



**МСП
БАНК**

Группа
ВНЕШЭКОНОМБАНКА

Программа финансовой
поддержки малого и среднего
предпринимательства

ИСТОРИИ УСПЕХА

№5 (14)



СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ ПРОГРАММЫ 1

- МСП Банк направляет ресурсы на адресную поддержку инновационных и модернизационных проектов* 1
- МСП Банк подписал соглашение о содействии развитию малого и среднего предпринимательства Украины и Российской Федерации* ... 2
- Дебютная сделка МСП Банка с участием РОСНАНО* 3

ПРОИЗВОДСТВО 4

- «Эко-энергетика»* 4
- Хлебозавод «Колос»* 6
- Компания «Грайн»* 8
- «Красноярский завод деталей трубопроводов»* 10
- «Царство вкуса»* 12
- «Тверской кондитер»* 14
- «Виноградовский ЖКС»* 16
- «Текос индустрия»* 18
- «Химторгпроект»* 20
- ПКФ «Металлотехника»* 22
- Агрофирма «Верхний Услон»* 24

СТРОИТЕЛЬСТВО 26

- «Стройформа»* 26
- «КСБ-Сервис»* 28
- «Татавтодор МДСУ-1»* 30
- «Трест УСК Тюмень»* 32
- ИП Данилов Д.И.* 34
- Институт «Красноярскземводпроект»* 36

УСЛУГИ НАСЕЛЕНИЮ И ПРЕДПРИЯТИЯМ 38

- «Уфакимтранс»* 38
- «ТулЭлПром»* 40
- «Балтвагонтранс»* 42
- КЭМ «Дюна»* 44
- «Балтик Трэвэл Компани»* 46
- «ИНВИС»* 48

ИСТОРИИ УСПЕХА

№5(14)/2011

ОАО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства»

Председатель редакционного совета:
О. В. Теплоухова

Редакционный совет:
Н. В. Мартынова
К. Н. Семенов
В. Б. Потехин
О. М. Красавина
П. Ю. Тарасов
Н. Д. Литянская
А. Н. Перминов
А. В. Рубцов
Г. Е. Переслегина
А. А. Раков
Я. В. Терещенко

www.mspbank.ru

Информация предоставлена малыми и средними предприятиями, получившими кредиты по государственной Программе финансовой поддержки МСП, реализуемой ОАО «МСП Банк»

НОВОСТИ ПРОГРАММЫ

По состоянию на 1 ноября 2011 года МСП Банком достигнуты следующие результаты реализации Программы финансовой поддержки субъектов МСП:

- ✓ объем финансовой поддержки МСП в рамках всей Программы составил свыше **157** млрд рублей;
- ✓ количество партнеров, принявших участие в реализации Программы за весь период ее реализации — **324**;
- ✓ за весь период реализации Программы с субъектами МСП заключено свыше **38** тысяч договоров.

Субъекты МСП получают ресурсы во всех регионах Российской Федерации сроком до 7 лет, средневзвешенные ставки для конечных заемщиков составляют 12,4% годовых, а по направлению финансирования для инноваций и модернизации — 10,67% годовых.

МСП Банк направляет ресурсы на адресную поддержку инновационных и модернизационных проектов

В рамках утвержденной стратегии Внешэкономбанка в части поддержки малого и среднего предпринимательства МСП Банк переходит от оперативного насыщения сектора малого и среднего предпринимательства России кредитными ресурсами к решению задач модернизации экономики и оказанию адресной (а значит, более эффективной) поддержки МСП в тех сегментах, где это требуется больше всего. Приоритетными направлениями при реализации Программы МСП Банком становятся инновационные, модернизационные и энергоэффективные проекты малого и среднего бизнеса.

За время реализации Программы финансовой поддержки МСП с 2009 года Банк добился значимых результатов по обеспечению субъектов МСП доступными ресурсами во всех регионах Российской Федерации, в том числе в 117 моногородах. На сегодняшний день объем поддержки превысил 150 млрд рублей. За этот период партнерами Банка было заключено более 38 тысяч договоров с субъектами МСП. Свыше 200 федеральных и региональных банков

России и более 100 организаций инфраструктуры поддержки МСП стали партнерами Российского Банка поддержки малого и среднего предпринимательства.

Особое внимание в дальнейшем будет уделяться развитию Программы МСП Банка «Финансирование для инноваций и модернизации», нацеленной на предоставление доступных и долгосрочных ресурсов предприятиям малого и среднего бизнеса, реализующим инновационные, модернизационные и энергоэффективные проекты в различных отраслях экономики.

В рамках Программы «Финансирование для инноваций и модернизации» МСП Банк расширяет продуктовую линейку, при этом новые кредитные продукты будут точно сфокусированы и адресованы субъектам МСП, реализующим проекты в сфере инноваций, модернизации и энергосбережения. Одновременно унифицируются подходы к квалификации проектов, в том числе с использованием специально разработанных аналитических инструментов, которые МСП Банк предоставляет для использования партнерам.

МСП Банк подписал соглашение о содействии развитию малого и среднего предпринимательства Украины и Российской Федерации

Внешэкономбанк, Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП Банк), Российский союз промышленников и предпринимателей, Украинский союз промышленников и предпринимателей и Укрэксимбанк (Украина) заключили Соглашение в сфере поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Договоренности между сторонами достигнуты в рамках Второго российско-украинского межрегионального экономического форума, прошедшего в г. Донецк 18 октября 2011 года при участии президентов России и Украины Дмитрия Медведева и Виктора Януковича. Документ подписан Председателем Внешэкономбанка Владимиром Дмитриевым, Председателем Правления МСП Банка Сергеем Крюковым, Президентом РСПП Александром Шохиным, Президентом УСПП Анатолием Кинахом и членом Правления Укрэксимбанка Александром Соколовым.

Соглашение предусматривает организацию взаимодействия в целях содействия развитию малого и среднего предпринимательства Украины и Российской Федерации через внедрение механизмов поддержки МСП с использованием опыта двух стран.

Дебютная сделка МСП Банка с участием РОСНАНО

МСП Банк (группа Внешэкономбанка) и РОСНАНО приступили к финансированию компаний в сегменте малого и среднего предпринимательства.

Дебютным проектом МСП Банка с использованием некредитных механизмов поддержки малого и среднего предпринимательства является совместное финансирование с РОСНАНО проектной компании ООО «Технологии базальтовых материалов» (Республика Саха - Якутия) по созданию в регионе завода по производству базальтового волокна и изделий на его основе. МСП Банк через свою управляющую компанию «МИР» входит в капитал якутского инновационного предприятия.

В 2010 году в рамках Программы «Финансирование для инноваций и модернизации» МСП Банк предоставил целевой кредит Банку Москвы для последующего финансирования данного проекта. Сейчас за счет ресурсов Фонда прямых инвестиций «МИР» и РОСНАНО, которые войдут в капитал проектной компании, ООО «ТБМ» сможет докапитализировать и реализовать проект в более короткие сроки с большей эффективностью. Суммарная капитализация проекта после привлечения дополнительных ресурсов составит 950 млн рублей. Создание нового производства позволит заменить применяемые в строительстве традиционные металлические армирующие материалы на композитные.

г. Санкт-Петербург

«Эко-энергетика»

Компания является разработчиком и владельцем передовой отечественной технологии в области энергосбережения — винтовой паровой турбины, предназначенной для производства дешевой электроэнергии на промышленных и отопительных котельных предприятиях горнодобывающей, металлургической и других отраслей, а также для обеспечения электроэнергией поселков, сел, частных домов.

На конструкцию винтовой паровой турбины, ее узлов и систем получено около 25 патентов в России и за рубежом. Аналогов ее за рубежом нет. Винтовая паровая турбина является перспективной основой для создания мини-ТЭЦ, особенно в районах Крайнего Севера и в районах к ним приравненным, так как могут использоваться и местные топливные ресурсы: уголь, торф, отходы лесопереработки. Наибольший спрос на продукцию сегодня наблюдается со стороны муниципалитетов, заинтересованных в снижении себестоимости коммунальных услуг.

Однако специфика производства такова, что между авансовым и финальным платежом проходит длительное время (как правило, 9-10 месяцев), в течение которого компания вынуждена финансировать работу из собственных средств. Плюс необходимо поддерживать запас комплектующих, имеющих длительный цикл производства (например, литье), чтобы при подписании контрактов как можно быстрее приступить к работе.

ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»

+7 (812) 326-54-04

www.baltinvestbank.com

Потребность в энергоэффективном оборудовании очень высока, особенно учитывая изношенность котельных практически во всех регионах, поэтому мы оцениваем перспективы компании как очень хорошие и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

*Антонина Лазарева,
директор Департамента малого
бизнеса Балтинвестбанка*

«Ставка оказалась для нас очень привлекательная, учитывая наш предыдущий опыт кредитования, — отмечает директор предприятия Алла Богачева. — Банк оперативно и профессионально подготовил договор. В качестве обеспечения мы предоставили производимое оборудование».



Поэтому для финансирования производства компании пришлось начать сотрудничать с банками. Первые кредиты оказались достаточно дорогими, но без них выполнить заказ было сложно. Заключив очередной контракт на поставку двух винтовых паровых турбин, компания обратилась в Балтинвестбанк, являющийся партнером МСП Банка в регионе.

Складывающаяся система финансирования производства довольно удобна и для компании, и для банка, однако более удобно, по мнению Аллы Богачевой, было бы использование возобновляемой кредитной линии на 2-3 года.

Стратегическая задача компании — сократить долю работ, передаваемых на аутсорсинг. В первую очередь необходимо организовать современное сборочное производство и испытательный стенд. Стоимость проекта составляет порядка 90 млн рублей. Необходимо привлекать долгосрочное финансирование, однако пока у компании нет большого портфеля заказов, и производство не является серийным. «На текущем этапе банки не видят достаточных залогов, — говорит Алла Богачева. — В то же время, стоимость наших патентов оценивается более, чем в 150 млн рублей, но для российских банков это пока не является привлекательным активом».

г. Лениногорск,
Республика Татарстан

Хлебозавод «Колос»

Предприятие было организовано 5 лет назад на базе небольшого хлебопекарного цеха. За это время компании удалось не только увеличить объемы выпечки хлеба, но и открыть кондитерское и макаронное производство. Именно с последним направлением сегодня связываются большие надежды.

Однако без поддержки со стороны Татфондбанка — партнера МСП Банка по Программе финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства реализовать эти проекты было бы затруднительно. «Когда решили наладить выпуск макарон, у нас был продуманный маркетинговый план, мы ясно представляли куда будет продаваться эта в общем-то высоконкурентная продукция, — вспоминает директор хлебозавода Радик Мугинов. — В частности, по хлебобулочным изделиям более 20% поставок осуществляется по конкурсам на бюджетные организации — детские сады, школы и т.д. Аналогичный расчет был и для макарон. И торговую марку мы решили сохранить общую для всей продукции — она узнаваема и пользуется стабильным спросом».

Оставалось лишь найти средства на оборудование. Для компании это были серьезные вложения, сделать которые за счет оборотных средств на фоне резкого удорожания основного сырья — муки и жесткого государственного регулирования цен на готовую продукцию не представлялось возможным. В октябре 2010 года «Колос» обратился в Татфондбанк с просьбой профинансировать поставку оборудования.

Через три месяца после установки на новой производственной линии ежемесячно выпускалось более 10 тонн макаронных изделий. В компании надеются, что в течение 2011 года смогут загрузить мощности линии на 100%.

ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «АИКБ «ТАТФОНДБАНК»

+7 (800) 100-03-03

www.tfb.ru

Поддержка производителей сельхозпродукции и переработчиков является одним из приоритетов нашего банка. Поэтому мы были заинтересованы в данном проекте и постарались как можно быстрее выдать средства.

*Лилия Давлетшина,
начальник отдела мониторинга кредитных операций Татфондбанка*

«Мы не первый год обслуживаемся в Татфондбанке, поэтому не стали усложнять себе задачу поисками лучших вариантов. Тем более, была предложена выгодная программа кредитования с участием ресурсов МСП Банка с пониженной процентной ставкой, — говорит Радик Мугинов. — Хотя, конечно, хотелось бы сделать процесс кредитования менее бюрократизированным, уж слишком много различных бумаг необходимо собрать».



Следующий шаг теперь предприниматель готовится сделать в кондитерском направлении — планируется наладить производство печеня. А чтобы обеспечить возросшие потребности производства в муке прорабатывается вопрос о строительстве большого склада для хранения запасов муки. Это не только позволит гарантировать стабильность производства, но и сократит риски роста цен на муку, как это произошло осенью 2010. Качественной муки не хватало, да и стоимость ее была такова, что делала выпечку хлеба нерентабельной, но использовать муку низкого качества принципиально не стали.

Чтобы профинансировать готовящиеся проекты придется снова обращаться в банк, но на этот раз вопрос стоит о привлечении средств на достаточно длинный срок. Окупаемость складского проекта будет не столь быстрой, как в основном производстве.

с. Нижегородка,
Республика Башкортостан

Компания «Грайн»

Строительство производства ПВХ профилей для окон и дверей было начато в 2007 году, а уже в феврале 2008 года начинается выпуск продукции. В середине 2009 года состоялся запуск дополнительных линий, позволивших увеличить производственные мощности в 2,5 раза. Теперь компания выпускает более 1,2 млн погонных метров ПВХ профиля в месяц, перерабатывая более 10 тысяч тонн поливинилхлорида в год. В компании трудится 120 человек.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»

+7 (812) 326-54-04

www.baltinvestbank.com

Производство ПВХ-профиля хороший пример интенсивного импортозамещения. Хотя многие компоненты, в т.ч. и основное сырье, все еще ввозятся из-за рубежа, но процесс идет и в этом направлении. Мы, со своей стороны, рады, что способствуем развитию новых производств в России.

*Ильгиз Сабиткарамов,
директор уфимского операционного
офиса Балтинвестбанка*

«Кредитование гарантирует нам высокую динамику продаж и позволяет удовлетворять запросы покупателей в любое время года, — говорит Олег Родионов. — При этом, 90% покупателей работают с нами по предоплате, что дает дополнительный источник для быстрого роста, а также обеспечивает возможности для своевременного исполнения обязательств перед банком».

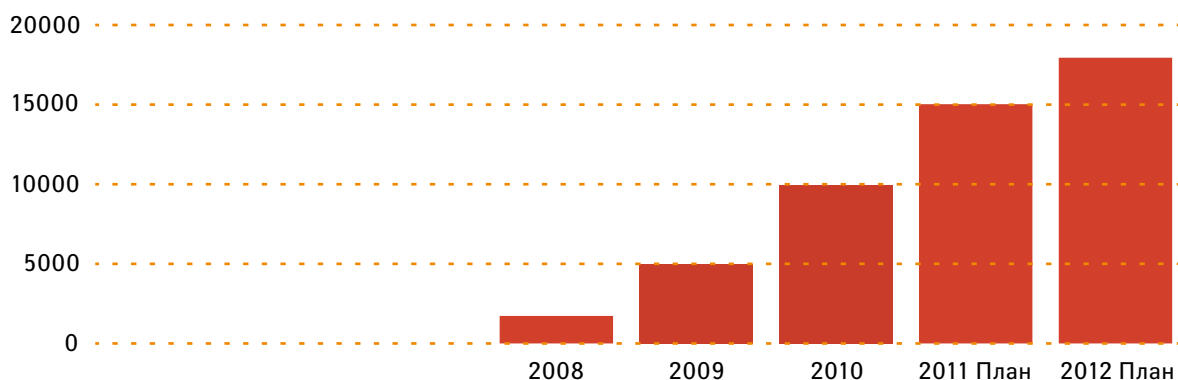
Динамика продаж сильно зависит от возможностей компании расширять производство в период май-ноябрь, когда наблюдается максимальный спрос. Без привлечения кредитных средств для формирования запасов сырья не обойтись. «Сбытовая сеть у нас очень большая, поэтому в сезон мы работаем буквально «с колес», — объясняет директор предприятия Олег Родионов. — Необходимо иметь достаточный объем сырья. Хотя мы находимся под боком у крупного производителя ПВХ, этих объемов оказывается недостаточно и приходится импортировать, что сопряжено с известными рисками».

В 2010 году компания снова увеличила объемы продаж на 50%, что не в последнюю очередь было обусловлено привлечением ресурсов по Программе финансовой поддержки МСП.

