



ОПОРА РОССИИ

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

МОСКОВСКОЕ ГОРОДСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

Мониторинг СМИ за период с 1 по 30 июня 2024 года

ЭКОНОМИКА МОСКВЫ

РИАМО

21.06.2024

Эксперт: важно, чтобы социальная инфраструктура шагала в ногу с грандиозным жилищным строительством

Планы по строительству 100 детских садов в столице за 3 года грандиозны. Такой темп необходим для того, чтобы социальная структура не отставала от жилищного строительства, сообщил член совета **Московского отделения «Опоры России» Юрий Савелов**.

За ближайшие 3 года в столице построят более 100 детских садов. Об этом сообщил мэр Москвы Сергей Собянин в своем Telegram-канале.

«Вдумайтесь — ежемесячно в городе будут открывать двери два детских сада с самой современной инфраструктурой. Такой темп необходим для того, чтобы социальная структура не отставала от грандиозного жилищного строительства, обеспечивала комплексный подход к развитию районов массовой застройки. Именно такая градостроительная концепция создает комфорт жителям столицы», — сказал **Савелов**.

Среди дошкольных учреждений, которые предстоит возвести, будет построенный уже на 50% детсад на 350 мест на Дубнинской улице.

Кроме того, возведут детские сады на 300 мест на Сиреневом бульваре и на Сормовской улице в районе Выхино-Жулебино. Еще предстоит строительство детского сада на 255 мест в Пресненском районе.

Создание социнфраструктуры является одним из приоритетных направлений для Москвы. С 2011 года в городе возвели 431 детсад, из которых 12 ввели в эксплуатацию с начала 2024 года.

Детские сады строятся как в новых, так и в уже сложившихся городских районах. В ТиНАО с 2012 года ввели в эксплуатацию 100 объектов, а в текущем году завершится возведение еще 11 детсадов.

«Во всех зданиях создаем необходимые условия для всестороннего развития детей: комфортные группы, функциональные залы, спальни, раздевалки, буфеты и многое другое. Большое внимание уделяем безопасности: устанавливаем охранные системы, пожарные сигнализации и системы управления эвакуацией», — сказал Сергей Собянин.

БИЗНЕС.КРЕДИТЫ

ИЗВЕСТИЯ.78

18.06.2024

Грядёт тяжёлое время: переживёт ли малый бизнес отказы банков в кредитовании

Малый и средний бизнес России ждут тяжёлые времена — эксперты прогнозируют для него в 2024 году ужесточение условий выдачи кредитов. С чем это связано и как подобное ужесточение соотносится с государственным курсом на поддержку МСП, разобрался 78.ru вместе с экономистами.

Общий курс

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» предупредило о снижении в 2024 году темпов кредитования компаний малого и среднего бизнеса в России до 20%. По мнению специалистов агентства, оно будет вызвано ужесточением со стороны банков условий выдачи ссуд, поскольку в этом году начнут реализовываться накопленные за последнее время риски.

Эти риски связаны прежде всего с глобальными процессами в экономике, а не с конкретными проблемами сектора МСП, отметил в беседе с 78.ru руководитель образовательной программы «Экономика» Президентской академии в Санкт-Петербурге, кандидат экономических наук Дмитрий Десятниченко.

— С осени 2023 года мы наблюдаем глобальный тренд на жёсткую кредитно-денежную политику, который транслирует ЦБ РФ банковскому сектору и всей экономике. Одной из причин этого являются факты, свидетельствующие о ряде локальных перегревов в потребительском спросе, которые в итоге стимулируют рост инфляции. Задачей же ЦБ, в частности, является снижение инфляции. Поэтому рост ключевой ставки сейчас направлен на относительное снижение рыночного спроса на кредитные ресурсы в целом. В этой связи прежде всего следует рассматривать прогнозы по ужесточению условий кредитования именно в контексте общего тренда жёсткой КДП, не вырывая из общего контекста, — считает эксперт.

Центробанк России действительно на протяжении более полугода борется с инфляцией путём ужесточения денежно-кредитной политики — это выражается прежде всего в нескольких раундах подъёма ключевой ставки, которая сейчас держится на уровне 16%. Это притормозило развитие экономики, немного потушило потребительский спрос и позволило начать снижать инфляцию.

Однако не только высокая ключевая ставка оказала своё воздействие — помимо неё, ЦБ РФ ужесточил макропруденциальный надзор за банками. Это означает, что выдача кредитов людям с высокой долговой нагрузкой теперь сопряжена для банков с высокими собственными рисками. Из-за этого уже сильно снизилась выдача потребительских кредитов, а также выдача ипотеки, хотя до конца программы льготной ипотеки остаётся ещё два месяца. Теперь дело дошло и до субъектов МСП.

