

ПОЧЕМУ МОЛОДЫЕ КОМПАНИИ ЗАКРЫВАЮТСЯ ЧЕРЕЗ ПОЛГОДА ПОСЛЕ ОТКРЫТИЯ? Какую государственную поддержку получают питерские представители малого бизнеса в условиях кризиса? Как себя вести, если возникли сложности с погашением кредита? Чтобы получить ответы на эти и другие вопросы, «МК» в Питере» совместно с агентством «ТТ Finance» собрал экспертов за круглым столом в бизнес-центре «Регус-Синоп».

Прибыль — не для новичков

В Петербурге сейчас работает около 300 тысяч предпринимателей. Это только по приблизительным подсчетам. Кризис ударил по многим. Одни фирмы мирились с сокращением доходов, другие сворачивались. Однако в том, что компании закрываются, только открывшись, виновны зачастую сами коммерсанты, задумавшие нахрапом покорить бизнес-вершины, но никогда ранее не занимавшиеся собственным делом.

— Люди, решившие вдруг перейти из наемных сотрудников во владельцев бизнесом, не понимают, что быть хорошим специалистом и быть собственником — это совсем не одно и то же. И большинство не осознает, что надо учиться вести свое дело, — объясняет банкротства на ранних стадиях член экспертного совета Санкт-Петербургского Союза предпринимателей и член Ленинградской областной торгово-промышленной палаты, директор компании «Софтпрезидент» Николай Иванов. — Молодежь думает, что она все знает, а те, кто постарше, привыкли, что в Советском Союзе им давали заказы. Да, в начале 1990-х был рынок продавцов: что людям предложат, то они и купят. Сейчас рынок покупателей. Начинающие предприниматели должны учиться многому — прорабатывать идеи и бизнес-план, грамотно проводить рекламу, нанимать персонал.

По словам эксперта, сейчас город оказывает мощную методическую поддержку на базе общественных организаций, призванных помогать малому и среднему бизнесу. Однако далеко не все начинающие предприниматели относятся серьезно к мастер-классам и индивидуальным консультациям, считая, что проблемы решатся сами собой по мере их поступления.

— Ну не хотят люди заниматься. Им проще прийти на митинг, покричать, поругать власть за то, что им ничего не дают. А что им должны дать? Мы живем в рыночной экономике, и у нас один индикатор — покупатель. Если товар не пользуется спросом, то никакое правительство не поможет. Если людям предложить нечего, а они просто захотели заняться бизнесом и им нужно все дать, такой подход обречен на провал, — уверен Николай Иванов.

По мнению нашего постоянного эксперта, помощника депутата Госдумы Александра Ольховского, проблема гораздо шире:

— Люди хотят не столько заниматься собственно бизнесом, сколько зарабатывать деньги. А по статистике, не более 6 процентов населения способны вести предпринимательскую деятельность, принимая на себя все риски, — поясняет эксперт. — На мой взгляд, уже в школе должна проводиться профориентация, которая бы разъясняла, что бизнес — это такой же вид деятельности, как и любой другой. И к нему надо серьезно готовиться. Вы приходите в бизнес не зарабатывать деньги, а помогать другим людям решать свои определенные проблемы. Только когда психология бизнеса повернется от «Вы должны приносить мне деньги» в сторону «Я делаю, чтобы вам было хорошо», у нас в стране сформируется нормальный бизнес. Прежде всего как некая система ответственных общественных отношений.

Специалисты предупреждают: к делу надо подходить с вопросом «Что я могу дать людям?». Помочь в этом могут компании, занимающиеся маркетинговыми исследованиями. А вот спрашивать у друзей и знакомых, нужен ли обществу ваш продукт, не стоит. Они из вежливости могут вам соврать и ввергнуть в пучину трат, а как следствие, и

Каждый бизнесмен мечтает поймать за хвост птицу удачи



Замир Усманов

Общественные организации — место расширения связей

Сегодня в городе работают несколько общественных организаций, помогающих развиваться малому и среднему бизнесу. Членство в них — это прежде всего возможность постоянного расширения круга полезных знакомств. А также возможность получать методическую помощь и консультации признанных экспертов. А вот гарантий того, что вы без проблем получите кредит под свою новую идею, это не дает.

