

Ситуация с малыми и средними предприятиями в городе неоднозначная. Сначала профильный комитет сообщает о том, что их число в Северной столице растет, затем о том, что оно сокращается. В то же время, как говорят эксперты, количество зарегистрированных предприятий — вовсе не показатель. А все потому, что рыночные условия таковы, что один человек для оптимизации и безопасности производственного процесса может зарегистрировать несколько юридических лиц. О том, что происходит на рынке, кто готов оказывать поддержку малым и средним предприятиям и в чем сегодня нуждается бизнес, эксперты рассказали в ходе круглого стола, организованного «МК» в Питере» совместно с порталом tfinance.ru.

Есть куда расти

Владимир МЕНЬШИКОВ, председатель Совета НП «Союз малых предприятий Санкт-Петербурга»:

— Если мы хотим понять, что происходит на рынке, нам необходимо смотреть вовсе не на количество юридических лиц. Думаю, самый правильный показатель — количество налоговых поступлений и количество занятых. В странах с развитой экономикой субъекты малого бизнеса генерируют до 50% ВВП, в Петербурге это 25%. И это, надо отметить, один из лучших показателей по стране.



Чтобы показатели изменились в лучшую для предпринимателей и страны сторону, необходимо менять ситуацию на государственном и социальном уровнях. Однако задача это сложная и не может быть решена быстро. Почему? Это связано прежде всего с тем, что сейчас у нас предприниматель зачастую не защищен, а законодательная база строится так, что он в любом случае виноват.

Например, в случае отзыва лицензии у банка, что в последнее время происходит довольно часто, предприниматель не может получить свои средства, но обязан продолжать платить налоги и выплачивать зарплату. Выходом могло бы стать страхование вкладов юридических лиц. Вообще любые законодательные изменения, трансформация всей системы, которая повысила бы защищенность предпринимателей.

При той ситуации, что сложилась в экономике и законодательстве сейчас, сложно говорить о хорошем инвестиционном климате.

А довольные есть?

Несмотря на то, что у бизнесменов всегда найдется, на что пожаловаться, в общем сами же предприниматели в целом позитивно оценивают происходящие в экономике изменения.

Александр ХАЙКИНСОН, директор Департамента малого и среднего бизнеса Санкт-Петербургского филиала ПАО «Промсвязьбанк».

— Наш банк совместно с «ОПОРОЙ РОССИИ» ежеквартально замеряет индекс деловой активности МСБ — Индекс опоры RSBI, и мы видим, что на протяжении всего 2017



КТО ПОДДЕРЖИТ МАЛЫЙ БИЗНЕС?

«МК» в Питере» выяснил, какие отрасли в Петербурге развиваются активно, а в чем предпринимателям нужна помощь

года он растет. Например, по итогам 9 месяцев 2017 года он составляет 53 базовых пункта (значение индекса выше 50% оценивается как позитивное настроение участников. — Прим. ред.). При этом показатели деловой активности по среднему бизнесу порядка 57%. Безусловно, чем крупнее бизнес, тем предприятие чувствует себя увереннее, и у них раньше происходят изменения в положительную сторону.

Какие сферы развиваются?

Понятно, что бизнес идет туда, где есть потенциал развития. Где его видят петербургские предприниматели?

Как показывает статистика, основная масса работает в сфере торговли (они же чаще других обращаются за кредитами в банк). 50% этого рынка именно за малым бизнесом. На втором месте — предприятия, совершающие операции с недвижимостью. На третьем — небольшие компании, предоставляющие различные услуги, в том числе общественного питания. На четвертом — маленькие и не очень строительные организации.

Готов ли бизнес кредитоваться?

В начале 2015 года многие банки из-за нестабильной экономической ситуации в стране отказались от кредитования малого и среднего бизнеса. А оставшиеся выставили такие барьеры, что через решето требований могли просочиться лишь 10–20 процентов клиентов. Что происходит сейчас? Готовы ли бизнесмены брать, а банки давать займы под развитие бизнеса?