Банки не хотят рисковать

Риски для банков от выдачи кредитов МСП действительно есть, отметил в разговоре с 78.ru основатель IT-платформы для самозанятых «ЯЗАНЯТ», управляющий партнер и руководитель налоговой практики юридической компании Coleman Legal Services, председатель Комитета по налогам МГО «ОПОРА РОССИИ» Павел Зюков.

— По моему мнению, ужесточение условий по кредитованию МСП связано по-прежнему с высокой стоимостью кредитов и рисками для банков получить невозврат денежных средств. Несмотря на активную государственную поддержку МСП, банкам, скорее всего, важно видеть надёжность заёмщиков и повышать её уровень, — указал эксперт.

Он также пояснил, что субъекты малого и среднего предпринимательства сегодня страдают в том числе от высокой инфляции, с которой пытается бороться Центробанк — в таких условиях МСП сложно генерировать прибыль и тягаться с крупным бизнесом, а это делает его опасным заёмщиком для банка.

— Развитие МСП напрямую связано с кредитованием. К примеру, сложно запустить собственное производство, не имея стартового капитала и серьёзных инвестиций. И даже если банк рассматривает возможность положительного решения по кредиту, то ему нужен прогноз от предпринимателя по прибыли и возврату инвестиций. В текущей экономической ситуации подобные прогнозы делать не просто, — отметил Павел Зюков.

Согласен с ним и Дмитрий Десятниченко: по его словам, в ужесточении выдачи кредитов МСП играют роль прежде всего не внешние факторы, а внутренние, связанные с политикой конкретных банков, которые не хотят накапливать на своём балансе риски и ухудшать отчётные показатели.

— ЦБ РФ в 2023 ужесточил нормативные требования в рамках политики макропруденциального надзора. Накопление высоких рисков для банков теперь приводит к ухудшению возможностей по кредитованию в целом, повышает требования к объёмам резервирования средств, что в условиях

высоких процентных ставок отрицательно влияет на целый ряд показателей доходности и устойчивости банков, — отметил он.

Больше «плохих» кредитов на балансе — меньше возможностей для выдачи других кредитов, здесь связь для банков прямая, поэтому они стараются минимизировать риски просрочек — а это само по себе приводит их к кредитованию более устойчивого к внешним обстоятельствам крупного бизнеса.

Тем не менее Дмитрий Десятниченко призывает не отчаиваться: во-первых, в разных банках кредитная политика по-прежнему будет отличаться, а во-вторых, коснутся ограничения не всех заёмщиков — как они не коснулись всех подряд частных лиц.

— Возможности доступа к кредитным ресурсам для МСБ ограничиваются не глобально, а адресно. Более значимым и важным становится персональный профиль риска заёмщика. Для заёмщиков с низким уровнем кредитного риска существенных изменений наблюдаться не будет. Ключевым ограничением для всех потенциальных заёмщиков сегодня является высокая процентная ставка, — констатировал он.

Оптимистично настроен и председатель петербургской «Деловой России», депутат петербургского парламента Дмитрий Панов: по его мнению, существенного ужесточения по отношению к малому и среднему бизнесу со стороны банков ждать не стоит — предпосылок для этого нет.

— Согласно статистическим данным, представленным Банком России, динамику за последний год в целом можно оценить как стабильную: несмотря на рост числа МСП, имеющих просроченную задолженность, доля «просрочки» в общей сумме задолженности субъектов МСП снизилась до 5,2% по сравнению с уровнем 5,7% на 1 февраля прошлого года. Таким образом, говорить о существенном ужесточении условий предоставления банковских кредитов малому и среднему бизнесу не приходится, — указал он.

Дмитрий Панов отметил, что скорее следует ждать более пристального внимания банков к платёжеспособности клиентов, повышения требований к

залоговому обеспечению. И дело здесь — всё в той же высокой ключевой ставке, а не в «злонамеренности» банковской сферы.

Переживём

Бизнес в целом рискованное занятие, а малый бизнес — тем более: хотя вложений для его существования нужно меньше, он больше подвержен влиянию кризисов, на которые в последние годы гораздо история России. Сначала пандемия, потом специальная военная операция, санкции, частичная мобилизация — всё это подкосило немало предпринимателей, которым оказалось дешевле закрыться, чем пытаться спасти своё детище. Понимая это, руководство страны с 2020 года системно поддерживало субъекты МСП, учитывая их социальную значимость.

— Сам по себе сегмент МСБ начиная с пандемии 2020 года достаточно сильно системно поддерживался и продолжает поддерживаться государством. До середины 2023-го мы также наблюдали мягкую КДП. И всё это дало заметные положительные результаты. Скажем, в Москве и Санкт-Петербурге большая часть экономически активного населения занята именно в субъектах МСБ. Устойчиво растёт оборот субъектов МСБ, — констатировал Дмитрий Десятниченко.