В 2011-2012 гг. в компании рассчитывают сохранить динамику продаж, в т. ч. за счет установки новых производственных линий. «Рынок достаточно емкий и ликвидный, срок окупаемости оборудования небольшой, поэтому оптимальным было бы использование лизинга для поставки оборудования, — рассуждает Олег Родионов. — Если не будет интересных предложений, то воспользуемся банковским кредитом. Деньги нужны траншами — 30% аванс, остальные 70% примерно через полгода, когда заказ на производство оборудования будет выполнен и производитель будет готов произвести его монтаж. Схема достаточно прозрачная для банка, а с залогами у нас проблем нет».

Динамика производства компании «Грайн» (переработка ПВХ, тонн)

В 2012 году в компании «Грайн» планируют переработать до 18 000 тонн ПВХ, почти в два раза увеличив выпуск продукции по сравнению с текущими объемами. Производственные площади пока не ограничивают активное расширение производства.



г. Красноярск

«Красноярский завод деталей трубопроводов»

Предприятие является одним из основных производителей и поставщиков деталей трубопроводов в Сибири. Его продукция используется при монтаже технологических и магистральных сетей. Кроме того, за последние годы была расширена номенклатура для потребительского рынка — полипропиленовые трубы, грязевики, конвекторы, полотенцесушители.

Технология, применяемая при производстве отводов для стальных трубопроводов, основана на нагреве токами высокой частоты, и является лучшей из используемых на предприятиях подобного профиля в России. Данная технология позволяет выпускать продукцию, рассчитанную на применение в условиях высоких температур и в агрессивных средах, лицензирована для подачи пара и горячей воды.

«Спрос растет достаточно быстро, — отмечает руководитель предприятия Светлана Акашкина. — Нашу продукцию активно покупают строительные и коммунальные компании. Во многих населенных пунктах инфраструктура крайне изношена и требует полной замены в короткие сроки».

Даже в период кризиса предприятие продолжало динамично развиваться. В конце 2009 года руководство приняло решение о необходимости расширения мощностей для выпуска современных полипропиленовых труб, которые более удобны при монтаже и более доступны по цене. Определиться с необходимым оборудованием, предприятие обратилось к партнеру МСП Банка по Программе финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства — Банк Москвы для получения кредита на приобретение основных средств.

ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «БАНК МОСКВЫ»

+7 (495) 925-80-00

www.bm.ru

Рынок кредитования в конце 2009 года только-только начинал оживать, поэтому оценка рисков заняла много времени. Сейчас работа по кредитованию уже нормализовалась, и оформление документов занимает заметно меньше времени.

*Владимир Донских,
заведующий красноярским филиалом Банка Москвы*

«В банке нам предложили воспользоваться льготным кредитом по Программе финансовой поддержки МСП, — рассказывает Светлана Акашкина. — Для того периода ставка, действительно, была весьма привлекательна. Хотя, нужно отметить, что банк немало времени потратил на оценку деятельности предприятия. Тем не менее, в марте 2010 года мы получили кредит».



Уже в июне 2010 года на новой производственной линии была выпущена первая продукция. За время оформления кредита предприятие успело подготовить площадку для монтажа оборудования, подготовить персонал. Оборудование, обошедшееся предприятию в 1 млн евро, было произведено немецкой компанией Hans Weber специально по запросу предприятия. Линия обеспечивает производительность до 700 кг/час.

По итогам 2011 года планируется увеличить объем продаж не менее, чем на 20%. «Возможно кредитование потребуется и в дальнейшем. Сейчас начинаем обсуждение возможности дальнейшего расширения производства. Тем более, что наша продукция пользуется спросом и за рубежом», — объясняет руководитель компании. Только в Красноярске, по оценкам городских служб, замене подлежат сотни километров труб в системе водоснабжения и водоотведения, так как износ составляет более 50%, а в целом по России эти цифры в сотни раз выше.

г. Липецк

«Царство вкуса»

Производством продуктов питания Татьяна Филатова с партнерами занялась более 9 лет назад. С тех пор объем продаж компании увеличился в 20 раз, а из небольшого цеха вырос заметный региональный игрок на рынке полуфабрикатов, осуществляющий поставки не только в Липецкую, но и в соседние Тульскую, Рязанскую и Тамбовскую области.

Большинство местных производителей заметно отстает от компании и по объемам производства, и по ассортименту выпускаемой продукции. Основными конкурентами являются крупные федеральные производители, хотя они работают преимущественно с торговыми сетями в областном центре, тогда как позиции «Царства вкуса» сильны именно в провинции. Отлаженная работа с мелкой розницей позволила компании не только не потерять объемы продаж в кризис, но и сохранить темпы роста на уровне 15% в год (эту планку предприятию удается держать с 2006 г.).



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»

+7 (812) 326-54-04

www.baltinvestbank.com

Предприятие успешно развивается, поэтому мы смогли помимо средств, предоставленных в рамках Программы МСП Банка, выделить еще 5 млн рублей собственных средств. Благодаря активной и открытой позиции руководителей предприятия наши сотрудники оперативно провели оценку, проанализировали потребность в приобретении здания, и, в конечном итоге, банк выдал кредит.

*Наталья Макарцева,
директор липецкого операционного
офиса Балтинвестбанка*

«Мы обратились в несколько банков. Однако наиболее комфортно оказалось работать с Балтинвестбанком, сотрудники которого помогли оформить наше решение о покупке здания, оперативно подготовили пакет документов, квалифицированно решили вопрос с обеспечением по кредиту, — говорит Татьяна Филатова. — До момента регистрации права собственности на здание в качестве залога использовалось наше оборудование».

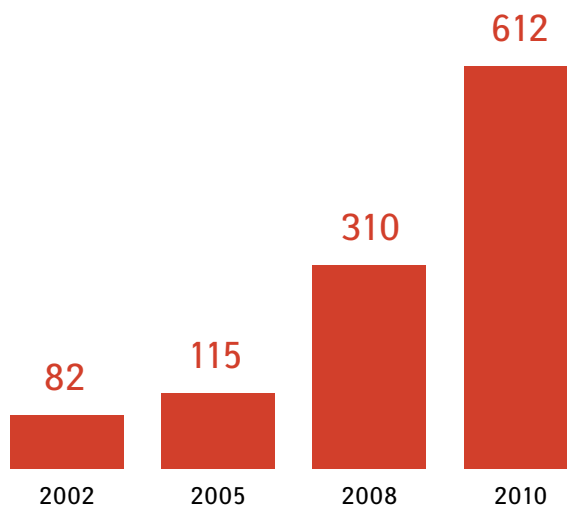
Положительно влияет на репутацию компании то, что она использует только качественное местное сырье для производства. При этом, в отличие от крупных производителей, компания более гибко реагирует на спрос. В весенне-летний период объемы производства в среднем растут на 20-30%, достигая 40 тонн. Эта продукция идет к покупателю прямо с производственной линии, минуя склады оптовиков, за счет чего остается более свежей.

До 2010 года компании удавалось развиваться исключительно на собственные средства. Прибыль предприятие реинвестировало в расширение и модернизацию производства. Это позволило добиться высокого уровня автоматизации, позволяющего контролировать себестоимость продукции и успешно конкурировать с крупными поставщиками. К 2010 году предприятие арендовало уже более 300 кв м. Для собственников компании было очевидно, что с каждым новым расширением производства им все более сложно согласовывать свои действия с арендодателями или искать новые помещения, поэтому было принято решение о покупке собственного помещения с запасом площадей для расширения производства.

Новые возможности развития производства потребуют дальнейшего сотрудничества с банком. «Сейчас еще не во всех помещениях закончен ремонт, поэтому будет необходимо использовать небольшие кредиты, чтобы не отвлекать оборотные средства, — рассказывает Татьяна Филатова. — Кроме того, мы рассматриваем возможность приобретения новых производственных линий, поэтому, очевидно, будем нуждаться в привлечении среднесрочных кредитов до 10 млн рублей на покупку оборудования».

Производственные площади компании «Царство вкуса», м. кв.

За 9 лет производство компании «Царство вкуса» увеличилось в 20 раз. Производственные площади за это время расширились почти в 8 раз. А с 2010 года компания переехала в собственное здание и рассчитывает, что сможет еще более эффективно использовать площадь за счет дальнейшей автоматизации производственного процесса.



г. Тверь

«Тверской кондитер»

Компания является правопреемником Тверского кондитерского цеха консервного завода, основанного в 1959 году. Новый этап развития начался с 2000 года, когда на предприятие пришла новая команда менеджеров. За 5 лет им удалось восстановить позиции предприятия не только на местном рынке, но и выйти в другие регионы.