Александр Хайкинсон:

— Промсвязьбанк не прекращал кредитовать предпринимателей. Но объемы кредитования снизились в 2015 году. Биз-

несу нужно было перестроиться под новые экономические реалии, а банкам — разбраться со сложившейся ситуацией. И уже к середине 2015 года обозначилась определенная стабильность. Со второй половины 2016 года наметился рост, динамика выдачи кредитов увеличилась. С начала 2017 года объем выдачи кредитов малому и среднему бизнесу в Промсвязьбанке вырос на 50%. В Санкт-Петербурге объем выдачи за 9 месяцев 2017 года составил более 90% от выдачи 2016 года. Мы готовы финансировать малый и средний бизнес на сумму до 250 млн рублей. Средний же чек на сегодня составляет примерно 15–20 млн рублей.

Антон БОЛЬШАКОВ, заместитель управляющего Петербургским филиалом ЮниКредит Банка, коммерческий директор региона «Санкт-Петербург Север»:

— В нашем банке также отмечают очевидный прирост числа клиентов сегмента МСБ. В Петербургском филиале он составил порядка 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. На это есть несколько причин. Во-первых, отзыв лицензий и тревожный информационный фон имеют влияние на настроения клиентов, которые, не желая терять деньги, переходят в более надежные, на их взгляд, банки. Сейчас при выборе кредитной организации позиции банка более приоритетны, чем привлекательная стоимость обслуживания.

Во-вторых, сегодня в банк приходят все более подготовленные клиенты: они понимают, для чего банку нужны те или иные документы, и готовы их предоста-

вить. Многие процессы автоматизируются и упрощаются, это позволяет ускорить процессы взаимодействия с клиентами, что благоприятно влияет на работу. В-третьих, на прирост числа клиентов в нашем банке повлияла запущенная банком программа «Свободная касса», в рамках которой мы предоставляем клиентам сертификат на приобретение кассы нового образца. Однако это частный случай, не оказывающий сильного влияния на общую картину.

А кто еще поддержит?

С «натренированными» бизнесменами понятно — они знают, как получить кредит, и активно этим продуктом пользуются. А что делать представителям микробизнеса? Или тем, кому нужно поручительство? Таким предпринимателям приходит на помощь профильный Фонд. И объем заявок в него лишь растет.

Александра ПИТКЯНЕН, исполнительный директор Фонда содействия кредитованию малого и среднего бизнеса:

— Мы наблюдаем положительную динамику как с точки зрения оформления документов, так и качества поступающих заявок. Несмотря на то, что в связи с отзывом лицензий количество банков-партнеров сократилось с 60 до 51 партнера, оставшиеся игроки с малым бизнесом работают активно. Особенно госбанки и крупные коммерческие. Практически все они работают с программой «Шесть с половиной».

В этом году мы пересмотрели свои программы, теперь по поручительству



ТОЛЬКО ЦИФРЫ

По данным **Александры Питкянен**, в текущем году количество обращений в Фонд увеличилось на 50%. Уже просмотрено 280 заявок, в виде поручительства предприниматели получили 2,5 млрд рублей. Было обеспечено около 6 млрд кредитных средств.

За весь период деятельности Фонда было рассмотрено 3800 заявок, на более 18 млрд рублей было заключено договоров поручительства, 48 млрд рублей предприниматели привлекли в свой бизнес при поддержке Фонда содействия кредитованию малого и среднего бизнеса.

предприниматель может получить поддержку до 100 млн рублей. Помимо этого, мы снизили размер комиссии на 1%, и теперь он составляет 0,75% годовых.

В этом году мы получили 250 млн рублей, из них 200 млн направлены на программу получения поручительства, а 50 млн зарезервированы на программу микрофинансирования. Программа пользуется очень большим спросом. Чтобы получить микрофинансирование, предпринимателю необходимо обратиться в Фонд, представить пакет документов, который значительно упрощен по сравнению с банковским: уставные документы, отчетность, формы, разработанные Фондом. Также необходимо залоговое обеспечение — недвижимость, оборудование или автотранспорт. По программе микрофинансирования можно получить до 3 млн рублей, ставка для производственных компаний у нас составляет 5% годовых, для остальных — 10%. Заявки рассматриваются в течение 3–5 дней с момента составления полного комплекта документов.

