

О фактической «доступности» программ льготного кредитования. Взгляд глазами бизнеса. Пути решения.

ХИЛАЖЕВ РЕНАТ РАФАИЛОВИЧ

Генеральный директор ООО АФР «РеФи»

Член совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике.



Кейс 1:

Производитель звукоотражающих панелей.

Дано: выручка по итогам 2021 года — 780 млн. руб.

Задача: ежегодный прирост выручки +1 млрд. руб.

Поставленные задачи:

- 2022 год: привлечь банковские продукты на лучших условиях ~ **250 млн. руб.**, сформировать выручку **2 млрд. руб.**
- 2023 год: привлечь банковские продукты на лучших условиях ~ **500 млн. руб.**, сформировать выручку **3 млрд. руб.**
- 2024 год: **создать собственную финансовую службу, самостоятельно и ритмично привлекать банковское финансирование, выйти на выручку 4 млрд руб.**

Ежегодная финансовая акселерация компании дала следующие результаты:

- 2022 год: Фин. акс. 2021 г. подготовлен бухгалтерский учет и отчетность компании. Результат: **привлечено 258 млн. руб.** на лучших условиях + **экономия на налогах порядка 50 млн. руб.** **Выручка выросла ~ до 2 млрд. руб.**
- 2023 год: Фин. акс. 2022 г. подготовлен бухгалтерский учет и отчетность компании. Результат: **привлечено >> 500 млн. руб.** на лучших условиях. **Выручка превысила 3 млрд. руб.**
- 2024 год: Оказана методическая помощь в подборе финансового директора, его обучение фин. аксу. + консультационное сопровождение. Результат: **финансовый директор в течение года ритмично, системно и самостоятельно привлекал финансирование на лучших условиях. Выручка выросла до 4,5 млрд. руб.**

Кейс 2:

Сервисная компания обслуживающая нефтегазовый сектор.

Дано: **выручка по итогам 2024 года упала на 30% до 448 млн. руб.,
продекларирован убыток в размере 87 млн. руб.**

Задача: в течение двух лет привлечь льготные инвестиционные кредиты в размере ~ 200 млн. руб.

Поставленные задачи:

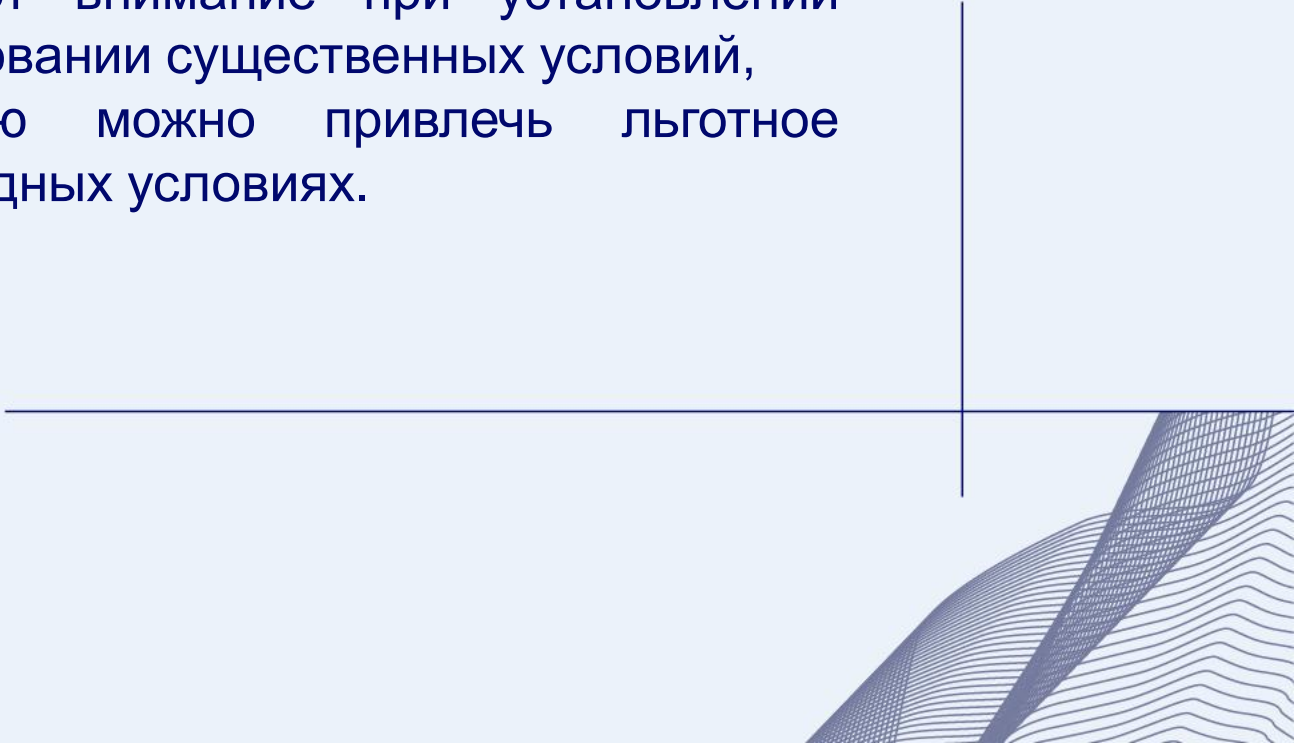
- 2025 год: привлечь льготный инвестиционный кредит в размере **100 млн. руб.**
- 2026 год: привлечь льготный кредит в размере **100 млн. руб.**