В 2005 году предприятие переехало на новые площади, что позволило продолжить увеличение объемов производства. На предприятии было установлено современное оборудование, обеспечивающее высокое качество и широкий ассортимент продукции. Большое внимание уделялось увеличению парка автомобилей для улучшения условий доставки продукции покупателям.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО БАНК «ОТКРЫТИЕ»

+7 (800) 787-78-77

www.openbank.ru

Льготные условия кредитования по Программе МСП Банка позволили многим предприятиям сохранить финансовую устойчивость в кризисный период. Особенно важно было поддержать производственный сектор, ухудшение ситуации в котором было бы особенно болезненно для региона.

*Павел Гудылин,
начальник управления
кредитования МСБ тверского
филиала Банка «Открытие»*

«Банк «Открытие» предложил выгодные условия: кредит на 2 млн рублей, ставка не превысила 16%, в залог мы предоставили оборудование, — говорит Игорь Пулькин. — Также было предложено комплексное обслуживание предприятия, включая овердрафтное кредитование».

Сейчас продукция реализуется по всему Центральному федеральному округу. Компания создала свою торговую марку и интенсивно развивает ее. Предприятие является крупнейшим в регионе производителем зефира, также выпускается лукум, театральная помадка, пастила и мармелад. В 2010 году «Тверской кондитер» стал дипломантом программы «100 лучших товаров России».

Большое внимание уделяется качеству продукции и эффективности производства. Добиваются этого за счет непрерывной модернизации оборудования. «Сейчас эффективность использования имеющихся у нас площадей составляет около 60%, но мы постоянно работаем над этим. Например, зачем открывать новую производственную линию для увеличения объемов производства, когда можно модернизировать имеющуюся, и получить тот же самый результат, но зато не придется арендовать дополнительные площади», — считает директор предприятия Игорь Пулькин.

Новая аэрационная линия позволила предприятию автоматизировать производство зефира и внедрить электронный контроль закладки сырья. Кроме того, учитывая, что финансовые возможности покупателей в кризис уменьшились, компания разработала новую экономичную упаковку (удобную как для покупателей, так и для магазинов), и запустила линию продукции с минимальной наценкой. Это позволило увеличить долю на рынке за счет расширения продаж в розничных магазинах, однако требует повышенного внимания к контролю себестоимости продукции.

Сырье является значительной статьёй в себестоимости кондитерской продукции. В кризисный период поставщики согласились снизить цены, чтобы не потерять крупного потребителя, что позволило предприятию не только пережить кризис, но и выйти из него более сильным. Однако поставщики сырья наверстывают упущенное и контролировать себестоимость становится сложнее. Поэтому в 2010 году компания обратилась в Банк «Открытие», являющийся партнером МСП Банка в Тверской области, для получения финансирования на закупку сырья, т.к. оборотные средства были отвлечены на покупку нового оборудования.

На предприятии рассчитывают, что смогут по итогам 2011 года увеличить объем продаж не менее, чем на 10-15%. «Необходимо дальше работать с ассортиментом. Все это требует постоянного внимания к оборудованию, — объясняет руководитель компании. — Ежегодно тратим до 15 млн рублей на модернизацию производства, из них около 30% приходится на банковские кредиты. Конечно, хотелось бы, чтобы банки оказывали более серьезную финансовую поддержку. И главное, чего сейчас не хватает — это длительных сроков кредитования».

п. Березник,
Архангельская область

«Виноградовский ЖКС»

Валерий Пиковский в бизнесе уже более 10 лет, из них последние 7 лет работает в коммунальном секторе. Компания специализируется на строительстве и управлении котельными.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»

+7 (812) 326-54-04

www.baltinvestbank.com

В Архангельской области предприятия, инвестирующие в инфраструктуру, могут всегда рассчитывать на поддержку муниципальной и региональной администрации. Это снижает наши риски как кредитора. Но важно, что ставка кредита должна быть посильной для заемщика, и как можно меньше влияла бы на увеличенные стоимости коммунальных услуг.

*Елена Рубан,
директор архангельского филиала
Балтинвестбанка*

«Климатические условия ограничивают сроки для проведения реконструкции старой котельной или ввода новой. К отопительному сезону должно быть все готово, пройдены испытания, поэтому значение имеет то, что банк «не затягивает» рассмотрение заявки, дает быстрый и однозначный ответ, — говорит Валерий Пиковский. — Естественно, что на окупаемость проекта прямое влияние будут оказывать сроки и ставка кредитования».

«Большинство котельных в регионе работают на угле, износ оборудования превышает 30 лет, — рассказывает Валерий Пиковский. — Реконструкция существующих котельных не выгодна, проще построить новые. Тем более, что уголь достаточно дорог и мы не можем влиять на его стоимость. Соответственно, не можем прогнозировать наши финансовые показатели. Поэтому мы все новые объекты переключаем на местное топливо — отходы деревообработки. Тем самым, мы снимаем головную боль у лесозаготовщиков и деревообрабатывающих предприятий, защищаем атмосферу от простого сжигания этих отходов».

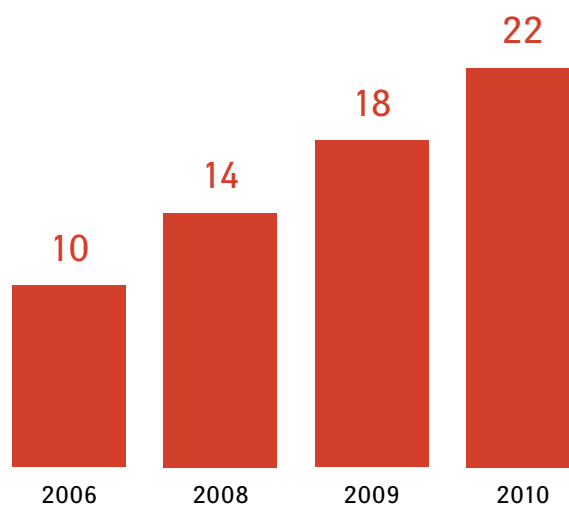
Стоимость топлива для компании складывается из транспортных и складских расходов, а также себестоимости производства топливных брикетов. Это тоже немало, но оказывается на 25-30% дешевле угля, и, возможно, в будущем удастся еще снизить эти расходы.

Оборудование используется в основном российское и, как отмечают в компании, разработчик из Коврова находится в тесном контакте с ними и оперативно вносит изменения в конструкцию печей, что позволяет добиваться большей эффективности. Новые котельные демонстрируют КПД на уровне 80-85%, а не 40% как старые угольные.

Поэтому даже при существующих ограничениях на 15%-ный рост тарифов на отопление компания чувствует себя достаточно уверенно и планирует дальше развивать сеть котельных, часть из которых уже находится в собственности, а часть передана в управление муниципалитетам. Общее число котельных составляет уже 22 единицы, суммарная мощность которых более 60 МВт.

В 2010 году компания начала работу по строительству новой котельной в п. Емецк Архангельской области мощностью 3МВт. Для этих целей было привлечено финансирование в рамках Программы финансовой поддержки МСП в размере 25 млн рублей. В качестве обеспечения по кредиту стали котельные, находящиеся в собственности компании.

Число отопительных котельных под управлением ЖКС «Виноградовский»



г. Санкт-Петербург

«Текос индустрия»

Компания основана в 1996 году. Является производителем хозяйственно-бытовых товаров (салфетки, губки, мочалки) под собственной торговой маркой и продукции private label для розничных сетей. На производстве занято 80 человек.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

+7 (800) 555-20-20

www.psbank.ru

Предприятие является очень эффективным заемщиком — у них не пропадет зря ни одного рубля. Стоимость продукции не очень высокая, приходится контролировать издержки. Конечно, стоимость банковского кредита тоже является частью себестоимости, поэтому стараемся идти навстречу, учитывая длительный опыт сотрудничества, информационную открытость компании для банка. Так, в конце 2010 года банк смог снизить процентную ставку для компании на 1% сроком на 1 год в течение действия кредитного договора.

*Татьяна Крылова, управляющий
санкт-петербургским филиалом
Промсвязьбанка*

«Промсвязьбанк предложил нам воспользоваться средствами по Программе финансовой поддержки МСП в размере 30 млн рублей, — говорит директор предприятия Валерий Дворянкин. — Через некоторое время банк смог предоставить еще 30 млн рублей из собственных средств, что позволило нам завершить основные работы на новой площадке. Со своей стороны, несмотря на трудности в экономике, мы никогда не нарушали график платежей и надеемся на дальнейшее сотрудничество с банком».