— В первую очередь банк смотрит, какой у компании бизнес. А ее членство в какой-то организации — скорее, строка для резюме самой компании, — поясняет политику кредитных организаций директор департамента малого и среднего бизнеса Санкт-Петербургского филиала ПАО «Промсвязьбанк» Александр Хайкинсон. — Это может являться позитивным показателем того, что у предпринимателя руководителя компании есть бизнес-активность и жизненная позиция. Но подобный критерий не является определяющим при принятии решения о выдаче кредита. Хотя при прочих равных условиях такое членство может сыграть положительную роль.

Впрочем, вхождение в определенные круги, например, в «Клубы клиентов», все же может помочь. Такие клубы есть у любого крупного банка. Но все же в первую очередь компания должна быть финансово устойчивой. А этому надо учиться.

Будущее за небольшими производствами

Куда же обратить свой взор начинающему предпринимателю? Какой сектор пред-

МАЛЫЙ БИЗНЕС. ПАЦИЕНТ СКОРЕЕ ЖИВ

Чему научил предпринимателей кризис 2008 года и какие ошибки совершают начинающие коммерсанты

банкротства. А еще, по словам экспертов, начинающему предпринимателю нужно быть готовым к тому, что в первые два-три года придется забыть о прибыли.

— Да, возможно, услышав такой совет, кто-то и решит не заниматься бизнесом. Но это те люди, которые все равно бы со временем из этой сферы ушли. Так что мы экономим их время и деньги, — резюмирует Александр Ольховский.

Неумение обращаться с деньгами и незнание того, куда нужно обращаться за помощью, — еще одна причина неудач.

— Зачастую у начинающих предпринимателей есть какой-то бизнес-план, но не все могут просчитать, как он будет работать и во сколько обойдется. А трудности — с регистрацией, сбором документов, составлением отчетов — возникают сразу. Люди не знают, куда обращаться, и идут в первую попавшуюся фирму, где у них просят сумму не в две тысячи рублей, например, за квартальный бухгалтерский отчет, а 50 тысяч, — говорит о подводных камнях, о которых спотыкаются начинающие бизнесмены, начальник отдела продаж филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-Банка Александр Попков. — И бизнес умирает. Потому что 50 туда, 50 сюда, и все — дохода нет, фирма закрывается. Срок ее жизни — 3 месяца. Проблема в том, что люди не знают, куда обращаться. Между тем, чтобы помочь начинающим бизнесменам, которые могут стать нашими потенциальными партнерами, на сайте нашего банка функционирует онлайн-ресурс «Клуб клиентов». На портале можно получить помощь в оформлении бумаг, консультационную поддержку в виде брошюры о том, как эффективно управлять бизнесом, найти проверенные компании,

которые предоставят нужные бизнесмену услуги со скидками. Помимо этого, с помощью портала можно подобрать персонал, воспользоваться сервисом онлайн-бухгалтерии, подготовить документы для регистрации бизнеса, проверить контрагентов и многое другое. Также надо отметить, что поддерживать малый и средний бизнес можно разными средствами, а не только кредитами. Задача банков и союзов и государства — показать, как можно работать в рамках России и зарабатывать по-другому. Тот предприниматель, который идет в ногу со временем и использует инновации, всегда будет на голову выше других.

С тем, что начинающим бизнесменам нужна не только материальная поддержка, согласны и в Северо-Западном банке ОАО «Сбербанк России».

— Практика показала, что предпринимателям, особенно начинающим, не менее важна информационная, не финансовая поддержка. И Сбербанк все больше становится не просто финансовой организацией, но и сервисной корпорацией, предлагающей широкий спектр услуг для малого бизнеса. В созданных специализированных центрах развития бизнеса банк дает возможность получить бесплатные консультации по всем вопросам ведения бизнеса. В настоящее время в Санкт-Петербурге работают специализированные ЦРБ, в которых регулярно проводятся бесплатные лекции, семинары и тренинги для начинающих предпринимателей или только планирующих открыть свой бизнес, — рассказал директор управления продаж малому бизнесу Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» Сергей Поздник.

