

Малый бизнес

Пятница 1 февраля 2019 №18 (6498 с момента возобновления издания)

perm.kommersant.ru

11 С какими жалобами предприниматели чаще всего обращаются к бизнес-омбудсмену

12 Как реформа общественного транспорта Перми отразится на перевозчиках

Кредитование малого бизнеса — традиционно рискованное направление для банков. Вместе с тем это наиболее живой сегмент экономики. Однако в прошлом году рост кредитного портфеля малого и среднего бизнеса банкам обеспечивали в основном действующие клиенты, которые оформляли кредиты на пополнение оборотных средств. В этих условиях для банков все более актуальной становится задача удержания клиентской базы.

Научились считать

— финансы —

Рост в отсутствие роста

По данным Банка России, объем кредитов, предоставленных предприятиям малого и среднего бизнеса в Пермском крае, на начало декабря 2018 года составил 81,2 млрд руб. Это значительно больше, чем год назад: на начало декабря 2017 года предприятия МСБ заняли в банках 58 млрд руб., что, в свою очередь, вполне сопоставимо с результатами 2016 года — 55,6 млрд руб. О росте клиентской базы в сегменте МСП заявляют только госбанки. В конце года ВТБ в Пермском крае сообщил, что нарастил портфель малого и среднего бизнеса за год на 30%, не уточняя при этом, что произошло с его клиентской базой. В Пермском отделении Сбербанка сообщили о росте именно доли клиентов в сегменте «Малый и микробизнес» на 44% (сейчас таких клиентов у Пермского отделения 58 тыс.), а динамику портфеля в денежном выражении не раскрывают.

Заместитель председателя правления ПАО АКБ «Урал ФД» Евгений Ощепков отмечает, что кредитование МСП в прошлом году по рынку показывало нулевую динамику роста, несмотря на активное снижение ставок банками, упрощение процедур и условий получения кредитов. «Некоторое оживление спроса и рост кредитных портфелей

МСП произошли в четвертом квартале 2018 года, что связано с сезонными факторами, а не структурными изменениями в экономике», — уточняет он. Годовой рост портфеля МСП в «Урал ФД» оценили в 7%. Ставка по кредитам малому и среднему бизнесу за год снизилась примерно на 0,4%.

В Пермском отделении Сбербанка сообщили, что значительный вклад в рост данного сегмента внесли госпрограммы льготного кредитования и субсидирования ставки. Какова была динамика снижения ставок, в банке не пояснили. Заметный рост объемов кредитования эксперты связывают и с тем, что представители МСБ смогли на новых, более выгодных условиях рефинансировать свои кредиты.

Другая тенденция состоит в том, что действующие клиенты стали больше занимать. И это, несомненно, тоже отразилось на итоговых цифрах ЦБ. «В последнее время на рынке количество предприятий малого бизнеса не растет», — говорит заместитель директора филиала Уральского банка реконструкции и развития в Пермском крае Глеб Соломонов. При сохранении количества клиентов кредитный портфель МСП в Уральском банке реконструкции и развития увеличился за год в 1,6 раза, уточняет господин Соломонов. В УБРиР отмечают, что при стабильной клиентской базе средняя

сумма кредита малому и среднему бизнесу в 2018 году была в 1,9 раза больше, чем в 2017-м.

Погоня за овердрафтом

Собеседники „Ъ—Малый бизнес“ на рынке поясняют, что банкам приходится сложно в конкуренции за малый бизнес именно потому, что сейчас непросто найти компании, которые бы удовлетворяли всем условиям банкиров: вели бы бизнес открыто, своевременно вносили все платежи и при этом были бы готовы на дополнительные расходы в виде процентов по кредитам.

«Количество клиентов малого и среднего бизнеса за год увеличилось, однако эта цифра могла бы быть выше, если бы не текущая ситуация в экономике. Основная потребность, с которой обращаются компании этого сектора — пополнение оборотных средств», — говорит управляющий ОО «Пермский» Транспиталбанка Яна Березина.

«Предприниматели стали более осмотрительны и финансово образованны. Они оформляют кредит только тогда, когда уверены, что он позволит оперативно запустить важный проект или необходим для пополнения оборотных средств, которые в дальнейшем принесут хорошую прибыль», — утверждает и заместитель директора филиала Уральского банка реконструкции и развития в Пермском крае Глеб Соломонов.

Один из наиболее популярных способов такого кредитования на пополнение оборотных средств — овердрафт, то есть возможность занять у банка на определенный период сверх установленного лимита.

