

# На скромном счету

Несмотря на большое число программ господдержки малого и среднего бизнеса, пока только половине желающих ее получить удастся воспользоваться шансом. Банковское финансирование получает еще меньшее число представителей малого бизнеса в Петербурге — не более 6%.



**ВАЛЕРИЙ БЕРЕСНЕВ,**  
заместитель директора СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства»

Нашему центру только 5 лет, но мы знаем все болевые точки малого и среднего бизнеса. Согласно реестру Федеральной налоговой службы, на 22 мая 2017 года в Петербурге было зарегистрировано 357 022 субъекта малого и среднего предпринимательства (МСП), из них 247 тыс. — юридические лица и 110 тыс. — индивидуальные предприниматели (ИП). Из общего числа 335 тыс. — это микропредприятия и только 1,5 тыс. — средние. То есть микробизнес занимает более 90% всех компаний малого и среднего бизнеса. При этом если учитывать фирмы-однодневки и тех, кто находится в стадии ликвидации и реорганизации, то постоянно работающих компаний в Петербурге — около 200 тыс. Если же говорить о производственных компаниях, работающих в сфере обрабатывающей промышленности, на которые прежде всего ориентировано большинство программ субсидирования комитета по развитию предпринимательства, то это только 40 тыс. предприятий. Упор на поддержку именно таких компаний идет уже не первый год, и для нас это основной сегмент для работы.

В 2016 году комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Петербурга выдал 280 субсидий на 115 млн рублей. На 2017 год пока на поддержку МСП запланировано выделить меньше денег — 81 млн рублей, но эту сумму планируется увеличить до прошлогоднего уровня. Мы видим потребность бизнеса в финансовой поддержке, из 513 заявок компаний, подавших документы, поддержку государства получили 280. Такого высокого процента одобрения у нас никогда ранее не было.

Говоря о роли в развитии региональной экономики МСП, нужно отметить, что более 50% доходов, которые бизнес приносит в бюджет, именно от малого бизнеса, и этот объем растет из года в год. Но в развитых зарубежных странах эта доля значительно выше. Два года назад

город стал поддерживать сферу легкой промышленности, и сейчас Петербург уже обрел статус креативной столицы индустрии моды.



**АЛЕКСАНДРА ПИТКАНЯН,**  
исполнительный директор НО «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, микрокредитная компания»

Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса работает в Петербурге с 2007 года. Предприниматели в поиске финансирования часто сталкиваются с проблемой отсутствия залогового обеспечения при обращении в банки за кредитами и банковскими гарантиями. Для них работает программа предоставления поручительства Фонда, в рамках которой они могут, обратившись в банк-партнер Фонда, получить поручительство в объеме до 50% от размера кредита или банковской гарантии.

В апреле 2017 года в нашем Фонде был увеличен максимальный размер предоставления поручительства по кредитным договорам: теперь субъекты МСП могут получить поручительство в объеме до 100 млн рублей. Также значительно снизилась процентная ставка за предоставление этого поручительства: теперь она составляет 0,75% годовых от суммы поручительства.

За все время работы по программе предоставления поручительства по кредитным договорам Фонд выдал 16,7 млрд рублей, что позволило предпринимателям привлечь 2,3 млрд рублей. В 2017 году объем предоставления поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства планируется увеличить на 5–10%.

Сейчас за поддержкой Фонда в основном обращаются производственные предприятия, строительные компании, предприниматели, занимающиеся оптовой торговлей, представители сферы услуг и транспортные компании. В основном

поручительства нужны предприятиям для пополнения оборотных средств и инвестиций.



**ЮЛИЯ КРАСИКОВА,**  
заместитель управляющего по корпоративному бизнесу Санкт-Петербургского филиала банка «Российский капитал»

На показатели нашего филиала в I квартале повлияли рождественские каникулы: клиенты были в спящем режиме. И, несмотря на это, прирост кредитования МСП был колоссальный. Однако этот успех связан с наработками IV квартала прошлого года, в котором не все одобренные заявки успели обработать.

В нашем кредитном портфеле малого и среднего бизнеса примерно 50% — это компании, работающие в сфере сделок с недвижимостью и услуг аренды. Для нас не имеет значение отрасль, в которой работает компания, главное — качество заемщика. Конечно, есть стоп-отрасли и факторы, а именно автодилеры или компании без залогового имущества.

Что касается условий кредитования, не могу сказать, что в 2017 году они стали мягче. Скорее наоборот. К залогам все такие же жесткие требования. Однако мы видим, что кредитные ставки снижаются вслед за ключевой. На снижение ставки для действующего клиента банк может пойти, например, если увеличивает ему кредитный лимит либо берет в залог дополнительное обеспечение. Как всегда, некоторые игроки рынка очень сильно демпингуют, и мы в этом случае стараемся выиграть за счет оперативности, принимая решение моментально. Средняя ставка для малого и среднего бизнеса в банке сейчас составляет 13–14%. За этот год в Петербурге мы планируем нарастить кредитный портфель в 2,5 раза.