Помогут и советом

Еще несколько лет назад банки создавали «Клубы клиентов», организовывали бизнес-встречи и обучающие семинары, даже телефоны дарили. Сегодня, как говорят эксперты, этим мало кого завлечешь. Предприниматели точно знают, что хотят от банка, и выбирают исключительно по своим актуальным для них запросам.

Антон Большаков:

— Сегодня мы уделяем большое внимание сервису. Стараемся, чтобы клиент получил качественную консультацию. Клиент, например, может прийти к нам с конкретным бизнес-кейсом, и наши специалисты помогут ему разобраться с появившимися проблемами и вопросами.

Также существуют различные программы, которые действительно включают в себя подарки для клиентов, бизнес-встречи и семинары. Они по-прежнему актуальны для клиентов, но скорее являются дополнительным нюансом при выборе из схожих предложений в различных банках. При этом можно констатировать, что в настоящее время сам рынок поставляет клиентов, приходят те, которые хотят прийти. И любой банк, если он имеет хорошую репутацию и хорошие перспективы развития, уже получает конкурентные преимущества. А временные программы — скорее бонус для клиентов, чем элемент конкурентной борьбы.

Александр Хайкинсон:

— Мы видим будущее в развитии digital-направления. Чтобы клиент мог онлайн получить аналогичные продукты и услуги, что и офлайн. Мы видим банк будущего как некий финансовый гипермаркет, где можно купить любую услугу за разумную рыночную стоимость, не тратя на это много времени. Депозит, эквайринг, банковские гарантии — все это уходит в онлайн. Но при этом в офисах оформляется юридическая и финансовая поддержка, есть специальные пакетные предложения по страхованию с нашими партнерами. Суть в том, чтобы клиент, приходя в банк для открытия счета, получил возможность воспользоваться всеми необходимыми ему финансовыми и юридическими услугами.

А если банки не кредитуют?

Еще одно направление, способствующее развитию малого и среднего бизнеса, — лизинг. Появилось оно относительно недавно, но постепенно начало набирать

обороты. На сегодня доля лизинга на рынке составляет 8%. И это, как уверены эксперты, далеко не предел. К тому же статистика говорит о том, что интерес к этому продукту лишь возрастает. К слову, программу лизинга планирует запустить и Фонд содействия кредитованию малого бизнеса.

Дмитрий БЕЛОДЕД, представитель Объединенной лизинговой ассоциации, директор филиала АО «ЛК «Европлан» в г. Санкт-Петербурге:

— По данным агентства «Эксперт РА», объем нового бизнеса за 1-е полугодие 2017 года вырос на 55%, до 427 млрд рублей, что стало рекордным значением для первых 6 месяцев за всю историю лизингового рынка в России. Драйверами в текущем полугодии выступили транспортные сегменты: авиационный, автомобильный и железнодорожный, прирост объема нового бизнеса которых составил 91, 38 и 77% соответственно. Автолизинг остается крупнейшим сегментом рынка. Так, прирост объема лизингового бизнеса за 6 месяцев 2017-го по легковому автотранспорту составил 24%, а по грузовому — около 55%. В целом позитивную динамику показали 13 сегментов, что на 1 сегмент больше, чем в предыдущем году. Будущее рынка лизинга — за специализированными компаниями, которые сфокусированы на определенных сегментах. При этом сегмент автолизинга, долгие годы развивавшийся за счет успешной работы частных лизинговых компаний и не являющийся критичным в плане регулирования, продолжит двигать вперед весь лизинговый рынок.

Клиенты выбирают лизинг по нескольким причинам. Во-первых, на выбор влияет стоимость лизингового продукта. Конкурентоспособный продукт зависит от совокупности факторов, один из немаловажных — фондирование на рынке заимствований. Во-вторых, лизингополучателей привлекают сервис и скидки, которые они получают от специализированных лизинговых компаний, и государственные программы поддержки автопрома. В-третьих, возможность повторного финансирования на еще более выгодных условиях.

В чем нуждается бизнес?