Ежегодная финансовая акселерация компании дала следующие результаты:

- 2025 год: Фин. акс. 2024 г. подготовлен бухгалтерский учет и отчетность компании.
- Результат: **привлечено 100 млн руб.** по льготной ставке на инвестиционные нужды «ключ»-3,5%.
- 2026 год: Фин. акс. 2025 г. подготовлен бухгалтерский учет и отчетность компании.
- Результат: **согласован лимит 100 млн. руб.** ожидаем запуск льготной программы МинЭк +1764.

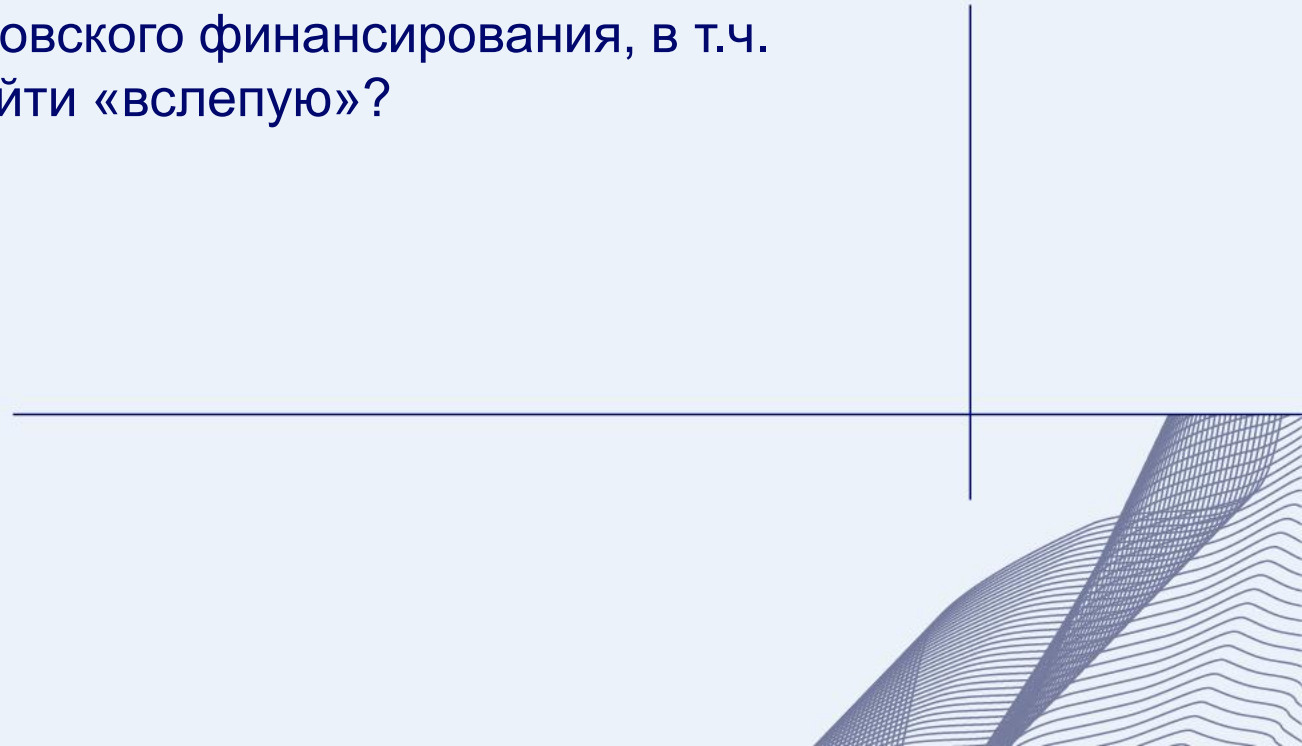
К чему эти кейсы?

Эти примеры наглядно показывают:
если подойти к привлечению финансирования с пониманием того, на что банки обращают внимание при установлении лимитов кредитования и согласовании существенных условий, то с высокой вероятностью можно привлечь льготное финансирование на самых выгодных условиях.



А что будет если...

... к вопросу привлечения банковского финансирования, в т.ч. льготного, подойти «вслепую»?



ПО ЗАПРОСУ РУКОВОДИТЕЛЯ ОДНОГО ИЗ
КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СУБЪЕКТОВ РФ
ЭКСПЕРТАМИ СОВЕТА ТПП РФ БЫЛ ПРОВЕДЕН
АНАЛИЗ ПРИЧИН НИЗКОЙ ДОСТУПНОСТИ
ПРОГРАММ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ
СУБЪЕКТОВ МСП РЕГИОНА.