принимательства ждет светлое и прибыльное будущее? По данным экспертов, сейчас самый популярный сегмент — розничная торговля. Ею занимается около половины представителей малого бизнеса в Питере. Еще 15–25 процентов предоставляют бытовые услуги, открывая парикмахерские, ремонтные мастерские и прочие точки обслуживания. И лишь 8 процентов из них занимаются производством.

— Именно эти восемь процентов имеют сейчас шанс развернуться, и будет глупо его упустить. В городе и стране сложилась тенденция к импортозамещению, — сообщил Александр Ольховский. — Складывается система поддержки инноваций, она имеет хорошие перспективы. Около миллиарда рублей должно поступить в городской Фонд поддержки промышленности. И как раз мелким промышленникам есть интерес сейчас поработать с городскими программами.

Однако, по словам эксперта, насильно повернуть головы предпринимателей в эту сторону не удастся, да и не нужно. Чтобы коммерсанты заинтересовались, нужно прежде всего создать рынок, который требует инновационную продукцию.

— Сейчас драйвером может стать государственный заказ на подобные вещи. Создайте спрос — и предложение придет, — уверен Ольховский. — Кстати, подвижки в этом плане в городе уже наблюдаются. В частности, создан и, надеюсь, займет должное место в системе управления города Комитет по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга. Все громче звучит мнение о том, что при формировании госзаказов нужно ориентироваться на их доступность для малых предприятий.



Николай ИВАНОВ, член экспертного совета Санкт-Петербургского Союза предпринимателей и член Ленинградской областной торгово-промышленной палаты, директор компании «Софтпрезидент»



Александр ОЛЬХОВСКИЙ, помощник депутата Госдумы



Александр ПОПКОВ, начальник отдела продаж филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-Банка



Сергей ПОЗДНИКОВ, директор управления продаж малому бизнесу Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России»



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



Антон СТУРОВ, начальник управления Департамента Корпоративного бизнеса «Балтinvestбанка»



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

Ставки снизились, меньше ставок нет

Что касается уже существующего бизнеса, банки всегда готовы поддерживать финансово-устойчивые компании. Конечно, в кризисный период деловая активность заметно замедлилась. Количество заявок на кредиты снизилось. Объемы выдачи уменьшились.

— Банки более серьезно сейчас относятся к прогнозным объемам продаж. Как следствие, компании, имевшие достаточно большую кредитную нагрузку, по новым требованиям могут не пройти в случае увеличения в потребности кредитования. Мы теперь больше занимаемся тем, что структурируем действующие портфели, в том числе уменьшаем платежи, чтобы компания могла стабильно работать, — обрисовал сегодняшнюю картину Александр Хайкинсон. — В текущей экономической ситуации банк очень тщательно подходит к выбору клиентов. Большой акцент сделан на клиентов банка, которых мы либо знаем, либо обслуживали и не кредитовали ранее. При этом мы перешли на ручное управление. Притом, что работаем с довольно массовым сегментом и имеем дело с большим количеством заявок, стараемся принимать индивидуальные решения хоть на 3 миллиона, хоть на 100 миллионов рублей и не ставим принятие решений «на конвейер».

Некая стабилизация на рынке позволила Центробанку снизить ключевую ставку по кредитованию, и, как следствие, они уменьшились и в банках. Если в пик кризиса бизнесменов кредитовали под 25–30 процентов, сейчас, по словам экспертов, в среднем по городу доходит максимум до 20 процентов. Но ждать того, что ставки упадут до докризисных 11–15 процентов, не стоит.

— Сейчас многие банки действительно сфокусировались на действующей базе уже известных клиентов. Проще дать день-

ги им, будучи уверенным, что они их вернут, чем брать с улицы новых, — поясняет начальник управления Департамента Корпоративного бизнеса «Балтinvestбанка» Антон Стуров. — А с объемом заявок у нас проблем нет. Клиенты, которым отказывают в более крупных банках, приходят к нам. Поэтому у нас поток особо сильно не изменился.