В этом году у нас появилось дочернее общество, которое занимается факторингом, но пока это стартап. В нашем банке есть предустановленные лимиты на топ-500 компаний по всей России. И наши потенциальные клиенты — это поставщики этих компаний. То есть мы знаем эти компании, установили для них лимиты и штудируем весь пул поставщиков.

Для поставщика это эффективная форма привлечения финансирования, работающая даже в тех случаях, когда традиционное кредитование неприемлемо. Более того, факторинг удобен для управления дебиторской задолженностью, а именно для того, чтобы избежать каких-то технических задержек, которые бывают, например, у федеральных торговых сетей: они почему-то не любят сразу расплачиваться с поставщиками. Мы уже оформили две достаточно крупные сделки по Северо-Западу — на 100 млн и 200 млн рублей.



**ЛАРИСА КУЖИНА,**  
руководитель службы малого бизнеса филиала «Северо-Западный» Банка ВТБ

В этом году мы ожидаем рост по всем направлениям в сфере малого бизнеса: в кредитовании, расчетно-кассовом обслуживании и по другим продуктам. При работе с этим сегментом клиентов очень важны скорость и качественный сервис, поэтому банк активно развивается в этих направлениях.

Объем выдач в сегменте малого бизнеса в I квартале этого года у нас вырос на треть, а количество активных клиентов — на 10%, что очень неплохо в нынешней экономической ситуации. В этом году филиал нарастил темпы по открытию расчетных счетов на 38%. Мы ставим перед собой амбициозные задачи и планируем до конца года увеличить портфель клиентов на 50%.

Наш банк принимает в качестве залога по кредитам недвижимость, а также оборудование и транспортные средства. В кредитном портфеле филиала значительную долю составляют компании, занимающиеся сдачей в аренду недвижимости, а также торговлей, производством, гостиничным и ресторанным бизнесом, есть предприятия из сферы здравоохранения и медицины.

В настоящее время процентные ставки по кредитованию малого бизнеса — от 12,5% годовых. Главным фактором остается финансовое положение заемщика.

В 2017 году мы прогнозируем рост нашего кредитного портфеля на 30%.



**АНДРЕЙ ВОЛКОВ,**  
руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами ООО «Балтийский лизинг»

По данным «Эксперта РА», рынок лизинга в 2016 году вырос на 36% и достиг показателей 2011 года с объемом нового бизнеса в размере 74,2 млрд рублей. При этом доля лизинга отдельных видов оборудования и спецтехники выросла, что связано с отложенным спросом. В отдельных отраслях экономики износ основных фондов предприятий достигает 80%. И лизинг с его очевидными экономическими преимуществами в части налогообложения и дополнительными предпочтениями от производителей — наиболее эффективный инструмент их обновления.

В структуре сделок на лизинговом рынке в 2016 году (без учета сделок с госкомпаниями и физическими лицами) доли крупных лизингополучателей и МСП примерно равны — 52 и 48% соответственно. В структуре нового бизнеса нашей компании доля предприятий МСП составляет более 91%.

Лизинг остается универсальным инструментом и с отраслевой точки зрения: экспресс-программы финансирования есть не только в сегменте автотранспорта, но и для спецтехники и даже оборудования. Также у нас есть и специальные отраслевые решения для сельхозпроизводителей, предприятий лесной отрасли, а также специальная программа по большинству видов производственного оборудования (энергетическому, металлообрабатывающему, телекоммуникационному и пр.).

По стоимости лизингового имущества в целом по рынку в 2016 году положительную динамику показали сельхозтехника (стоимость имущества в этом сегменте выросла более чем в 3 раза), а также телекоммуникационное, пищевое, полиграфическое, металлургическое, машинострои-

тельное и металлообрабатывающее оборудование.

Рынок лизинга в целом отражает экономическую ситуацию в стране, поэтому положительная динамика в указанных сегментах может свидетельствовать если не о восстановлении роста, то об относительной стабилизации ситуации в экономике.



**ЕЛЕНА ШНОРК,**  
управляющий директор по Северо-Западному региону ПАО «Банк «Уралсиб»

Банк «Уралсиб» активно работает с малым бизнесом и индивидуальными предпринимателями, и мы в курсе их актуальных проблем. От многих клиентов мы регулярно слышим о том, как трудно найти нужную информацию, которая позволила бы повысить их компетенции и развивать свой бизнес более эффективно. Этот «информационный голод» стал одной из причин запуска социального проекта «Университет бизнеса». Это бесплатная обучающая онлайн-площадка, где бизнесмены могут получить необходимые знания для старта и развития своего бизнеса онлайн. Преподаватели — успешные бизнесмены, профессиональные coaches — проводят в нашем университете семинары о налогах, законодательстве, маркетинге, продажах, рассказывают, как сделать продающую презентацию, как работать с голосом, чтобы провести переговоры эффективно, зачем оценивать лояльность клиентов. Интересных и полезных тем много.