Глеб Соломонов соглашается, что среди тех, кто заинтересован в пополнении оборотных средств, также наблюдается высокий спрос на одобренные кредиты — овердрафты:

«Они удобны для предпринимателей тем, что банк уже изучил возможности и предусмотрел риски бизнеса, оценил его оборотные средства и сформировал индивидуальное предложение». Востребованы в УБРиР и программы рефинансирования.



По итогам прошлого года в Пермском крае существенно вырос объем кредитов, выданных малому бизнесу

Удержать любой ценой

В условиях дефицита предпринимательской активности актуальной становится задача удержания клиентской базы. И здесь банки проявляют изобретательность, осваивая новые ниши. Даже Сбербанк уже предлагает начинающим предпринимателям пакет услуг с бесплатным открытием и ведением счета и первый год бесплатно обслуживания бизнес-карты. Такие же предложения есть у большинства кредитных учреждений. В «Урал-ФД», кроме традиционного дистанционного открытия расчетного счета и бесплатного (в опре-

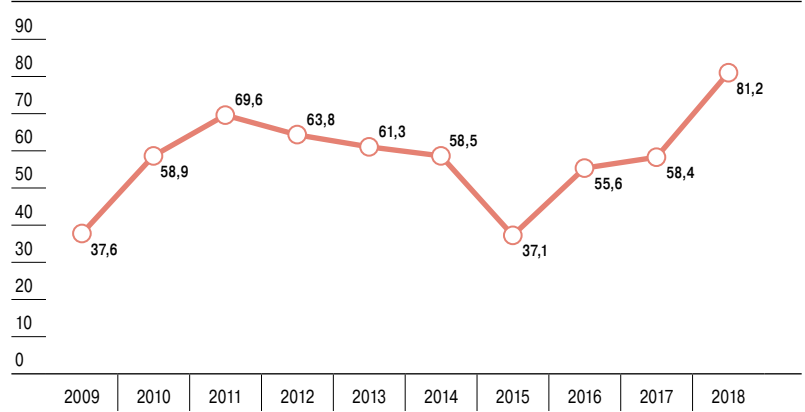
деленных лимитах) расчетно-кассового обслуживания, предприниматели имеют возможность взять в долгосрочную аренду с правом выкупа онлайн-кассы, использование которых с прошлого года стало обязательным. «Тактика нашего банка в 2018 году работала на удержание и сохранение текущей клиентской базы. В этом году мы планируем наращивать клиентскую базу, привлекая новых клиентов на расчетное обслуживание и эквайринг», — говорит Глеб Соломонов. Госпожа Березина отмечает, что «на данный момент, если размеры бизнеса позволяют обходиться без кредитных ресурсов, предприниматели предпочитают не занимать, однако если предприятию жизненно необходимы средства на развитие, то за та-

кого клиента банки начинают конкурировать. Крупные госбанки выигрывают ценовую конкуренцию, но не могут предложить персонализированный подход. Частные банки, напротив, готовы работать с клиентом индивидуально и предлагать нетиповые решения, что служит основой для долгосрочного сотрудничества».

Кроме того, региональные банки работают над расширением банковской сети за счет сотрудничества с федеральными коллегами. Например, клиенты УБРиР в прошлом году получили индивидуально вносить наличные на свои расчетные счета через банкоматы Альфа-банка на тех же условиях, что и в родном банке.

Надежда Емельянова

ОБЪЕМ КРЕДИТОВ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ СУБЪЕКТАМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПО ПЕРМСКОМУ КРАЮ (МЛРД РУБ.) ИСТОЧНИК: ЦБ РФ



Агентурная работа

Как власти привлекают инвестиции в Прикамье



Павел Носков, генеральный директор Агентства инвестиционного развития

земельных участках, которые предоставляются инвесторам. На ресурсе размещена карта Пермского края, на которой отмечены инвестиционные площадки, а также инвестиционные проекты, находящиеся в стадии реализации.

«Помимо чисто информационных, в портал «защиты» и интерактивные сервисы, — рассказывает Павел Носков. — Это онлайн-консультации по всем интересующим инвестора вопросам. Например, через него можно записаться на личную встречу, договориться о выезде на инвестиционную площадку. Такая возможность реализована далеко не во всех регионах». Он отмечает, что, хотя портал и рассчитан на довольно узкую целевую аудиторию, его посещаемость растет с каждым месяцем. В ближайшее время портал станет онлайн-площадкой для взаимодействия инвесторов не только с Агентством, но и с органами государственной власти, а также представителями естественных монополий.