Хотя малый и средний бизнес сильно зависит от кредитования, ужесточение требований со стороны банков не будет для него фатальным — прежде всего потому, что у субъектов МСП есть серьёзная государственная поддержка и возможность брать кредиты не только у банков. Как пояснил Дмитрий Панов, у МСП есть ещё два источника кредитования, помимо банковского — государственный и фондовый.

Государственный связан с мерами господдержки малого и среднего предпринимательства — это льготное кредитование по займам со сниженными ставками, «зонтичные» поручительства и гарантийные механизмы АО «Корпорация МСП» по программам Минэкономразвития РФ, микрозаймы по линии региональных фондов содействия кредитованию МСБ, а также различного рода субсидии и гранты.

Например, в Петербурге и Ленинградской области действуют отделения Фонда развития субъектов малого и среднего предпринимательства — центр «Мой бизнес», который предоставляет поддержку не только деньгами, но и обучением будущих предпринимателей, помощью в составлении бизнес-планов и продвижении продукции.

— Учитывая сохранение высоких процентных ставок по традиционному банковскому кредитованию, а также озвученные правительством страны планы по дальнейшей масштабной господдержке сектора МСП, возможно ожидать увеличения доли государственной поддержки предпринимательской деятельности в рамках специализированных программ льготного кредитования. Особенно это станет актуальным в сфере производственной и технологической деятельности малых и средних предприятий, — предположил Дмитрий Панов.

[РИАМО](#)

24.06.2024

Эксперт Диашов: последствия отъема активов РФ в ЕС могут быть крайне серьезными

Около 280 млрд евро составляет замороженный актив (наличные и ценные бумаги) ЦБ РФ в Европе и странах G7, большая часть находится в Euroclear. Последствия отъема этих средств могут быть крайне серьезными, сообщил РИАМО председатель комиссии по финансовым рынкам **Московского отделения «Опоры России»**, гендиректор инвестиционной компании «Диалот» **Егор Диашов**.

Ранее в ЕС одобрили использование доходов от замороженных активов ЦБ РФ для помощи Украине. Изначально на Западе обсуждали использование замороженных активов только для восстановления Украины, однако после принятого решения 90% из замороженных средств пойдет на содержание ВСУ.

«Предполагается, что существует вероятность конфискации доходов от российских активов (купонов на замороженные облигации). Но стоит оговориться, что оснований для изъятия самих активов, прямо скажем, незаконно», — пояснил **Диашов**.

Он напомнил, что недавно Евросоюз одобрил передачу доходов от замороженных активов Украине, согласно нему 90% будет направляться в Европейский фонд мира, 10% — на реализацию программ поддержке страны и восстановления оборонной промышленности ЕС.

По словам эксперта, США в свою очередь одобрили беспрецедентную передачу Украине российских замороженных активов ЦБ в размере 6 млрд долларов. Сейчас Вашингтон пытается убедить Европу последовать этому примеру.

«Полагаю, что в сложившейся ситуации российско-американских отношений, это не слишком большой объем, который может привести к серьезному удару», — заключил специалист.

РЫНОК ТРУДА

КОММЕРСАНТЬ ФМ

10.06.2024

Дипломы развернут к работодателю

Минобрнауки готовит новый формат документов о высшем образовании

Глава Минобрнауки Валерий Фальков на прошлой неделе анонсировал изменения формата документов о высшем образовании. Из дипломов выпускников вузов исчезнет упоминание об образовательной степени — бакалавр, магистр или специалист, зато появится квалификация и срок освоения программы. Дипломы нынешнего образца непонятны работодателю, объяснил реформу министр, неинформативно и приложение к документу, которое также планируют модифицировать. Опрошенные “Ъ” эксперты уверены, что при отборе кандидатов на рынке труда играет роль только престиж университета, выдавшего диплом. По их мнению, действительно

важным является портфолио, сформированное в ходе практик и стажировок на производстве, именно поэтому вузам нужно плотнее сотрудничать с работодателями.

Господин Фальков, общаясь со студентами на полях ПМЭФ, объявил, что выпускники обновленных программ высшего образования будут получать и дипломы нового образца. «Вместо "бакалавр" будет указано "инженер-технолог", а вместо "магистр" — "инженер данных"», — отметил министр. Глава Минобрнауки добавил, что «все, кто пока еще поступает на программы бакалавриата, получат дипломы и рынок труда их точно так же будет распознавать и нормально реагировать».