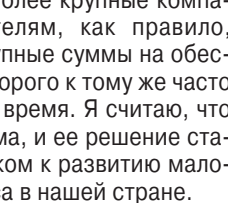
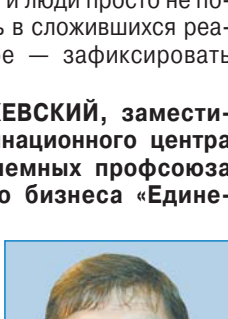
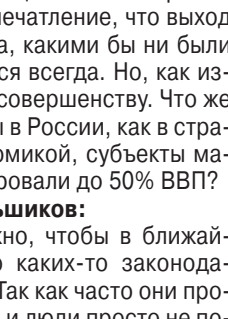
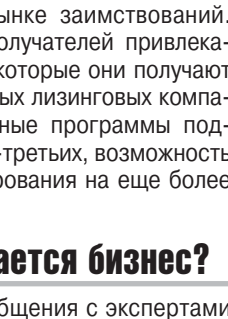
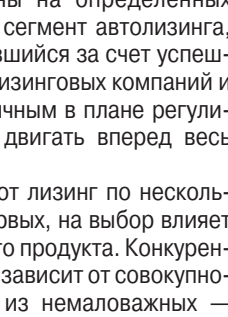
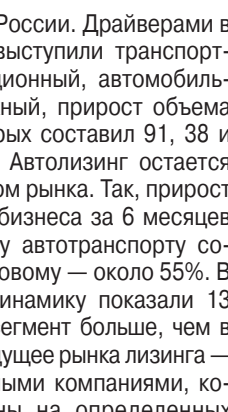
В ходе нашего общения с экспертами сложилось полное впечатление, что выход и варианты у бизнеса, какими бы ни были его размеры, найдутся всегда. Но, как известно, нет предела совершенству. Что же нужно бизнесу, чтобы в России, как в странах с развитой экономикой, субъекты малого бизнеса генерировали до 50% ВВП?

Владимир Меньшиков:

— Я думаю, важно, чтобы в ближайшее время не было каких-то законодательных изменений. Так как часто они происходят неожиданно, и люди просто не понимают, как работать в сложившихся реалиях. Самое главное — зафиксировать правовую базу.

Анатолий ДИЖЕВСКИЙ, заместитель главы координационного центра общественных приемных профсоюза малого и среднего бизнеса «Единение»:

— Мы, как общественная организация, которая регулярно общается с предпринимателями, видим, что предприятия малого и среднего бизнеса готовы принимать участие в госзакупках, но есть такая сложность, как предоставление обеспечения и отсутствие гарантий. Как правило, в этом случае большим преимуществом обладают более крупные компании. Предпринимателям, как правило, сложно выделить крупные суммы на обеспечение, возврат которого к тому же часто длится очень долгое время. Я считаю, что это большая проблема, и ее решение стало бы большим толчком к развитию малого и среднего бизнеса в нашей стране.

САМОЧУВСТВИЕ БИЗНЕСА
УЛУЧШИЛОСЬВ России зафиксирован незначительный
рост деловой активности

Индекс ОПОРЫ RSBI рассчитывается совместно Промсвязьбанком, банком «Возрождение» и «ОПОРОЙ РОССИИ» на основе опроса более 2 тысяч руководителей компаний малого и среднего бизнеса (МСБ). Предприниматели оценивают бизнес-климат, продажи и прибыль, цены реализации, себестоимость, кадры, количество клиентов, доступность финансирования, баланс запасов и инвестиции. «Нулевой» точкой значится отметка в 50 пунктов. Если индекс выше нее, значит, деловая активность растет. Ниже — рынок стагнирует. Как показало последнее исследование, в 3-м квартале показатель самочувствия бизнеса Индекс Опоры RSBI зафиксировал небольшой рост деловой активности МСБ и достиг отметки 52,9 пункта.

В ожидании роста продаж

По данным совместного исследования Промсвязьбанка, банка «Возрождение» и «ОПОРЫ РОССИИ», положительной динамики удалось достичь за счет увеличения инвестиционной активности и продаж. Хотя не у всех они проходили на одном уровне. Так, микробизнес продолжает постепенный рост, а вот в среднем бизнесе зафиксировалось замедление активности. Среди отраслей наибольший рост Индекса показала производственная сфера, достигнув своего максимума в 53,7 пункта.