Компания динамично развивается, предоставляя клиентам комплекс услуг от разработки дизайна продукции и упаковки до обеспечения логистики поставок в регионы России.

В 2008 году было начато строительство производственно-складского комплекса в Ленинградской области. Помимо собственных средств предприятие инвестировало 45 млн рублей, полученных в Промсвязьбанке. Проблемы в экономике заставили заморозить строительство. Тем не менее, в 2009 году предприятие погасило кредит без нарушения графика. А уже через год было решено возобновить работу на строительной площадке. За следующим кредитом в 2010 году предприятие снова обратилось в Промсвязьбанк.

С одной стороны, наметились определенные позитивные сдвиги на рынке. С другой стороны, предприятие арендовало производственные площади на старом заводе, где были серьезные ограничения по монтажу и использованию нового оборудования. Поэтому, по мнению руководителя предприятия, выгоды от строительства перекрывали конъюнктурные риски.

Сейчас «Текос индустрия» заканчивает строительство производственного цеха. Ведется прокладка инженерных коммуникаций, введена в эксплуатацию своя газовая котельная. Новая производственная площадка позволяет наращивать объемы производства и дальше, поэтому, как только будет налажена работа предприятия на новом месте, Валерий Дворянкин планирует продолжить оснащение производства современным оборудованием.

Еще одно направление инвестиций — строительство логистического комплекса рядом с новой площадкой. Уже сегодня собственная транспортная служба помогает предприятию удерживать стоимость продукции на привлекательном для клиентов уровне. Ввод логистического комплекса позволит предприятию усилить конкурентные позиции на рынке за счет более оперативного исполнения заказов и расширения географии поставок. Новые объекты находятся в стадии завершения строительства, однако из-за недостатка средств, окончательное их обустройство запланировано только после переезда производства.

г. Санкт-Петербург

«Химторгпроект»

Компания основана в 1995 году, начав свою деятельность с выпуска расходных материалов для автотранспортной промышленности. Чуть позже был начат выпуск битумосодержащих составов для строительной, электротехнической индустрии, а также материалов специального назначения для нужд армии и флота, антикоррозионных препаратов промышленного назначения.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»

+7 (812) 326-54-04

www.baltinvestbank.com

По продукту «Рефинансирование» МСП Банка мы выделили предприятию 10 млн рублей, еще 10 млн рублей было предоставлено в рамках продукта «Софинансирование».

*Антонина Лазарева,
директор Департамента малого
бизнеса Балтинвестбанка*

«Льготная ставка кредитования, безусловно, интересна для нас. Это позволяет снизить себестоимость продукции, а также гораздо раньше рассчитаться с банком, чтобы приступить к следующему проекту», — говорит Максим Лукин.

«Значительная часть поставок идет в магазины формата «Сделай сам», которым мы предлагаем не только качественный и доступный собственный продукт, но и готовы обеспечивать комплексное снабжение дополнительными товарами. Например, в весенне-летний сезон осуществляем поставки различных товаров для сада, — говорит директор компании Максим Лукин. — Плюс к тому, мы обеспечиваем транспортировку материалов по всей России».

Ежегодно компания показывает рост показателей на 70-100%, удвоение производства запланировано и на 2011 год. Быстрый рост делает жизненно важным наличие достаточных складских резервов сырья и материалов. При этом стоимость на побочные продукты нефтепереработки, используемые в производстве в качестве сырья, заметно колеблется в течение года, что обуславливает необходимость закупок максимально крупных партий.

В 2010 году «Химторгпроект» обратился за финансированием в Балтинвестбанк, с которым уже несколько лет сотрудничало.

Сегодня компания является одним из лидеров в производстве высококачественных антикоррозийных материалов. Объем производства составляет более 5 тысяч тонн готовой продукции в год. Научно-технологическая база помимо серийной продукции позволяет выполнять разработку составов по техническому заданию других предприятий.

В 2011 году, как планируют в компании, использование производственных мощностей достигнет уровня 80%, что ставит вопрос о дальнейшем расширении производства. Для этого в 2010 году была приобретена территория, где проводится подготовка к строительству (отсыпка грунта, подведение коммуникаций). Если динамика продаж будет на плановом уровне, то уже в 2011 году возможно начало строительства.

«Все предварительные работы и начало строительства мы финансируем из собственных средств, — говорит Максим Лукин. — А вот в 2012 году, вероятно, потребуются привлечение банковского финансирования, чтобы завершить строительство и ввести в эксплуатацию новый производственный объект. Опыт работы с инвестиционными кредитами у нас достаточно большой, поэтому надеюсь, что проблем с привлечением средств не будет».

Более проблемным является на сегодня отсутствие предложения по финансированию поставок в сетевые магазины. «Такие покупатели требуют отсрочки, которая может достигать до 40 и более дней, — поясняет Максим Лукин. — Чтобы не отвлекать оборотные средства требуется кредитоваться, но традиционный кредит недостаточно гибкий инструмент. В целом, подходит факторинг, но он получается слишком дорогим. Оптимально, если бы стоимость факторинга не превышала 15-17%. Это позволило бы нам еще больше нарастить продажи».

г. Красноярск

ПКФ «Металлотехника»

Компания основана в 1992 году. Специализируется на изготовлении нестандартных деталей и оборудования, технологической оснастки, объемных и плоскостных металлоконструкций. На предприятии занято более 20 человек.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

+7 (800) 555-20-20

www.psbank.ru

Стабильно работающая компания, имеющая диверсифицированный портфель заказов, и при этом не имеющая кредиторской задолженности — это очень надежный клиент для банка, которому мы можем легко идти навстречу.

*Любовь Беккерман,
управляющий красноярским
филиалом Промсвязьбанка*

«Коллеги посоветовали обратиться в Промсвязьбанк. Раньше мы не кредитовались, поэтому было сложно самостоятельно выбрать партнера, — говорит Валерий Малышев. — И нужно отметить, что наши надежды оправдались. В качестве залога мы предоставили оборудование и транспорт».

«Металлотехнике» часто приходится выпускать штучную продукцию, имеющую высокую себестоимость. Однако заказчик готов оплачивать такие услуги, иначе из-за небольшой детали, которая уже не выпускается в массовом производстве, может остановиться весь его бизнес. Как правило, это бывшие советские предприятия, использующие старое оборудование, поставщики которого уже давно закрылись, и те компании, которые образовались на их базе. Однако не редки поломки и нового оборудования, а приобрести необходимые запчасти к импортным станкам тоже бывает непросто.

«Выкручивать руки заказчику в этой ситуации мы не можем, — говорит директор предприятия Валерий Малышев. — Мы заинтересованы в долгосрочной работе, да и конкуренты не теряют время даром. В нашу пользу — хорошая репутация и огромный опыт работы».

В последние годы предприятие выполняет большой объем работ по поставке технологической оснастки и запасных частей для предприятий легкой и пищевой промышленности. Изготавливает оборудование для предприятий торгового, бытового и общественного питания, как по собственным разработкам, так и по чертежам заказчика.

Однако очевидно, что заказов на производство простых деталей и конструкций по мере выбытия старого оборудования будет становиться все меньше. А для того, чтобы обеспечивать поставки для современного или подержанного импортного оборудования с широким спектром используемых металлов и сплавов, компании необходимо обновлять и расширять собственный парк станков. За кредитом на приобретение новой производственной линии предприятие обратилось в Промсвязьбанк, являющийся партнером МСП Банка по Программе финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства.

Теперь техническое оснащение предприятия позволяет выполнять работы по механической обработке деталей различной степени сложности и любого объема.

Уже в текущем году компания предполагает досрочно рассчитаться с банком по выданным кредитам и приступить к обсуждению более крупного кредита на покупку производственных помещений. «Мы уже выбрали необходимые площади и предварительно договорились с продавцом, — поясняет руководитель предприятия. — Теперь дело за малым, нужно заработать достаточно средств, чтобы сделать первый взнос по кредиту. Надеюсь, что текущий портфель заказов позволит нам это сделать».

с. Верхний Услон,
Республика Татарстан

Агрофирма «Верхний Услон»

Предприятие «Верхний Услон» создан группой местных предпринимателей в 1999 году. Начинали, как и многие другие аналогичные предприятия, с производства обычного пакетированного молока.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «АИКБ «ТАТФОНДБАНК»

+7 (800) 100-03-03

www.tfb.ru

Развитие нового производства стало логичным шагом для компании, укрепив ее рыночные позиции и, что важно для нас, надежность как заемщика.

