

Здравствуйтесь. Сразу хотел бы поблагодарить организаторов данного исследования от своего лица и от лица вице-президента Промсвязьбанка Махоты Елены Владимировны. Наш банк начал активно работать с МСБ с сентября прошлого года: был создан департамент МСБ, который стал заниматься вопросами обслуживания малых и средних предприятий – их финансированием, предоставлением комплекса банковских услуг. Проведенное вами исследование очень полезное и актуальное - здесь мы получили много интересных оценок, что-то мы ожидали, а какие-то цифры стали для нас неожиданными. В настоящее время мы достаточно плотно работаем над стратегией развития Банка и развития МСБ в Банке на период до 2012 года и, естественно, данный отчет мы будем использовать в построении своих стратегических планов. Хотелось бы сказать, раз уж речь зашла о финансовом кризисе, как этот кризис повлияет, в первую очередь, на предприятия МСБ: можно выделить 5 факторов, которые повлияют на предприятия МСБ:

1. Риск неплатежей предприятиям МСБ со стороны крупных контрагентов, больших компаний, которые сейчас испытывают сложности с рефинансированием, погашением облигационных займов, это то, о чем говорил Олег. Многие банки сократили объемы кредитования, в первую очередь крупным компаниям. Наш банк также был вынужден пойти на подобные шаги, но мы продолжаем кредитовать клиентов МСБ и розничных клиентов - здесь у нас ограничений нет. Но по крупным заемщикам мы были вынуждены ограничить финансирование.
2. Снижение потребительского спроса со стороны населения, , кто пользуется услугами предприятий МСБ. Согласно последнему опросу РБК, население (большее число респондентов) сейчас будет стараться погашать кредиты. Эта ситуация повлияет на потребительский спрос - мы ожидаем, что население в целом будет меньше тратить, что скажется на предприятиях МСБ - их товары и услуги будут меньше покупать.
3. Среди предприятий МСБ наметилось замораживание текущих инвестпроектов - сейчас средние компании и элита малых задумались о дальнейших долгосрочных инвестиционных проектах, потому что они понимают, что долгосрочные финансовые ресурсы в ближайшее время негде

будет взять. Естественно этот вопрос встал достаточно остро, - как следствие какие-то предприятия отказываются от инвестпроектов, какие-то их замораживают, какие-то значительно сокращают. Эта тенденция прослеживается начиная от строительства мини-заводов и заканчивая новым магазином, кафе, рестораном, если это касается микробизнеса.

4. У компаний МСБ есть страх невозможности поддержания текущей ликвидности, потому что они не могут перекредитоваться, получить дополнительные средства. Ряд крупных и многие мелкие банки перестали осуществлять кредитование, что стало причиной возникновения такого страха у субъектов МСБ.
5. Страх у компаний МСБ по поводу того, что они не смогут вовремя рассчитаться с банком: у них есть опасения, что при дальнейшем рефинансировании кредитов ставки будут существенно повышены.

Со стороны государства нам - банкам, нашим клиентам, предприятиям МСБ хотелось бы видеть поддержку по нескольким направлениям:

- 1) необходимо целевое финансирование банков, которые активно развивают кредитование малого бизнеса, на более длительные сроки. Должны выделяться средства не нескольким банкам, а тем, кто активно работает на розничном рынке, на рынке кредитования МСБ - иначе банковскому сектору будет достаточно сложно развиваться дальше.
- 2) необходима организация венчурных фондов при участии банков и государства для финансирования стартапов. Банки ни при каких условиях не будут финансировать стартапы - ни в Европе, ни в США банки этим не занимаются, т.к. для них это слишком высокие риски. Поэтому финансирование начинающего бизнеса - это удел венчурных фондов. В принципе, банки готовы участвовать в таких фондах и готовы поддержать подобные начинания, но, естественно, это задача, в первую очередь, государства.
- 3) необходима активная пропаганда, PR-мероприятия для молодежи - в университетах, школах, по побуждению населения заниматься предпринимательской деятельностью. К сожалению, сегодня в этом отношении работа ведется слабо. Одно из наших начинаний - совместно с «ОПОРОЙ России» объявили конкурс «Деньги-Молодым», где банк по итогам конкурса

бизнес-проектов выделит три безвозмездных гранта в размере 500 000 рублей на открытие бизнеса, номинация «Бизнес-Старт» и 2 кредита по 1,5 млн. рублей молодому предприятию, на льготных условиях: номинация «Молодое Предприятие» Участники конкурса: будущие и действующие предприниматели в возрасте до 27 лет. Подробную информацию по конкурсу можно получить в отделениях банка, региональных отделениях «ОПОРЫ РОССИИ» и на сайте www.деньгимолодым.su Этому направлению работы мы будем и дальше уделять огромное значение, в России очень небольшая предпринимательская активность и этому вопросу уделяется недостаточное внимание.

4) необходимо внедрение принципа «одного окна», когда предприниматель собирает определенный пакет документов и регистрирует в течение нескольких дней свое предприятие с открытием банковского счета, а не так, что ему приходится 2 месяца бегать по разным инстанциям и собирать «кучу бумаг»

5) молодым предприятиям (1-3 года) необходимы специальные налоговые режимы, которые освобождали бы их от каких-либо налоговых отчислений сроком до двух лет, потому что мы понимаем, как сложно организовать и выживать этим предприятиям в начале пути.

6) Необходима поддержка со стороны, как государства, в создании фондов, компаний, которые специализировались бы на продаже готовых бизнесов, многие потенциальные предприниматели хотели бы не открыть бизнес с нуля, а купить уже готовый. Во многих странах такие фонды есть и активно помогают в развитии бизнеса. И здесь нужна поддержка со стороны государства как организаций, которые с нуля создают бизнес и готовы потом его продать, так и тем, кто хочет купить этот бизнес и развивать его дальше. Сейчас в России этого нет.

7) Необходимо внесение изменений в закон об ипотеке - возможность приобретения не только жилой недвижимости, но и коммерческой недвижимости в кредит. В этом сейчас потребность очень большая, и многие предприниматели, которые уже начали свой бизнес и готовы развиваться, хотят выкупать недвижимость там, где они арендуют помещения под офис, под магазин, под какие-то производственные цели, но, они не могут приобрести данную коммерческую недвижимость в ипотеку. У меня всё.