Всего субъектов МСП в регионе	Подали заявки	Получили отказы	"Потерялось"	Одобрено заявок	Фактически выдано
129 300	2045	770	926	349	274
	17,4 млрд. руб.	8,4 млрд. руб.	4,8 млрд. руб.	4,23 млрд. руб.	2,8 млрд. руб.

Таким образом из **129 300** предприятий региона за льготными кредитами обратилось **2045** предпринимателя, что составляет **1,58%** от числа всех субъектов МСП региона, а реально кредиты получили всего **274** предпринимателя, что составляет **0,2%** от числа всех субъектов МСП региона.

Итого, привлечено всего 2,8 млрд. руб. со средним кредитным лимитом 10,2 млн. руб.



Анализ причин показал следующее:

1. Низкое количество заявок (1,6% от общего числа субъектов МСП региона) свидетельствует о низкой информированности бизнеса;
 2. Высокая доля отказов (37,7% от числа подавших заявки) связана с тем, что бизнес **формально не соответствовал** требованиям льготных программ (**например наличие «стопового», не основного, ОКВЭДа**);
 3. Высокая доля «потерявшихся» заявок (45,3% от числа подавших заявки) связана с тем, что **бизнес не понял, как предоставить финансовую информацию по «избыточно строгим» запросам банков**;
 4. 3,7% предпринимателя отказались от льготных кредитов **ввиду низкого расчета лимита кредитования (причины, плохие финансовые показатели по официальной отчетности).**
-
- 

Причины:

Проблемы со стороны бизнеса:

1. Бизнес не понимает, как банки принимают решения об установлении лимита и предоставлении финансирования;
2. Собственники бизнеса традиционно воспринимают бухгалтеров как финансовых менеджеров, что является неверным. Бухгалтеры работают в условиях определенности, а финансовые менеджеры работают в условиях множественной неопределенности.
3. При формировании отчетности бухгалтеры предприятий закрывают только налоговые риски и не принимают во внимание потребности компаний в части привлечения банковского финансирования => в открытых источниках находится информация, не раскрывающая реальное финансовое положение компании;

Проблемы со стороны банков:

1. Банки принимают решения по субъектам МСП исходя из данных в открытых источниках, не проводят финансовый анализ и не оценивают реальный потенциал компании;
 2. «Слепой» скоринг и комплаенс без глубины;
 3. Низкая компетенция сотрудников банков в части полного финансового анализа и оценки рисков.
- 

Если бы бухгалтеры компаний обладали компетенциями в области финансового инжиниринга, то они смогли бы реализовать:

индивидуальное структурирование сделок;

финансовую акселерацию.

Бухгалтерская отчётность, ранее воспринимавшаяся как „чёрный ящик“, становится инструментом для привлечения льготного финансирования.

легальную и **разумную** оптимизацию налогооблагаемой базы.

Оптимизация налогооблагаемой базы позволяет превратить уплату налогов в актив, позволяющий привлекать банковское финансирование с лучшими потребительскими свойствами.

акселерацию деловой репутации.

Деловая репутация компании и её учредителей открывает доступ к бланковым кредитам, либо кредитам с максимальными лимитами и минимальными залогами.



ВОЗВРАЩАЯСЬ К РЕГИОНАЛЬНОМУ АНАЛИЗУ

Проактивная подготовка компаний к привлечению финансирования => увеличила бы конверсию фактически выданных кредитов с 13,39% до 27% + увеличила объем привлеченного финансирования для нужд предпринимателей региона за тот же период в два раза с 2,8 млрд. руб. до 5,7 млрд. руб.

Знание предпринимателями способов привлечения кредитов напрямую влияет на три ключевых показателя:

- количество поданных заявок;
- число одобренных кредитов;
- общий объем привлечённого льготного финансирования.

Расчётная модель:

- рост заявок: с 2 045 до 4 000;
- конверсия одобренных кредитов: 27%;
- средний размер кредита: 10,24 млн руб.;
- прогнозируемый объём финансирования: 11 млрд руб. (вместо 2,8 млрд руб.).

Что делать:

На Всероссийской научно-практической конференции «**Взаимодействие финансового и реального секторов экономики: направления развития**», организованной Банком России при участии ТПП РФ, экспертное сообщество (ТПП РФ и ведущие банковские ассоциации) приняло важное решение.

Решено создать рабочую группу из представителей бизнеса и банковского сообщества для выработки:

- единой методологии;
- чётких критериев проактивной подготовки компаний к привлечению банковского финансирования.

Результатом работы группы станет издание «Белой книги» — практического руководства. В этом документе банковское сообщество в максимально доступной и понятной форме раскроет бизнесу все шаги, необходимые для успешной подготовки к получению финансирования.

Соблюдение разработанных критериев позволит компаниям:

существенно повысить вероятность получения кредитов;

привлекать финансирование на значительно более выгодных условиях.



Ну а пока «Белой книги» нет...

... приглашаем обращаться за индивидуальным структурированием сделок, финансовой и деловой акселерации к нам.
«РеФи» - Решаем и Финансируем.





МОСКОВСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