*Лилия Давлетшина,
начальник отдела мониторинга
кредитных операций Татфондбанка*

«Главное при оформлении кредитов это оперативность работы банка и минимальный набор документов. Если сроки затягиваются, то кредит может быть уже не актуален, так как могли измениться цены, а что-то пришлось закупить за счет собственных средств, — говорит Андрей Парчевский. — В нашем случае кредит на необходимую сумму по контрактам с поставщиками оборудования был выдан в течении двух недель».

«Несмотря на то, что наш район не относится к крупным производителям молока в Татарстане, мы все равно наращиваем объемы производства. Для этого приходится искать поставщиков из других районов республики, — говорит Андрей Парчевский, член совета директоров компании. — Нам удалось сформировать положительную репутацию на рынке: мы исправно оплачиваем закупаемое сырье, всегда были честным приемщиком и никогда не занижали качественные показатели молока, чтобы снизить его цену. Кроме того, мы расширили свой автопарк, что также является весомым преимуществом для производителей молока».

В кризис компании удалось сохранить объемы производства, в т.ч. за счет активной коммерческой политики. Собственным парком была организована доставка продукции в небольшие магазины по всей округе, в отличие от сетевой розницы индивидуальные предприниматели не требуют отсрочки платежа.

Был взят курс на диверсификацию производства за счет снижения удельной доли производимого пакетированного молока и увеличения доли продукции с длительным сроком хранения. В том числе, в 2010 году было принято решение открыть новую линию по производству масла. Осуществить проект без банковского финансирования было сложно, так как свободные собственные средства компании были в этот период очень незначительны из-за необходимости выплат значительных авансов за молоко. С этой целью компания обратилась в Татфондбанк — участнику Программы финансовой поддержки МСП.

В середине 2010 закупленное оборудование уже было установлено и введено в эксплуатацию, что позволило компании увеличить переработку молока до 65 тонн в сутки (в 2009 году этот показатель составлял 50 тонн, в 2008 году — 40 тонн), увеличив годовую выручку примерно на 40% к 2009 году. Почти треть в продажах компании сейчас составляет масло, что делает бизнес более устойчивым и позволяет рассматривать планы дальнейшего развития.

«Сейчас ведутся работы по созданию микробиологической лаборатории, наличие которой позволит заняться производством кефира и творога. Каналы сбыта те же самые, что и с пакетированным молоком, транспорт есть, — размышляет Андрей Парчевский. — Правда тут остро встает проблема квалификации и культуры персонала, так как придется иметь дело с микробиологией. Как только основные вопросы будут решены, обратимся в банк за кредитом на покупку соответствующей производственной линии».

г. Ковров,
Владимирская область

«Стройформа»

Компания «Стройформа» работает в области строительства с 2006 года, осуществляя все виды строительных и ремонтных работ. Клиентами компании являются администрации Коврова, Мурома, Владимира, Александрова и других городов Владимирской области. Ведутся проекты и в других регионах — в Москве, Ярославле, Иваново.

Одно из востребованных направлений деятельности — ремонты кровель, вентилируемых фасадов, а также работы по укреплению фундаментов и стен в аварийных жилых домах.

За время работы компания обзавелась собственной проектной группой, а недавно образовалось новое подразделение, занимающееся производством и монтажом металлоконструкций. Чтобы развивать новое направление бизнеса потребовалось привлечение кредитных средств. Рассмотрев несколько предложений, компания остановилась на Банке Москвы — участнике Программы финансовой поддержки МСП, с которым уже сотрудничала несколько лет по расчетно-кассовым операциям.

ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «БАНК МОСКВЫ»

+7 (495) 925-80-00

www.bm.ru

Сотрудничество с МСП Банком позволило нам предложить кредит на выгодных условиях для заемщика, несмотря на то, что кредитование строительного сектора в тот период было весьма ограниченным. Тем более, приятно видеть, что мы не ошиблись, одобрив кредит для компании. Она не только выполняет свои обязательства по договору, но и динамично развивается, расширяет географию деятельности.

*Елена Утенкова,
директор владимирского филиала
Банка Москвы*

«Раньше мы активно работали на тендерах, но сейчас стараемся работать только с теми заказчиками, которые хотят работать именно с нами, имеют к нам высокое доверие — говорит директор предприятия Сергей Алешонков. — Такие взаимоотношения более надежны и позволяют нам более активно инвестировать в развитие компании, что делает возможным и привлечение кредитов».



Спрос на строительные услуги восстанавливается, поэтому в компании планируют и дальше развивать новое направление производства металлоконструкций, а также более активно работать в секторе госзакупок при ремонте ветхого жилищного фонда. Потребность в кредитовании возрастает. Необходимы как краткосрочные кредиты для финансирования текущих расходов, так и долгосрочные программы на приобретение современной техники и оборудования.

«Основная проблема, которая тормозит привлечение кредитов, и, как результат, развитие бизнеса — это залоги. Банки слишком перестраховываются. Даже, когда речь идет о предоставлении недвижимости в качестве обеспечения по кредиту, — говорит Сергей Алешонков. — У нас был такой случай, когда банк отказался принимать в залог здание, используемое нами под складирование, хотя ранее мы уже использовали его в качестве залога и никаких проблем не было. Возможно здесь нужна определенная государственная поддержка, если сами банки не могут определиться с рисками при кредитовании».

г. Краснодар

«КСБ-Сервис»

Более 6 лет компания работает на рынке электромонтажных работ и установки противопожарных систем. Число постоянных сотрудников составляет 15 человек, а в крупных проектах приходится нанимать дополнительный персонал.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «БАНК МОСКВЫ»

+7 (495) 925-80-00

www.bm.ru

Банк Москвы предлагает ряд программ беззалогового кредитования, но в этих случаях нам приходится более тщательно проводить оценку бизнеса. Если есть залог, скорость принятия решения о выдаче кредита, как правило, выше.

*Громовая Лариса,
и.о. директора краснодарского
филиала Банка Москвы*

«Оптимально, чтобы кредит был без залога и выдавался в самые короткие сроки, — говорит Иван Рашкевич. — Не менее важна гибкая политика банка в отношении одобренного лимита кредитования. Ведь за период рассмотрения заявки наш заказчик мог поменять параметры проекта, а значит, придется корректировать смету, график работ. Если банк не пойдет навстречу, то мы можем оказаться в убытке, например, из-за уплаты ненужных процентов. Также желательно предусмотреть возможность досрочного погашения кредита без штрафных санкций».

Конкуренция в данной отрасли достаточно большая, однако, руководитель компании Иван Рашкевич надеется выигрывать за счет гарантий высокого качества услуг. Компания прошла лицензирование, вступила в саморегулируемую организацию, получила допуски на осуществление деятельности в соответствии с ФЗ №94 для участия в государственных и муниципальных закупках.

Часть клиентов является постоянной и обеспечивает до 15% выручки за счет абонентского обслуживания (договоры технического сопровождения и облуживания), тем самым, позволяя компании сформировать базу для покрытия текущих издержек.

Появляются и новые клиенты, в том числе различные государственные структуры. Спрос на услуги компании довольно стабильный. Строительный рынок Краснодарского края не замер даже в период кризиса — сказывается влияние олимпийской стройки. Однако после кризиса заказчики стали более требовательными и стараются заключать контракты без авансовых платежей.

«Много участвуем в тендерах и все чаще приходится брать контракты без авансов, поэтому нужно где-то находить деньги на закупку материалов, стоимость которых может занимать 30-70% от стоимости контракта, особенно сложно обходиться без авансов в проектах по противопожарным системам, — объясняет Иван Рашкевич. — У нас два выхода — либо ужимать какие-то внутренние расходы, которые и так весьма незначительны, либо привлекать кредитование».

Поэтому в мае 2010 года предприниматель обратился в Банк Москвы — партнеру МСП Банка по Программе финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства для получения кредита на 600 тыс рублей.

Пока компания ориентируется на проекты стоимостью до 2-3 млн рублей. Более крупные проекты требуют наличия более солидного капитала, либо заемных средств. Поэтому предприниматель присматривается к предложениям банков. «Если будут выгодные и быстрые кредиты под контракты, то сможем выигрывать и более дорогие аукционы», — уверен руководитель «КСБ-Сервис».