Впервые о корректировке действующих норм министр упомянул в ходе выступлений в Совете федерации на прошлой неделе («Ъ» писал об этом 6 июня). Тогда господин Фальков заявил сенаторам, что, окончив программы высшего образования по реформированным программам, «выпускник получит диплом, где будет содержаться не обобщенная и часто непонятная работодателю степень "бакалавра", а конкретная квалификация». По его словам, в нынешних дипломах «смещено понятие степени и квалификации» и в поле «квалификация» пишется название образовательной степени — «бакалавр» или «магистр». Исходя из презентации, показанной в Совфеде, теперь в документе будут фигурировать название изученной программы (в примере — информатика и вычислительная техника) и срок ее освоения (пять лет), а также обозначена полученная квалификация (инженер-программист).

Более того, по словам министра, в обсуждениях с работодателями нередко фигурировала мысль о необходимости изменить и приложение к диплому, сделав его более информативным. Звучали и предложения добавлять в него «мягкие навыки», приобретенные студентом: например, умение работать в команде.

Минобрнауки «Ъ» подтвердили слова министра, однако не раскрыли подробностей, какие именно изменения внесут в приложение к диплому и как будет отличаться диплом первой и второй ступени высшего образования.

«Диплом может быть интересен работодателю с точки зрения факта его наличия и наименования вуза, то есть научной школы,— полагает старший научный сотрудник центра экономики непрерывного образования РАНХиГС Борис Илюхин.— То, насколько серьезно выстроен образовательный процесс в понимании работодателя, зависит от имиджа вуза». Господин Илюхин добавляет, что, например, факт окончания престижного зарубежного вуза «может являться гарантией качества специалиста и прибавкой к его контракту».

Эксперт по финансам МГО «Опоры России», гендиректор консалтинговой компании FinHelp Павел Вешаев уверен, что «нюансы формулировок в дипломе важны только для чиновников от образования». Есть всего лишь несколько вузов, в выпускниках которых работодатель может быть уверен, продолжает он, остальных нужно «перепроверять, стажировать и переучивать чуть ли не со школьных основ». Господин Вешаев полагает, что качественно готовить специалистов поможет одногодичная профессиональная магистратура, в рамках которой необходимые профессиональные навыки — и жесткие, и гибкие — «можно было бы эффективно дошлифовать».

Директор по управлению персоналом компании СИБУР Данил Рассказов подтверждает, что диплом — «скорее формальное подтверждение, что человек закончил вуз». Он полагает, что уверенность в качестве навыков выпускника может дать только целенаправленная работа компаний со студентами в ходе образовательного процесса. «Целевое обучение и стажировки готовят к реальным рабочим задачам,— объясняет эксперт,— появляется понимание, подходит ли им работа, что сокращает риск увольнения в дальнейшем».

Господин Рассказов уверен, что «перегружать диплом дополнительными данными не имеет смысла», а выгодно отличаться от конкурентов выпускнику поможет информация о выполненных на практике проектах и стажировках, зафиксированная в резюме.

«Если будет понимание, что учебное заведение сотрудничает с крупными производителями и выпускник прошел ряд стажировок на крупных предприятиях, учился у специалистов, другие, менее крупные работодатели, с радостью возьмут такого человека к себе в команду»,— добавляет эксперт по рынку труда МГО «Опоры России», директор по развитию кадрового агентства «Стафф-АП» Елена Лимонова.

Важность портфолио отмечает и гендиректор инвестиционной компании «Диалот», эксперт МГО «ОПОРЫ РОССИИ» Егор Диашов. Он уверен, что сам по себе диплом не может рассказать о навыках кандидатов, более того, и квалификация «горный инженер» в дипломе также не объяснит работодателю, какие конкретно навыки приобрел кандидат во время обучения. «Диплом не расскажет о коммуникативных способностях кандидата, его способности работать в команде, креативности и гибкости, а информация о пройденных стажировках сводится к минимуму,— объясняет он.— Вместо того чтобы перегружать документ об окончании университета дополнительной информацией, можно создать единый формат для портфолио, который станет шаблоном для оценки навыков кандидатов и упростит процесс отбора».

ВАЛЮТА

РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА

27.06.2024

Доля токсичных валют при оплате российского экспорта будет сокращаться

Доля так называемой "токсичной валюты" при оплате российского экспорта в перспективе будет стремиться к минимуму. Таким мнением с "РГ" поделились в Российском экспортном центре (РЭЦ). Расчеты в долларах и евро становятся все более невыгодными для участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Еще более сложными расчеты в валютах недружественных стран могут стать после введения санкций против Национального клирингового центра и Московской биржи, из-за чего невозможно проводить организованные торги валютой, добавили в РЭЦ. Отдельные банки могут не располагать необходимым объемом ликвидности. Более того, может увеличиваться ценовой спред, что сделает покупку валюты невыгодной.