Понятно, что любой банк не будет подписывать договор, если есть хоть какой-то риск невозврата кредитных средств. Но бывает у клиента — нехватка залоговых средств. В этом случае на помощь предпринимателям приходит некоммерческая организация «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса», сотрудничающая с 55 банками-партнерами. По состоянию на текущий момент объем активов фонда сформирован за счет средств, выделенных из бюджета Петербурга и федерального бюджета и составляет 3 миллиарда рублей.

— В случае нехватки залогового обеспечения — а это одна из наиболее острых проблем в условиях кризиса — предприниматель может воспользоваться таким инструментом господдержки, как поручительство Фонда. Пакет документов формирует банк, он же предоставляет заявку в Фонд. В течение трех дней мы ее рассматриваем, делаем экспресс-анализ и предоставляем поручительство. Максимальный его размер составляет 20 миллионов рублей — 50 процентов от кредитных обязательств заемщика, — сообщила исполнительный директор «Фонда содействия кредитованию малого и среднего бизнеса» Александра Питкянен. — В текущем году мы начали работать по договорам предоставления банковской гарантии и продолжаем развивать программу микрофинансирования. Под 10 процентов годовых предприниматель может напрямую получить в Фонде до 2 миллионов рублей. Увеличили срок в кризисный период до 24 месяцев предоставления займа. И эта программа очень востребована. В

среднем за год Фонд выдает около 2,5 миллиардов рублей поручительства. Это позволяет предпринимателям привлечь порядка 8 миллиардов рублей кредитных средств. За весь период Фонд предоставил около 12 миллиардов рублей поручительств — это более 3 тысяч сделок, — что дало малому и среднему предпринимательству более 30 миллиардов рублей. В кризисный период мы ввели ограничение по процентным ставкам, пойдя навстречу бизнесменам. Максимальная ставка по кредитам, выдаваемым с поручительством Фонда, составляет 28 процентов. И также ввели ограничение на увеличение процентных ставок по уже действующим кредитам. Эта мера будет действовать до конца второго квартала. В текущем году мы начали работать по договорам предоставления банковской гарантии и продолжаем развивать программу микрофинансирования. Под 10 процентов годовых предприниматель может напрямую получить в Фонде до 2 миллионов рублей. Увеличили срок в кризисный период до 24 месяцев предоставления займа. И эта программа очень востребована.

— Северо-Западный банк Сбербанка России сотрудничает с большинством фондов и организаций, готовых содействовать кредитованию малого бизнеса. Так, в декабре 2014 года мы подписали соглашение с ОАО «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий». Агентство выступает гарантом по ссудам для микро- и малого бизнеса при отсутствии или недостаточности залогового обеспечения. Объем гарантии может достигать 50% от суммы предоставленного кредита и оформляться на срок до 15 лет. Получить гарантию могут предприниматели с численностью персонала компании не более 250 человек и выручкой не более 1 млрд рублей. Деятельность агентства значительно расширяет возможности доступа предпринимателей к долгосрочным кредитным ресурсам. По программам кредитования с привлечением гарантий агентства ставка может быть снижена на 0,5–1%. При этом среди целей кредитования могут быть беззалоговые кредиты на пополнение оборотных средств и рефинансирование, — прокомментировал директор управления продаж малому бизнесу Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» Сергей Поздников.

Не молчите о проблемах

По данным Национального бюро кредитных историй, за январь–март 2015 года доля просрочки по потребительским кредитам увеличилась на 0,9 пункта и на 1 апреля составила 6,5 процентов от общего объема предоставленных гражданам ссуд. Это рекордный показатель за последние пять лет. По словам наших экспертов, питерские бизнесмены более ответственные.

— Безусловно, предпринимателям сейчас непросто, — сообщил Александр Попков. — Вопрос в том, насколько предприниматели доверяют своему банку, насколько открыто они об этом говорят. Есть два типа клиентов. Одни откровенно признаются, что у них сложилась сложная ситуация, и просят рассмотреть варианты уменьшения платежной или увеличения срока кредита. Банк может пойти навстречу, он заинтересован в том, чтобы клиент продолжал платить. И есть другие клиенты, о проблемах которых мы узнаем в последний момент. Но все же

ЦИТАТА

Помощник депутата Государственной Думы Александр ОЛЬХОВСКИЙ:

«Малый бизнес — «голодная корова»»

— Есть такая неоднозначная поговорка: «Чтобы корова давала больше дешевого молока, ее надо меньше кормить и больше доить». Эта корова — наш малый бизнес. Но поверьте, если мы и дальше будем пытаться доить как можно больше голодную «корову», это не значит, что она даст больше молока. Вопрос взаимодействия малого бизнеса и экспертного сообщества с органами государственной власти и с экспертным сообществом продолжает оставаться актуальным. Если он и дальше будет оставаться лишь неким политическим лозунгом, ничего хорошего из этого не выйдет. Отечественные капиталисты нуждаются в разумной господдержке.

люди больше склонны к доверительному общению — звонят своим менеджерам и совместно находят решения.

Похожая ситуация сложилась и в «Балтinvestбанке».

— Если клиент предупреждает заранее, то, естественно, можно обойтись без просрочек, реструктурировав кредит, — пояснил Антон Стуров. — А если он в день, когда надо платить, говорит, что у него денег нет, это, естественно, несет негативные последствия как для банка, так и для клиента. Что касается ответственных клиентов, к ним мы подходим индивидуально. Когда ставка подскочила на 10 пунктов, многие приходили и просили опустить ее хотя бы на три пункта, чтобы они хотя бы в ноль сработали, а не закрывали бизнес. И мы часто шли навстречу.

Наши эксперты склоняются к мнению, что от ближайшего будущего можно ожидать позитива. Наконец-то приняты федеральные законы о стратегическом планировании и о промышленной политике.

— В условиях, когда наши основные фонды нашей промышленности изношены, без государственной поддержки инновационных продуктов, инновационных технологий и инновационных процессов управления мы не можем идти вперед. Страна слишком долго находилась в плену идеологических иллюзий, что бесконтрольный рынок решит все проблемы. Переход на язык объективных цифр — главное, что нужно нашей стране, — уверен Александр Ольховский.

Свет в конце тоннеля, по мнению специалистов, собравшихся на нашем круглом столе, уже виден.

— Главное, чтобы это не был поезд. Сейчас непонятно, что именно светит, — заявил Александр Хайкинсон. — Мы видим, что большинство предпринимателей научены опытом 2008–2009 годов, и они достаточно быстро оптимизировались. Все процессы, которые тогда заняли полгода, сейчас прошли за месяц-два. В феврале уже было четкое понимание, кто что оптимизирует, как будет строиться политика по продажам, услугам, расходам и так далее. Мы не ждем большого дефолта. Рост просрочки, конечно, существует, но он контролируемый, мы четко понимаем, что происходит. Апокалиптических перспектив точно нет.

Наталья ЛАМБОЦКАЯ

МК-СПРАВКА

СПРОС НА ТЕНДЕРНЫЕ ГАРАНТИИ ВЫРОС В ДВА РАЗА

ТАКОЙ РОСТ СПРОСА СО СТОРОНЫ МИКРО- И МАЛОГО БИЗНЕСА НА ТЕНДЕРНЫЕ ГАРАНТИИ И ГАРАНТИИ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ГОСКОНТРАКТАМ ЗАФИКСИРОВАЛИ В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ БАНКЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ». **За 4 месяца 2015 года предприниматели оформили 449 гарантий против 720 за весь 2014 год. Средняя сумма гарантии составила 478,8 тысячи рублей.**

— Для участия в системе госзакупок малому предпринимательству важно оптимальное сочетание стоимости и сроков оформления банковских гарантий. Внедрив схему экспресс-оформления заявок без обеспечения, мы предложили ставший популярным понятный и доступный финансовый инструмент. Мы способствуем развитию малого бизнеса, который на рынке государственного и муниципального заказа успешно конкурирует с крупным и средним бизнесом, — подчеркнул председатель Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк» Дмитрий Курдюков.

Гарантии выдаются на сумму от 50 тысяч до 8 миллионов рублей и до 15 миллионов рублей суммарно для гарантий исполнения обязательств по контракту при предоставлении в качестве имущественного обеспечения гарантий АО «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий» со сроком обязательств до 24 месяцев. Процедура оформления не превышает 3 рабочих дней.