что «в России реально работают только 25% франшиз. Остальные 75% — это фейк». Особенно много франшиз-однодневок в регионах. «Оттуда постоянно приходит информация о том, что заводятся уголовные дела на франчайзеров, которые направо и налево распродают франшизу, обанкротились и теперь предприниматели с них требуют назад свои деньги», — рассказывает Солак. По ее мнению, это происходит потому, что на рынке франчайзинга процветает недобросовестная реклама. Предпринимателям внушают, что если быстро создать франшизу, то можно за месяц без особых усилий стать миллионерами: «Люди верят, не разобравшись, бросаются в эту авантюру и в итоге остаются банкротами сами и тянут за собой других горе-предпринимателей».

По словам Антона Красулина, генерального директора сети лапшечных «Воккер», в сфере общепита действительно много липовых франшиз, но они, как правило, сразу видны: «Мы рекомендуем обращать внимание только на те франшизы, которые имеют минимум пять собственных объектов. Это дает определенную гарантию. И обязательно перед покупкой самостоятельно посетить интересные заведения, пробовать продукцию, смотреть, как реагируют потребители».

Сегодня с недобросовестными франшизами и откровенными фейками активную борьбу ведет Российская ассоциация франчайзинга. Организацией было инициировано создание национального рейтинга проверенных франшиз. «Такой же список должен быть поддержан и государством. Мы его уже начали формировать совместно с Федеральной корпорацией развития малого и среднего бизнеса», — говорит Юрий Михайличенко.

Кроме того, организация помогает разоблачать фейковых франчайзи, публикуя о них информацию в открытых источниках информации — профессиональных сообществах в интернете, блогах и т. п. «Народ должен знать своих героев. Ну и, конечно, мы активно помогаем обманутому инвесторам защитить их права как через правоохранительные органы и суды, так и через институт третейских судов», — говорит Михайличенко.

## Тендерные различия

— закупки —

**В условиях экономической рецессии и доминирования крупных компаний в России малый и средний бизнес (МСБ) старается выжить всеми возможными способами. Одним из стабильных источников дохода остается участие в госзакупках, но и здесь предприниматели ждут сложности и солидная конкуренция. „Ъ“ разбирался, как нижегородские участники МСБ справляются с тендерной машиной и какова вероятность остаться в плюсе.**

В последние несколько лет Нижегородская область пережила ряд резонансных разбирательств вокруг тендерных процедур, касающихся госзакупок. Например, в этом году участники рынка жаловались на наделение компании «Нижегородская областная фармация» правом единст-

венного поставщика лекарств для областных больниц, оспаривались контракты областного фонда капремонта многоквартирных домов по замене лифтов. Бизнес сталкивался со сверхбыстрыми тендерами под определенные компании, а крупные госкорпорации — со срывом закупок из-за споров участников торгов. Подобные ситуации затягивали и старты крупных инфраструктурных проектов, как это было в случае со строительством новой магистрали до аэропорта Стригино.

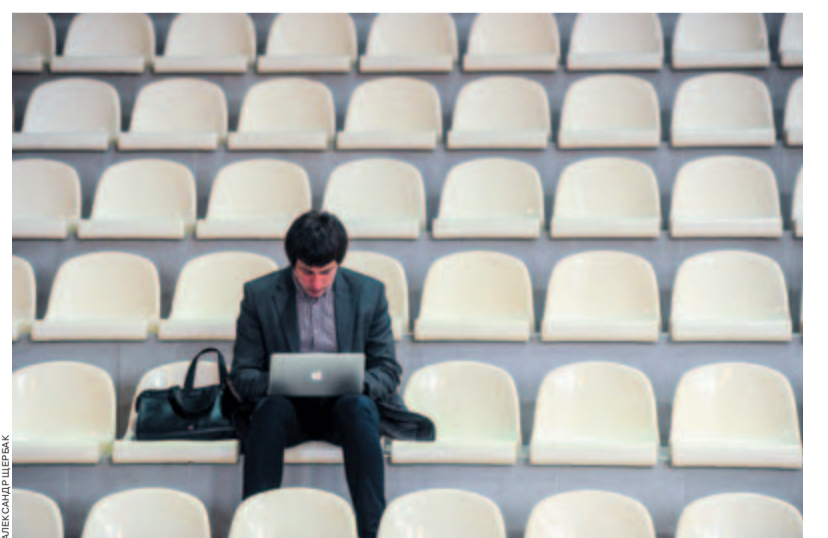
В этих условиях малый и средний бизнес зачастую остается на втором плане и тратит свое время в судах, хотя занимает немалую долю в экономике Нижегородской области и рассчитывает на объективное участие в закупках. По данным регионального управления налоговой службы, сейчас в регионе работают свыше 130 тыс. субъектов МСБ. В областном

правительстве утверждают, что после кризиса 2008 года и экономического спада 2014 года малый и средний бизнес смог нарастить оборот на 40,6%, увеличив при этом долю в ВРП с 14,7% до 21%. Налоговые отчисления выросли более чем вдвое — до 6,7 млрд руб. ежегодных выплат. Игроки рынка сетуют на рост налоговых проверок, дороговизну кредитов и падение прибыли, но не спешат сворачивать бизнес: по статистике регионального кабинета министров, за два года в области закрылось примерно 34,5 тыс. компаний, но в то же время свыше 45 тыс. предпринимателей начали свое дело.

### Рады малым

В министерстве экономики и конкурентной политики Нижегородской области оценивают общий объем государственных закупок для нужд региона в 27,5 млрд руб.

Сумма проведенных с начала года торгов, а их было более тысячи, превысила 24 млрд руб., из которых около 4 млрд руб. пришлось на долю малого и среднего бизнеса. При этом свыше половины выигравших аукционы (62%) являются местными предпринимателями. Также в торгах принимают участие бизнесмены из 33 субъектов РФ. Среди них компании из Москвы и Санкт-Петербурга, Владимирской, Волгоградской, Пензенской, Кировской, Рязанской, Саратовской областей, Татарстана, Марий Эл и Чувашии, а также Ставропольского и Краснодарского краев. Больше всего предпринимателей интересуют аукционы на выполнение работ по капитальному ремонту в учреждениях социальной сферы, содержанию и ремонту автомобильных дорог, на закупку серверного оборудования и противовирусных препаратов. Торговались на пяти ак-



кредитованных площадках: Единая электронная торговая площадка, «Электронные торговые системы», Агентство по государственному заказу Республики Татарстан, «Сбербанк-автоматизированная система торгов» и «ПТС-тендер».

Занятость малому и среднему бизнесу обеспечивали и государствен-

ные корпорации. Так, группа компаний ASE, управляемая нижегородским АО НИАЭП госкорпорации «Росатом», в 2015 году провела свыше 400 закупок у субъектов МСБ на общую сумму 1,4 млрд руб. На долю малого и среднего бизнеса, таким образом, пришлось 85,6% всех процедур ASE.

с16