

Если это стартап с нуля и у предприятия нет никаких ресурсов, ему, безусловно, будет сложно получить кредит — это все-таки очень высокий риск для банка. В других странах таким кредитованием занимаются различные фонды поддержки малого и среднего предпринимательства либо венчурные фонды. В России они тоже есть. Мы с ними сотрудничаем. Если предприятие по нашим стандартам «не дотягивает», пользуемся поддержкой фондов предпринимательства, при таком взаимодействии мы можем брать на себя повышенные риски при кредитовании.

6 Да, участвуем. В каждом субъекте, и именно совместно с фондами поддержки предпринимательства. Кроме того, во всех субъектах на всей территории присутствия взаимодействуем с администрациями по компенсации процентных ставок. Но пока средства у фондов не такие, как хотелось бы, они недостаточны. А процедуры все отлажены, поэтому скорость оптимальна.

7 Создание залогового фонда и увеличение средств для предоставления гарантий по выдаваемым кредитам.



Андрей СТАРИКОВ
Начальник управления
развития ЗАО АКБ
«Экспресс-Кредит»

«Офисный сорняк» паразитирует

1 Нам всем очевидно и понятно, что исторически в постиндустриальную эпоху экономика из индустриальной преобразовывается в сервисную, где сервисный менеджмент можно представить себе как философию управления, согласно которой принципиальный ориентир — на удовлетворение потребностей конкретного клиента. И в настоящее время условием преуспевания большинства предприятий становится переход от индустриальной парадигмы ведения бизнеса к сервисной, которая, надо признать, обеспечивает реальные преимущества в борьбе за потребителя.

Но для возрождения России трудовой потенциал страны должен быть направлен на создание добавленной стоимости в сфере промышленного производства. Огромное количество промышленных мощностей страны, на которых создавалась львиная доля конкурентоспособных высокотехнологичных продуктов, оказалось обескровлено перетоком трудового ресурса в бесполезный «офисный планктон», точнее сказать «офисный сорняк», который как паразит высасывает последние жизненные соки из более развитых форм создания добавленной стоимости. При этом еще и критически отзывается о состоянии того организма, на котором паразитирует. По большому счету вся образовавшаяся в результате этого торгово-финансовая брания просто получает очень достойное

содержание за то, что эффективно способствует перегонке природных богатств через офшоры за рубеж, обеспечивая взамен сбыт на нашей территории продукции стран-конкурентов. А так хочется видеть на мировом рынке конкурентоспособную отечественную продукцию.

3 Наш банк в сегментировании родов деятельности своих потенциальных заемщиков не ставит для себя никаких ограничений, поэтому задача состоит в том, чтобы как можно более разнообразно сформировать свой кредитный портфель, где были бы и представители торговли, и строительные организации, и предприятия сферы услуг и производства.

5 Мы ведем довольно взвешенную кредитную политику. Поэтому на данном этапе развития не готовы рассматривать финансирование инвестиционных, венчурных проектов, определяя их для себя как сделки с повышенным риском.

6 АКБ «Экспресс-кредит» является партнером ОАО «МСП Банк», реализующего государственные программы поддержки и развития малого и среднего бизнеса в России. Мы сотрудничаем также с Фондом содействия кредитованию малого бизнеса Москвы. Это дает нам возможность кредитовать представителей МСБ на более льготных условиях — и по про-

центной ставке (от 13% годовых), и по залоговой составляющей кредита, нагрузку по которой — до 50% от суммы кредита и процентов за пользование им — в состоянии взять на себя фонд.

Обе государственные программы достаточно эффективны в случае умения и желания их реализовывать в банке. Всегда найдется место мнению, что этого недостаточно, но здесь предлагаю вспомнить слова из песни В. Высоцкого: «Но удивительный народ: чем больше Гулливер дает, тем липулы злее...» Считаю, что реализуемые государством программы оказывают по-

ложительное действие, что подтверждает и наработанная в нашем банке практика.

7 Хотелось бы, чтобы и местные и федеральные власти имели возможность на законодательном уровне и желание на исполнительном — смелее брать на себя ответственность за МСБ в виде поручительств, дотаций, компенсации ставок по займам и так далее именно на этапе развития малого и среднего предпринимательства в России. Это, в свою очередь, даст возможность банкам увеличить темпы и объемы финансирования данной сферы.



Павел САКАДЫНСКИЙ
Директор
Московского филиала
КБ «ЭНЕРГОТРАНСБАНК»
(ОАО)

Всему свое время

1 Надо бы перестать следовать всяким формулам, так как в чистом виде индустриального и постиндустриального общества не бывает. Нельзя, как Иван-дурак, влезть в ухо Коньку-Горбунку и вылезти постиндустриальным. Тенденции рынка таковы, что перевооружение промышленного оборудования неизбежно — из-за 90%-ного износа. И не всегда с помощью импорта. А это уже предоставление услуг промышленности именно малыми и средними предприятиями (а то и на самих предприятиях МСБ), и не только услуг. В частности, сервисная сфера включает в себя и сегмент B2B.

2 Как бы ни хотелось «вдруг» превратиться в Германию (массовое производство мясных изделий и пива на небольших предприятиях), Францию (вина с небольших частных винокурен и хлебобулочные изделия из частных пекарен) или Швейцарию (частные часовые мастерские) — сразу ничего не бывает, у всех свой путь. Чтобы научиться бизнесу, надо быть торговцем, иначе, как в СССР, будем производить миллионы пар галош и миллиарды банок кильки в томатном соусе. И «торговый перекося» — это не перекося, дойдет и до производства, всему свое время.

3 Мы намеренно делаем акцент на промышленных предприятиях МСБ с инновационной направленностью. Это

производство пластиковых окон (профилей), изготовление чипов, переработка резины и т.д.

4 Особенности обязаны быть, так как у малых и средних предприятий порой — ни залогов, ни оборотных средств, и любая высокая процентная ставка просто задушит бизнес. К сожалению, этого не понимают наши регуляторы, иначе уже давно бы появились специальные инструкции Банка России, позволяющие более жизненно (не обязательно лояльно) относиться к предприятиям МСБ. На данном же этапе (спасение утопающих — дело рук самих утопающих) только профессионализм кредитных специалистов и рисковиков конкретного банка выводит собственника малого предприятия на сделку.

5 Кредитовать стартап — не банковское направление бизнеса. Для этого существуют венчурные фонды и кредитные кооперативы, которые, к сожалению, в целом отсутствуют на российском рынке. Банк вступает, когда исследования проведены, и продукт, технология существуют уже не на бумаге. Банку не нужны собственность или бизнес — его интересует рентабельность, выполнение бизнес-планов, возвратность, доходность — то, что можно «потрогать руками». Так что за стартовым капиталом — это не в банк.