п. Балтаси,
Республика Татарстан

«Татавтодор МДСУ-1»

Предприятие «Татавтодор МДСУ-1» сформировалось в самостоятельную компанию в 2005 году, выбрав своей специализацией строительство, ремонт и обслуживание автомобильных дорог.

Работы выполняются как на территории Республики Татарстан, так и в соседних регионах. Компания обладает большим парком автомобилей и спецтехники, что позволяет ей полностью обеспечивать свои потребности и сдавать технику в аренду.

В 2009 году «Татавтодор МДСУ-1» на себе прочувствовало экономический кризис. Ранее заключенные контракты заканчивались, а новых не было. «В первом полугодии 2009 было очень мало крупных контрактов, так что чуть было не уехали работать в Хабаровск, — вспоминает директор Рашит Ильясов. — Но это было полбеды. Проблема заключалась в том, что на начало года обычно приходится основной объемом закупок материальных запасов (песок, песчаные смеси, щебень и т. д.). Собственные средства быстро таяли. Мы стояли перед выбором. Либо отказаться от закупок, что было равносильно закрытию бизнеса, так как в сезон стоимость материалов съела бы всю нашу прибыль, да и наши предложения на тендерах с большой вероятностью проигрывали бы. Либо искать деньги и закупать материалы на свой страх и риск. К счастью, реализовался второй вариант».

Сначала компании помогло государственное учреждение «Татгосснаб», предоставившее беспроцентный займ на покупку материалов для выполнения ряда госконтрактов. Затем Татфондбанк, являющийся партнером МСП Банка по Программе финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан, одобрил кредитную заявку.

ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «АИКБ «ТАТФОНДБАНК»

+7 (800) 100-03-03

www.tfb.ru

С «Татавтодор МДСУ-1» мы уже длительное время работали по расчетно-кассовому обслуживанию. Теперь наше сотрудничество расширилось. Кредитная история предприятия в дальнейшем позволит нам финансировать бизнес в больших объемах.

*Лилия Давлетшина,
начальник отдела мониторинга
кредитных операций Татфондбанка*

«В банке нам важно удобство работы, то есть комплексность обслуживания, известная гибкость в переговорах, оперативность рассмотрения запросов, — отмечает Рашит Ильясов. — Хотелось бы надеяться, что с каждым новым проектом банк сможет еще более оперативно реагировать на наши запросы. Может быть даже сократит требования к объему предоставляемой информации, так как бумаги сильно отвлекают предпринимателя от того, чем он действительно умеет заниматься — в моем случае строить дороги».



Полученное финансирование позволило остановить падение выручки в 2009 году, а уже в 2010 году (195 млн рублей) превысить показатели 2008 года (170 млн рублей).

При этом, как отмечает предприниматель, для кредитования на приобретение материалов сроки не критичны, главное — скорость принятия решения и ставка. Основное финансирование контрактов происходит в летний период, поэтому уже через несколько месяцев компания может возвращать средств банка в полном объеме.

Основные средства компания до сих пор приобретала через лизинговые компании. «Например, в лизинге у нас был асфальтовый завод за 22 млн. рублей,- говорит Рашит Ильясов. — С лизинговыми компаниями гораздо проще работать, чем с банками. Да и сумму больше можно получить — в банке такую сумму нам бы ни за что не дали. Плюс на налогах экономим, т.к. не нужно платить налог на имущество, а лизинговыми платежами уменьшаем налог на прибыль. Поэтому и в дальнейшем предполагаем обращаться к услугам лизинговых компаний».

г. Тюмень

«Трест УСК Тюмень»

Компания является одним из лидеров Тюменской области в сфере проектирования, производства и монтажа металлоконструкций. Постоянная модернизация, надежная материальная база и отлаженный механизм организации предприятия позволили в период с 2006 по 2010 год изготовить и отгрузить более 20 тыс тонн металлоконструкций по всей территории России.

Конструкторское бюро треста оснащено современным программным обеспечением для проектирования металлоконструкций любой сложности. Для производства металлоконструкций используется новейшее узкоспециализированное оборудование для сварки. С августа 2007 года предприятие успешно проходит сертификацию по международной системе менеджмента качества ИСО 9001-2001 (ИСО 9001:2000).

Производственные мощности предприятия позволяют изготавливать более 700 тонн металлоконструкций в месяц. Трест имеет производственную базу площадью более 4 тыс кв м. Работа в производственных цехах организована в две смены. В пик строительного сезона — в три смены.

Хорошая репутация позволяет компании бороться за крупные заказы корпораций и государственных структур. Однако для того, чтобы работать с ними часто приходится начинать проект на собственные деньги без авансов. Кредитование позволяет решить эту проблему — компания осуществляет предпроектную подготовку, и закупает необходимые материалы.

ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

+7 (800) 555-20-20

www.psbank.ru

Финансирование проектов достаточно востребовано, однако риски для банка тоже велики. В конкретном случае мы смогли достаточно оперативно оценить риски и принять положительное решение. В-первых, «Трест УСК» — это одно из устойчивых строительных предприятий региона, а гарантами по договорам выступали крупные компании. Во-вторых, предприятие обладает современным оборудованием и ликвидной недвижимостью, которые являются хорошим обеспечением по кредиту.

*Юрий Поляков,
управляющий тюменским филиалом
Промсвязьбанка*

«В 2009 году мы обратились в Промсвязьбанк для того, чтобы получить финансирование на реализацию крупного проекта. Банк не только выделил необходимую сумму, но и смог благодаря Программе МСП Банка предложить льготные условия кредитования, — говорит директор предприятия Сергей Белов. — Хотелось бы конечно получать кредиты на более длительный срок, так как банк после оценки бизнеса предложил кредит лишь на 12 месяцев. Сейчас предприятие получило еще один кредит. Промсвязьбанк уже знает наши потребности, поэтому другие банки мы не рассматривали».



Сейчас возникает потребность в гарантиях и кредитах для участия в различных тендерах. Это небольшие сроки, но нужно довольно быстро получить ответ от банка — готов ли он нам помочь. «Недавно мы участвовали в таком тендере. Наш банк не смог предоставить такой кредит, поэтому пришлось обратиться в другой банк, — рассказывает предприниматель. — Из тендера мы, правда, вышли — не стали участвовать, так как условия были предложены невыгодные. Но этот рынок развивается и потребность в такого рода услугах от банка растёт.

Еще более востребованным является кредитование под контракт. По сути и сейчас мы берем кредиты под исполнение контрактов, но только оптом. Было бы удобнее, если я, заключая договор, пришел в банк и договорился о финансировании под конкретный договор, учитывая определенный график поступления и расходования средств».

г. Архангельск

ИП Данилов Д.И.

Дмитрий Данилов с партнерами сумел выстроить многопрофильный бизнес, охватывающий оказание рекламно-информационных и развлекательных услуг (кинотеатры, игротека), общественное питание, аренду недвижимого имущества. Впрочем, основным направлением все-таки остается аренда и продажа коммерческой недвижимости. Другие, как отмечает предприниматель, помогают главному бизнесу.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»

+7 (812) 326-54-04

www.baltinvestbank.com

Развитие торговой инфраструктуры привлекает ритейл, что, конечно, благотворно влияет на конкуренцию в городе. Плюс горожане получают новые возможности, которые ранее были недоступны. Растет бизнес заемщика, растем и мы вместе с ним.

*Елена Рубан,
директор архангельского филиала
Балтинвестбанка*

«Когда банк заинтересован в привлечении клиентов, а клиент конструктивно относится к запросам банка по поводу различного рода документов, оформление кредита не занимает много времени. В нашем случае все именно так и было», — говорит Дмитрий Данилов.

Сегодня компания в равной мере представлена в Архангельске и в Северодвинске, однако конкуренция в последнем меньше. «Поэтому там большие возможности для развития. Город развивается преимущественно из бюджетных источников финансирования, что в кризисные периоды оказывается стабилизирующим фактором, — говорит Дмитрий Данилов. — Хотя, конечно, в Архангельске рынок лучше реагирует на экономический рост. У всего есть и плюсы и минусы».

Тем не менее, плюсы развития в Северодвинске перевешивают. С одной стороны, градообразующие предприятия обеспечены заказами на строительство подводных лодок для ВМФ России. Обсуждаются проекты строительства новой судовой верфи. С другой стороны, город расположен достаточно близко к Архангельску (около 30 километров) и считается в некотором роде спальным районом областного центра. В этих условиях торгово-развлекательная инфраструктура Северодвинска может рассчитывать на постоянное внимание не только местного населения.