При этом важное правило — это доступность лекций. Независимо от того, являясь слушателем клиентами нашего банка или нет, лекции для них бесплатны — достаточно зарегистрироваться. Таким образом, мы также повышаем общий уровень финансовой грамотности.

Если говорить о классических банковских продуктах, то мы предлагаем предпринимателям целый ряд программ для развития бизнеса. В их числе целевые кредиты на приобретение коммерческой недвижимости и транспорта, кредиты на пополнение оборотного капита-

ла. Все кредитные заявки рассматриваются индивидуально, и поэтому мы можем учесть особенности клиента. Например, изменить график платежей из-за сезонных особенностей.

Также в банке действуют выгодные условия по расчетно-кассовому обслуживанию. В последние несколько месяцев банки активно продвигают услугу онлайн-резервирования расчетного счета. Подобный сервис уже предоставляется в нашем банке. Это позволяет значительно сэкономить время предпринимателей, так как, чтобы получить номер расчетного счета, достаточно зайти на сайт и заполнить небольшую анкету. После открытия счета его номер не изменится.

В банке также постоянно проводятся акции по РКО. До 31 июля, например, действует акция «Приведи партнера», в рамках которой клиент, который порекомендует банк для РКО, и партнер, который придет в банк для обслуживания, получают бесплатные услуги.

В дополнение мы предлагаем удобные опции, такие как эквайринг, зарплатные проекты, инкассацию и многое другое. Клиенты банка могут также воспользоваться специальными небанковскими сервисами: интернет-бухгалтерией «Мое дело», сервисом юридических консультаций «Адвокат для бизнеса», сервисом проверки контрагента «Светофор», услугой экспресс-доставки документов от компании СДЭК.



**АЛЕКСАНДР ХАЙКИНСОН,**  
директор департамента малого и среднего бизнеса Санкт-Петербургского филиала ОАО «Промсвязьбанк»

Структура нашего кредитного портфеля малого и среднего бизнеса принципиально не изменилась. В нем, как и раньше, преобладают компании, которые занимаются оптовой и розничной торговлей, — это 60–70% предприятий из числа наших клиентов сегмента МСП.

При оценке рынка малого и среднего бизнеса в первую очередь мы ориентируемся на статистику налоговых органов. В

Петербурге зарегистрировано более 270 тыс. компаний, которые платят налоги, и за I квартал 2017 года их число выросло примерно на 16–17% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. Мы занимаем комплексным обслуживанием малого бизнеса и делаем на этом акцент. Наша клиентская база по расчетно-кассовому обслуживанию выросла за I квартал на 20–25%.

В I квартале 2017 года предпринимательское сообщество негативно оценивало ситуацию на рынке: индекс опоры RSBI (Russia Small Business Index), который замеряется в 21 регионе России, опустился после четырех кварталов роста ниже 50 базисных пунктов (48,8 базисных пункта по итогам I квартала 2017 года). Это говорит о том, что некая эйфория, которая была во второй половине 2016 года именно у представителей малого и среднего бизнеса, прошла. Здесь несколько факторов. Первый — сезонный. Активность МСП в I квартале 2017 года была ниже, чем в IV квартале прошлого года. Второй — сокращение объема продаж и снижение доступности финансирования. Также стоит отметить, что в I квартале почти в 2 раза выросла доля клиентов, которые не обращаются за кредитованием, потому что заранее считают, что не получат финансирование. Доля таких предпринимателей составляет 11%. При этом постоянно кредитуются всего лишь примерно 6% предпринимателей. Хотя в целом рынок оживился, и гайки, которые банки закрутили в 2015 году, сейчас ослабли.

Что касается нашего банка, то за первые 4 месяца 2017 года объем кредитования малого и среднего бизнеса вырос на 70% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года, и это не связано с эффектом низкой базы. Мы расширили свой список потенциальных клиентов. Также хорошо развиваются программы господдержки, в частности «Программа 6,5» Корпорации МСП, которая сейчас является драйвером роста рынка. По итогам 2017 года мы прогнозируем рост кредитования в петербургском филиале примерно на 30%.

Мы считаем факторинг перспективным направлением, в частности в сегменте малого бизнеса. В 2017 году объем сделок по факторингу в Промсвязьбанке может вырасти почти в 2 раза. Факторинг — это альтернатива банковскому беззалоговому кредитованию, и к компании при работе с этим продуктом нужен специальный подход. И мы постепенно расширяем пул потенциальных клиентов по факторингу за счет расширения базы их дебиторов.

**АННА МИХЕЕВА**  
anna.mikheeva@dp.ru



PHOTO: PHOTOFESTRESS