Агентство инвестиционного развития администрирует проекты, которые получили статус приоритетных инвестиционных проектов Пермского края. Для получения такого инвестору необходимо выполнить ряд условий, в том числе подтверждение финансирования в объеме не менее 15%, а также предоставление подробного бизнес-плана. После признания проекта приоритетным инвестор заключает соглашение с Агентством, которое предоставляет «дорожную карту» решения задач для его реализации. По словам господина Носкова, в 2018 году количество приоритетных инвестпроектов выросло в два раза. Объем инвестиционных вложений составил 34,7 млрд руб. С их реализацией в Пермском крае будет создано 3360 рабочих мест. Основная часть проектов реализуется в химической отрасли и машиностроении.

Фактически сопровождение проектов начинается еще на стадии подготовки документации для получения ими «приоритетного» статуса. В первую очередь это информация о мерах под-

держки, которые инвестор может получить в случае признания проекта приоритетным, а также необходимые юридические и технические консультации. Например, по вопросам подключения к теплоэнергетической инфраструктуре. В то же время Павел Носков отмечает, что каждый проект уникален, единого рецепта успешности не существует, поэтому набор инструментов поддержки прорабатывается в каждом случае индивидуально. Сейчас Агентство планирует создать механизм взаимодействия с финансовыми структурами, которые готовы предложить льготы по кредитам, предоставляемым для финансирования приоритетных инвестпроектов. «Наша задача — сделать так, чтобы инвестор нес минимум рисков, а процент проектов, которые доведены до запуска, стремился к 100%», — говорит господин Носков.

Как отмечает Павел Носков, первые примеры успешного администрирования инвестпроектов уже есть. Благодаря помощи специалистов, только за счет снижения платы за технологические присоединение инвесторы сэкономили сум-

му, равную трем годовым бюджетам Агентства. Такая ситуация сложилась при реализации проекта по созданию высокотехнологичного производства бурового инструмента, который реализует в Перми ООО «ПФ «Сокол». В итоге стоимость техприсоединения была снижена почти в шесть раз. По словам господина Носкова, специалисты Агентства нашли возможность для перехода предприятия на другой режим тарификации.

Генеральный директор ПФ «Сокол» Владимир Паньков вспоминает, что, по предварительным расчетам, установка мегаваттной подстанции на предприятии изначально обходилась в 18,5 млн руб. Агентство инвестиционного развития провело серию консультаций с проектировщиками, а также специалистами МРСК Урала. «Благодаря поддержке Агентства мы существенно переработали схему присоединения к сетям. Прямая экономика для нашего проекта составила 15 млн руб., которые мы сейчас инвестируем в собственное развитие», — говорит господин Паньков.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

ПРОЕКТ ООО «ЛАТОФЛЕКС ПЛЮС» ПО СОЗДАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПЛОЩАДКИ ПО ВЫПУСКУ ЛУЩЕНОГО ШПОНА

Генеральный директор ООО «Латофлекс Плюс» Игорь Чертулов: — У нас были планы по развитию собственного бизнеса, однако мы понимали, что собственными силами проект получил статус приоритетного. В результате у нас появилась возможность получить в аренду земельный участок, который нам необходим, чтобы реализация проекта стала возможной. А это пятизвездочная гостиница, крупный торговый центр, включающий развлекательные площадки, выставочные залы, конгресс-холл, подземный паркинг и 2340 новых рабочих мест. Такая синергия бизнеса и власти может рождать значимые проекты для города и горожан.

ПРОЕКТ ООО «ПРОСПЕКТ ПЕРЬ» ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ЦЕНТРЕ ПЕРМИ

Учредитель ООО «Проспект Перь» Александр Петров: — Для того чтобы реализовать такой масштабный проект, в который мы инвестируем более 8,6 млрд руб., только усилий бизнеса недостаточно. Именно благодаря поддержке Агентства инвестиционного развития, постоянным консультациям с его специалистами, помощи в подготовке документации наш проект получил статус приоритетного. В результате у нас появилась возможность получить в аренду земельный участок, который нам необходим, чтобы реализация проекта стала возможной. А это пятизвездочная гостиница, крупный торговый центр, включающий развлекательные площадки, выставочные залы, конгресс-холл, подземный паркинг и 2340 новых рабочих мест. Такая синергия бизнеса и власти может рождать значимые проекты для города и горожан.