Существенные переломы в валютной структуре произошли в последние два года, рассказал финансовый эксперт Даниил Тюнь. Доля рубля в расчетах за экспорт выросла втрое за этот период - с 13 до 40%, следует из данных ЦБ. "Токсичные" же валюты вытесняются дружественными. Если в начале 2022-го на первые приходилось 86%, то по состоянию на март 2024-го - уже 22%.

Для минимизации рисков колебания валютных курсов экспортеры предпочитают крепкую валюту

Увеличение доли рубля и дружественных валют способствует укреплению национальной валюты, говорит Руслан Дында, аналитик УК "Альфа-Капитал". Это, по его словам, стимулирует развитие двусторонней торговли и финансовых отношений с дружественными странами: растет число контрактов в национальной валюте и транзакционных издержек. Использование других валют также может облегчить процесс международных расчетов и повысить конкурентоспособность наших экспортеров на мировом рынке, не исключает Тюнь.

"Одним из ключевых аспектов этого изменения является снижение валютных рисков. Разумеется, только те участники рынка, которые уже смогли и смогут в будущем адаптироваться к расчетам исключительно в национальных валютах, смогут успешно развиваться", - полагает Дында.

Эксперты прогнозируют на конец 2024 года дальнейшее увеличение доли расчетов в рублях и валютах дружественных стран. "Можно предположить, что доля рубля в международных расчетах может вырасти до 40-45%", - не исключает аналитик УК "Альфа-Капитал".

При выборе валюты для платежей участники ВЭД руководствуются, в первую очередь, возможностью проведения операций в соответствующей валюте между Россией и страной нахождения контрагента. "Для минимизации рисков колебания курсов валют предпочтительней та валюта, которая, по прогнозам, укрепится по отношению к национальной валюте экспортеров", - отметила завкафедрой "Государственное и муниципальное управление" Финансового университета при Правительстве РФ Ольга Панина.

Кроме того, по словам эксперта, учитывается размер комиссии, которую банки взимают за конвертацию валюты, а также часто экспортеры вынуждены соглашаться на валюту контрагента, поскольку валютное законодательство может ограничивать использование некоторых валют как в стране-экспортере, так и в стране контрагента.

Х. Дедолларизация российской экономики - это сложный процесс, требующий комплексного подхода и длительной работы, считает председатель Комиссии по финансовым рынкам МГО "ОПОРЫ РОССИИ" Егор Диашов.

"Для успешной дедолларизации необходимо создать новые финансовые инструменты, укрепить международное использование рубля, а также разработать программу стимулирования экспорта и развития несырьевого сектора экономики", - пояснил эксперт.

По его словам, санкции и ограничения на валютном рынке создают значительные вызовы для российской экономики. Процесс перехода к новой системе будет длительным и сложным, требуя принятия целого ряда решений в области финансовой политики, торгового регулирования и международных отношений.

Он подчеркнул, что данные изменения приводят к перестройке финансовой системы России в направлении деглобализации и усиления внутреннего рынка.

ИНВЕСТИЦИИ

БАНКОВСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ

18.06.2024

Большие деньги для малого бизнеса

О том, почему малый бизнес активно берет кредиты и даже выходит на биржу в условиях высоких ставок, как сделать господдержку еще более эффективной, на финансовой сессии «Большие деньги для малого бизнеса. Лайфхаки привлечения кредитов и капитала» в рамках первого дня ПМЭФ рассказали банкиры, предприниматели, руководители страховых, факторинговых и лизинговых компаний, регулятор и сами предприниматели.

Открыл дискуссию Павел Самиев, генеральный директор АЦ «БизнесДром» и председатель комитета по финансовым рынкам «ОПОРЫ России»: «Портфель кредитов МСП показывает просто удивительную динамику роста, при этом сохраняется низкий уровень просрочки. Вместе с тем другие инструменты поддержки МСП — лизинг, факторинг, биржевые инструменты — также растут феноменальными темпами».

Его поддержал старший вице-президент Промсвязьбанка Александр Чернощекин: «Кредитный портфель малого бизнеса по банковской системе растет высокими темпами, но его доля в общем кредитном портфеле юридических лиц составляет около 17%. Это ниже, чем вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП России — 21%. Расширение источников доступного кредитования для малого бизнеса способно существенно повлиять на рост экономики и объемов ВВП. Государственная система льготного кредитования сейчас — один из основных таких ресурсов, однако для формирования комплексной поддержки предпринимателей необходимо совершенствовать механизмы адресной поддержки компаний малого и среднего предпринимательства», — отметил Александр Чернощекин, указав, что действующая система критериев отнесения предприятий к сегменту МСБ нуждается в уточнении: в категорию малого и среднего предпринимательства иногда попадают дочерние предприятия крупных холдингов, что приводит к

тому, что часть государственной поддержки для малого бизнеса получают проекты, связанные с крупными разветвленными корпорациями.