— Одна из главных задач любого бизнеса — получение прибыли. Соответственно, этот показатель в большей степени отражает степень его развития. Согласно данным Индекса продаж впервые с 2014 года преодолели отметку в 50 пунктов, указывая на слабый рост выручки предпринимателей малого и среднего бизнеса. На фоне этого предприниматели ожидают в 4-м квартале ускорения роста продаж, — отмечает президент общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» Александр Калинин.

Отвечая на один из вопросов, касающихся инвестиций и доступности финансирования, руководители компаний МСБ дали понять, что за два года, пока ситуация в стране стабилизировалась, они привыкли полагаться на собственные средства и жить в границах своего бизнеса, не расширяясь. По мнению Александра Калинина, несмотря на то, что МСБ вышел из состояния стагнации, потребуется минимум год, чтобы бизнес начал инвестировать в развитие, используя финансирование, которое могут предложить кредитные и инвестиционные организации.

Бизнес возвращается
в банки

Судя по опубликованным данным, время, когда бизнес жил на свои средства, постепенно заканчивается. Начиная с 2-го квартала 2017 года предприниматели охотнее инвестируют в развитие своего бизнеса, привлекая сторонние деньги.

— В 3-м квартале мы зафиксировали 21% таких предпринимателей. Эта позитивная динамика связана с повышением доступности финансирования. Как показывает Индекс RSBI, бизнесмены начинают быть уверенными, что до конца года никаких негативных тенденций с возможностью получить фи-



МК-СПРАВКА

RSBI (Russia Small Business Index) — индикатор, оценивающий деловую активность в сегменте малого и среднего бизнеса. Значение выше 50 пунктов указывает на рост деловой активности, а ниже 50 пунктов — на снижение.

Промсвязьбанк и «ОПОРА РОССИИ» реализуют совместное исследование самочувствия бизнес-ожиданий малого и среднего предпринимательства «Индекс Опоры RSBI» с середины 2014 года. С ноября 2015 года к организаторам проекта присоединился Банк «Возрождение». Индекс рассчитывается на основе опроса более 2 тысяч руководителей компаний малого и среднего бизнеса в 21 регионе России. Выборка отражает мнение российских предпринимателей в целом, а также в отраслевом разрезе — торговля, сфера услуг и производство — и в разрезе размера бизнеса.

нансирование не будет, — заявил председатель правления Промсвязьбанка, председатель совета директоров банка «Возрождение» Дмитрий Ананьев. — Промсвязьбанк вслед за ЦБ также снижает ставку по кредитам для предпринимателей и разрабатывает для них один из самых привлекательных предложений на рынке. Уверен, что мы сможем нивелировать тренд развития бизнеса за счет собственных средств собственника, тем самым придав мощный импульс становлению МСБ на докризисный уровень.

Число отказов снизилось

В целом, начиная с 1-го квартала 2017 года в России растет число компаний, увеличивающих инвестиции в собственное развитие, и сокращается количество тех, которые инвестируют в развитие сокращают. По мнению экспертов, это может быть частично связано с укреплением и стабилизацией рубля. Радует предпринимателей (что находит отражение в Индексе) и то, что кредиты стали доступнее.

Как показал Индекс, в третьем квартале доля компаний МСБ, получающих кредиты в банках, продолжает увеличиваться. Из опрошенных респондентов кредиты получили 8%, что на 1% больше, чем за прошлый период. Процент отказов банков в выдаче кредита малому и среднему бизнесу продолжает снижаться: 39% в малом, 14% в среднем. Сложнее всего получить заем микробизнесу — ему отказывают более чем в 50% случаев.

Что отрадно для работников компаний МСБ, кадровый показатель Индекса не продемонстрировал изменений с 2-го квартала 2017 года. То есть бизнес не увеличивал, но и не сокращал штат. Но при этом стоит отметить, что в 4-м квартале 7% предпринимателей МСБ планируют сократить штат своих сотрудников, а 14% компаний — увеличить.