Анатолий Козлачков, президент АБР, на вопрос о причине такого роста кредитования МСП ответил, что «и Ассоциация, и банки отмечают очевидный тренд роста объемов кредитования МСП, но никто не может понять природу его происхождения». По словам Анатолия Козлачкова, даже некоторое снижение темпов господдержки субъектом МСП не сильно отразилось на динамике кредитования всего сегмента: на господдержку приходится около 1/3 всего объема кредитования МСП. Кроме того, крупные банки качественно улучшили свой подход к работе с МСП, изменилось регулирование со стороны Банка России, что позволило банкам снизить «бюрократические» издержки кредитования и оптимизировать резервирование. «С вступлением в силу с 1 января 2024 года в соответствии с постановлениями правительства нового порядка предоставления субсидий по программам льготного кредитования можно предполагать расширение доступности для устойчивых средних и малых банков в кредитовании субъектов МСП, в том числе по проектам технологического суверенитета и структурной трансформации экономики. Важно, чтобы у Минфина РФ хватило напора, чтобы снимать ненужные ограничения, препятствующие доступу малых банков к таким программам», — завершил свое выступление Анатолий Козлачков.

Далее Ярослав Черешнев, управляющий директор цифрового банка Совкомбанка, прокомментировал рекордный рост кредитования малого и среднего бизнеса. По его словам, рост пойдет на спад, но не окажет значительного влияния на реальный сектор экономики: «Я думаю, что спад роста кредитования произойдет в том числе потому, что у правительства есть задача по охлаждению экономики. Но при этом я не предполагаю катастрофическое падение. Снижение программ господдержки, скорее всего, окажет эффект, но не критичный. Скорее это перераспределит внимание государства на важные для него отрасли». Он также добавил, что наилучшую

динамику роста портфеля кредитования субъектов МСП показал сегмент селлеров на маркетплейсах, выросший за 2023 год на 40%.

Спикеры рассказали об альтернативных финансовых инструментах для бизнеса: лизинге, факторинге, микрофинансировании и других формах. Михаил Брюханов, председатель совета директоров Первоуральскбанка, отметил, что в целом сегмент малого бизнеса довольно специфичен: «Малые предприниматели не так финансово подкованы, как крупный бизнес, хуже умеют готовить отчетность, менее внимательно к этому относятся, поэтому мы постепенно смещаемся в сторону лизинга в работе с МСП. Последствия отсутствия дисциплины в этом случае выглядят для предпринимателей более понятными. Но и кредиты у нас достаточно неплохо обслуживаются, у нас в банке просрочка менее 1%, в том числе и по кредитным продуктам». Михаил также добавил, что перспективными их банк считает компании, относящиеся к высокотехнологичному сегменту и робототехнике.

Заместитель генерального директора компании «Газпромбанк Лизинг» Сергей Вологодский сообщил, что на сегодняшний день компаниям МСБ доступны совершенно разные инструменты финансирования — кредиты, лизинг, облигации, цифровые финансовые активы и прочие. «Каждый предприниматель выбирает тот способ фондирования, какой удобен, исходя из задач и планов по развитию бизнеса. Лизинг часто становится инструментом второго выбора после кредита у клиентов МСБ, и не последнюю роль в этом играют программы господдержки», — поделился своим мнением эксперт. «Госпрограммы льготного лизинга популярны у клиентов МСБ, поскольку стоимость финансовых продуктов для них наиболее чувствительна. Мы надеемся, что в программу вернется скидка на приобретение легкого коммерческого транспорта и среднетоннажных автофургонов в целях экономичного обновления их автопарков», — добавил Сергей Вологодский.

Генеральный директор компании «Аренза» Олег Сеньков подтвердил, что лизинг в последнее время — очень востребованный источник финансирования МСП, а также поделился мнением относительно поддержки определенных сегментов бизнеса. «Наша компания ориентирована на сервисный сегмент, например ресторанный и отельный бизнес, все, что связано с туризмом, автомастерские, медицину, а также мелкие производственные компании (деревообработка, металлообработка и т.д.). Здесь мы видим кратное увеличение заказов. Отдельно мы уделяем внимание развитию поставщиков и производителей оборудования. Высокие процентные ставки ограничивают доступность лизинга оборудования, поэтому нужно продумать отдельно способы помощи конкретно поставщикам. Мы видим, что поддержка есть и со стороны МСП Банка, но если мы говорим о микросегменте, на который приходится 90% сделок на рынке, то здесь пока доступных программ для клиентов нет. Фондирование крайне дорогое, и оно ретранслируется на очень высокие ставки непосредственно для лизингополучателя».

Доцент Финансового университета при Правительстве РФ, к.э.н., основатель и учредитель компании «ФАКТОРинг ПРО» Илья Покаместов рассказал о новом технологическом способе поддержке МСП, который его компания сейчас прорабатывает: «Наш круг потребителей очень широкий, и они все чаще и чаще говорят, что хотят “заворачивать” “дебиторку” в ЦФА. Те инструменты поддержки, которые уже есть, — классические, а вот финансирование тех, кто обращается с ЦФА, — это как раз технологически новая история. Однако здесь нужна инфраструктурная и регуляторная поддержка. Мы верим, что, поработав этот вопрос, через год мы сможем сказать, что ЦФА — это локомотив поддержки МСП».

Про фондовый рынок и инструменты поддержки, которые существуют на нем, рассказал Дмитрий Таскин, директор по развитию первичного рынка облигаций Московской биржи. «Времена, когда фондовый рынок был прерогативой только крупных компаний, окончательно прошли. И рынок

существенно изменился, в том числе благодаря тем регуляторным изменениям, которые существенным образом упростили выход компаний на биржу. Денежно-кредитная политика, высокие ставки оказывают определенное влияние на поведение эмитентов, но здесь надо отметить значимую роль инструментов поддержки, которая оказывается эмитентам в рамках реализации положения национального проекта, — это субсидирование процентной ставки, субсидирование затрат, которые несут эмитенты по выходу на биржу. Инструменты поддержки МСП по выходу на биржу показали свою высокую эффективность. Начиная с 2019 года при суммарном объеме поддержки 1,5 млрд рублей по линии Минэкономразвития на биржу вышло более 50 новых эмитентов облигаций, которые привлекли финансирование в объеме более 38 млрд рублей. Если бы не инструменты поддержки, то мы бы очень большое количество эмитентов на бирже не увидели. Реализуемый на бирже механизм “инвестиционного лифта”, когда биржевая инфраструктура предоставляет компаниям, находящимся на разных стадиях развития (от более ранних до среднего и крупного бизнеса), соответствующие продукты, начиная от краудфандинга, размещения облигаций на бирже, привлечения акционерного капитала на стадии pre-IPO и последующего выхода на IPO, — начинает давать результаты. На IPO стали выходить компании малой и средней капитализации из числа “вчерашних” дебютантов на рынке облигаций, включая МСП. Мы видим устойчивый и сильный потенциал спроса со стороны компаний МСП/МСП+ на биржевые инструменты привлечения финансирования. Очень важным представляется распространить эти инструменты поддержки на так называемые сегменты МСП+, малые технологические компании, чтобы продолжить бесшовный механизм поддержки по выходу динамично развивающихся компаний на биржу».

Тему облигаций продолжил генеральный директор инвестиционной компании «Диалот», председатель Комиссии по финансовым рынкам МГО «ОПОРЫ РОССИИ» Егор Диашов: «В 2023 году компаний, решивших

впервые выйти на рынок ценных бумаг, было в три раза больше, чем год до этого. Казалось бы, большие ставки должны отпугивать, но этого не происходит. Почему так? Здесь очень большое влияние господдержки, на мой взгляд. МСП Банк за последний год активно включился в предоставление якорных инвестиций компаниям субъектов МСП. А в дебютах именно МСП-шные компании в штуках дают наибольшее количество: на них приходится около 80%». Он также отметил, что если раньше облигации были довольно дорогим инструментом финансирования, то сейчас ставки практически сравнялись со ставками по кредитам.

Опытом выхода на IPO поделился генеральный директор компании МГКЛ Алексей Лазутин. Он отметил, что потенциал рынка капитала — более 20 тыс. эмитентов, но инфраструктура пока не готова быстро переключаться: «Нужно просто настроить те правила, которые уже есть, причесать их. Этого может быть достаточно, чтобы двигать с учетом опыта иностранных государств рынок акционерного капитала вперед даже без финансовой поддержки государства». Алексей также добавил, что в условиях ограничения внешнего финансового контура нашей стране могли бы помочь развивать публичные рынки капитала коробочные решения для эмитентов малой капитализации, которые упростили бы им процедуру выхода на рынок.

Своим мнением относительно коробочных решений для сегмента МСП поделилась Элла Гимельберг, генеральный директор «Прагматик». По словам Эллы, они одни из первых разработали для МСП коробочное решение в области подготовки к выходу на фондовый рынок. Элла выделила две проблемы, которые видит в работе с МСП. Первая — это сложности, связанные с законодательством, которое имеет примерно одинаковые требования как к крупным корпоратам, так и к сегменту МСП. Вторая — отсутствие навыка выстраивать инвестиционную репутацию у компаний МСП. «Поэтому я считаю, что для МСП очень важно сделать реестры оценочных компаний, аудиторских компаний, а также создать регуляторные

рекомендации, как должны выглядеть информационные материалы по раскрытию», — подытожила Элла.

О важности выбора надежного аудитора рассказала Юлия Богунова, генеральный директор компании «ИНТЭК-Аудит»: «С отчетности за 2024 год публичные компании обязаны будут выбирать аудитора из реестра Банка России. Выбор аудитора не стоит откладывать до конца года, чтобы избежать негативных факторов, одним из которых может стать пересмотр отчетности. Сообщество аудиторов в лице Комитета аудиторских организаций на финансовом рынке (КАО ФР) (Саморегулируемая организация аудиторов Ассоциация «Содружество») собирается обсудить с Московской биржей возможность внесения в правила листинга наличие аудиторского заключения у будущего эмитента от аудитора из реестра ЦБ РФ. Это создаст определенный фильтр при выходе на биржу и более серьезный подход к оценке. Сейчас далеко не все заинтересованные в выпуске облигаций приходят к аудиторам из реестра ЦБ РФ». При этом Юлия Богунова отметила, что помимо факта наличия компании в реестре ЦБ РФ дополнительным критерием оценки для эмитентов и инвесторов может стать наличие у аудитора рейтинга.

Евгений Самойлов, генеральный директор компании «Русаудит», выделил в своем выступлении три фактора, которые, по его мнению, сдерживают компании с точки зрения подготовки качественной отчетности. «Первый — это отсутствие в принципе навыка презентации информации. Наш совет — как можно раньше обращаться к аудиторам и готовить правильную, достаточную отчетность. Второй фактор — это достоверность информации. Компании МСП не привыкли делать отчетность достоверной, и во взаимодействии с аудиторами здесь возникают существенные сложности. Третий фактор это в целом наличие группы компаний — потенциальных эмитентов, которые до сих пор живут по принципу «Кто платит НДС — тот трус».

О ситуации с рейтингами эмитентов рассказал Павел Митрофанов, генеральный директор компании «Эксперт — Бизнес-Решения»: «С точки

зрения охвата нашего рынка эмитентов рейтингами все уже достаточно хорошо. Большинство новых эмитентов выходят на биржу так или иначе с рейтингами. Если смотреть на то, что происходит с их рейтингами в динамике — картинка тоже достаточно хорошая: рейтинги не падают, снижений очень мало. В этом я вижу заслугу “сита”, которое есть на бирже и которое также обеспечивают и рейтинговые агентства, а также заслугу вынужденной ответственности тех, кто дошел до рынка публичного долга».

Сергей Савинов, генеральный директор «Интерлизинг», выделил несколько факторов, которые позволят обеспечить должный уровень транспарентности для инвесторов в лизинговую отрасль и вместе с этим низкий уровень дефолтности. Первое — это взаимодействие в различными общественными организациями: ассоциацией лизинговой отрасли, владельцев облигаций, ЦБ РФ и рейтинговыми агентствами. Второе — это активное участие в деятельности на публичном рынке. Третье — это, конечно, субсидирование. «Субсидирование МСП крайне важно для компании с точки зрения роста, потому что все, о чем мы сейчас говорили, — улучшение корпоративного управления, получение рейтингов, получение отчетности МСФО — связано с расходами», — объяснил Сергей Савинов.

Соображениями о преимуществах и недостатках работы с ЦФА поделилась финансовый директор финтех-сервиса CarMoney Ольга Мямлина: «Если говорить про преимущества ЦФА, то это прежде всего скорость. С момента принятия решения о размещении до непосредственного выпуска может пройти всего два-три дня. Второй момент — это более гибкое регулирование, а также существенно более низкие инфраструктурные издержки. Ну и, наконец, это возможность предложить индивидуальные гибкие условия и структуру продукта инвестору. Это касается ставки купона: она может быть фиксированной, плавающей, ее можно привязать к прибыли компании, тогда это вообще уже аналог дивидендной истории». Эксперт также сделала акцент на временных недостатках инструмента, среди которых — инертность инвестора при изучении и освоении нового продукта, отсутствие

вторичного рынка и недостаток базы розничных инвесторов, не позволяющая делать большие выпуски.

В ходе сессии также были рассмотрены страховые инструменты для поддержки МСП. Управляющий директор компании «СберСтрахование жизни» Евгений Щекланов рассказал о том, что страховщики жизни могут стать поддержкой будущего развития малого и среднего предпринимательства в России. Это способствует появлению производственно-технологического бизнеса, который сейчас не выделен в структуре МСП. У страховщиков жизни, являющихся институциональными инвесторами, под управлением находится около 1,6 трлн рублей. Несмотря на то что большая часть денег инвестируется в ОФЗ и ценные бумаги крупных эмитентов, страховщикам жизни интересен также рынок малого и среднего предпринимательства. Финансировать развитие производственного и технологического сектора в МСП возможно при содействии страховщиков жизни, которые могли бы использовать инвестиции в цифровые финансовые активы (ЦФА).