Капиталоемкость проектов заставляет плотно работать с банками. Одним из первых крупных проектов стала реконструкция торгового комплекса в Северодвинске, в ходе которой была произведена перепланировка, надстройка, переоборудование торговых залов, была организована работа гардероба и камеры хранения. Площади городского ЦУМа в результате реконструкции увеличились до 20 тысяч квадратных метров, что позволяет называть его одним из крупнейших в регионе. Кредитование проекта осуществлялось Балтинвестбанком — партнером МСП Банка по Программе финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства.

В ближайшей перспективе предприниматель ставит перед собой еще более амбициозную задачу — строительство нового комплекса с аквапарком закрытого типа. И снова в Северодвинске, и аргументы те же самые. «Уверен, что комплекс будет пользоваться популярностью не только среди жителей Северодвинска, но и Архангельска, да и прочих городов области, ведь такого объекта в регионе нет, — говорит предприниматель. — Естественно, необходимо внешнее финансирование на сроки не менее 7-8 лет, иначе при рентабельности проектов в 10-15% сложно будет добиться скорой окупаемости. Общая стоимость проекта составит более 700 млн рублей, но если уж заниматься бизнесом, то нужно постоянно поднимать для себя планку».

г. Красноярск

Институт «Красноярск- земводпроект»

«Красноярскземводпроект» является одним из крупнейших экспертов на рынке проектно-изыскательских услуг в Красноярском крае. Более 150 специалистов заняты в работе по созданию графических моделей генеральных планов застройки территорий предприятий, городов и районов края. Кроме того, институтом обеспечивается правовая поддержка производимых работ по землеустройству и земельному кадастру, а также выполняются необходимые согласования в государственных органах и органах местного самоуправления.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «БАНК МОСКВЫ»

+7 (495) 925-80-00

www.bm.ru

Большая часть расходов по контракту составляла командировочные и расходы на оплату труда, однако мы одобрили заявку, так как компания смогла предоставить необходимый залог.

*Владимир Донских,
директор красноярского филиала
Банка Москвы*

«Мы уже давно сотрудничаем с Банком Москвы и поэтому даже не стали обращаться в другие банки, а сразу же отправили заявку на кредит именно туда, — говорит директор института Светлана Власова. — Стоит отметить внимание руководства банка к своим клиентам. Наиболее сложные вопросы обсуждались при их непосредственном участии».

В период экономического роста наличие подобной инфраструктуры было весомым конкурентным преимуществом предприятия. Среди заказчиков было много крупных компаний и государственных организаций. Но в кризисный период обеспечить институт достаточным количеством договоров оказалось сложной задачей.

Весной 2010 года «Красноярскземводпроект» впервые обратился в Банк Москвы, являющийся партнером Программы МСП Банка в Красноярском крае, за предоставлением заемных средств на выполнение очередного контракта.

К началу 2011 года все обязательства по контракту перед заказчиком были выполнены, что позволило рассчитаться и с кредитором. «На данный момент все работы уже выполнены, деньги от заказчика поступили в полном объеме и по кредиту отправлен последний платеж, — поясняет Светлана Власова. — Думаю, что и впредь будем брать кредиты под контракты, так как часто приходится начинать работать без авансов. Можно говорить о том, что это наше преимущество, поскольку не все конкуренты готовы идти на такой шаг».

В 2011 году у института появилось еще одно направление деятельности — энергоаудит. Вкупе с активной политикой по продаже традиционных услуг, по расчетам руководителя «Красноярскземводпроекта», новые проекты позволят предприятию выйти на докризисный уровень до конца текущего года.

г. Уфа

«Уфахимтранс»

Компания работает на рынке с 2009 года и является достаточно крупным сервисным оператором, предоставляющим услуги по грузо- и пассажироперевозкам, уборке заводских территорий, отстою и очистке железнодорожных цистерн. Среди клиентов компании крупные предприятия и ряд нефтеперерабатывающих заводов Республики Башкортостан.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «УРАЛСИБ»

+7 (800) 200-55-20

www.bankuralsib.ru

Компания является достаточно надежной, руководство открыто для общения, поэтому, проанализировав финансовые потоки от текущей деятельности, а также рост поступлений от новой сделки, мы нашли возможным выдать кредит на привлекательных условиях.

*Леонид Гафаров,
управляющий уфимским филиалом
Банка Уралсиб*

«Банк быстро откликнулся на наш запрос, предложил интересную ставку, и оформление кредита прошло очень оперативно. Благодаря кредитной поддержке мы смогли привлечь лизинговую технику, так что эффект для компании оказался очень существенный», — отмечает Рамзис Арсланов.

«Вокруг крупных производственных предприятий всегда возникают обслуживающие компании. Но все равно остается много свободных ниш, где заводы все еще вынуждены сами осуществлять непрофильную деятельность. Для малых компаний — это просто деньги «под ногами», — считает директор компании Рамзис Арсланов. — Так, в 2010 году мы опробовали свои силы в уборке заводских территорий и в дальнейшем планируем увеличить объемы работ по этому направлению».

Негативными проявлениями кризиса для компании был постоянный рост цен на нефтепродукты и эксплуатационные материалы, а также то, что на рынке появилось много частных компаний. Чтобы оставаться конкурентоспособным и не зависеть от рынка, предприятию нужно наращивать собственные производственные мощности. Большая часть используемой компанией техники пока является арендованной, однако ежегодно «Уфахимтранс» сокращает ее долю, приобретая собственную технику, в том числе с привлечением кредитных средств.

В 2010 году компания решила закупить в лизинг партию автобусов, но выплатить первоначальный взнос в размере 20-30% из собственных средств ей было затруднительно, так как необходимо было еще выполнять обязательства по платежам за арендованный транспорт. За решением проблемы обратились в банк Уралсиб, являющийся партнером МСП Банка в регионе, имеющий огромный опыт в кредитовании малых и средних предприятий Республики Башкортостан.

Дальнейшее развитие в компании связывают с расширением парка собственной техники, в том числе за счет кредитования или лизинга, и отказа от значительной части арендованной. Это позволит не только повысить рентабельность бизнеса, но и обеспечит гарантию качества услуг для клиентов. Упростится и ремонт общего транспортного парка. Еще одно направление для повышения рентабельности — переход на газовое топливо. Среди новых направлений деятельности в 2011 году — ремонт подъездных путей, а также асфальтовых и бетонных площадок на территории заводов. Как рассчитывают в компании, эти мероприятия позволят в 2011 году получить выручку более 140 млн рублей.

г. Тула

«ТулЭлПром»

Компания в 2008 году выделилась из состава крупного ремонтно-механического предприятия, сконцентрировавшись на поставках промышленных электронасосов и электродвигателей, инструмента, а также на их гарантийном и постгарантийном обслуживании. Клиентами компании являются водоканалы, предприятия ЖКХ, промышленные предприятия в городах Центрального федерального округа. Компания является официальным сервис-центром завода «Ливгидромаш».



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «БАНК МОСКВЫ»

+7 (495) 925-80-00

www.bm.ru

Мы стараемся удовлетворить максимум заявок на кредитование. Иногда, чтобы дать положительный ответ, приходится более тщательно анализировать ситуацию. Особенно в период нестабильности на рынке. Когда конъюнктура более однозначная и, тем более, для постоянных клиентов оформление кредита не занимает много времени.

*Татьяна Токарева,
директор тульского филиала
Банка Москвы*

«Мы с самого начала обслуживаемся в Банке Москвы. В принципе, все устраивает, поэтому проблема выбора банка-партнера по кредитованию перед нами не стояла, — говорит Павел Дзепка. — Конечно, хотелось бы, чтоб оформление кредитов на суммы до 1 млн рублей было более оперативным и не требовало длительного анализа заемщика».

«Основной наш актив — это сотрудники, имеющие более чем десятилетний опыт работы по ремонту и обслуживанию насосов, — рассказывает директор предприятия Павел Дзепка. — Желание сохранить квалификацию, найти ей достойное приложение и послужило стимулом к тому, чтобы заняться предпринимательством. Таким образом, мы можем и наращивать компетенцию, ведь на рынке ежегодно появляется новая продукция, нужно держать руку на пульсе. Необходимо специальное оборудование, которое для неспециализированной компании покупать не выгодно, а нам без него никак. Так, большинство ремонтов выполняются с применением стандового оборудования, что естественно, позволяет выполнять более качественный ремонт».

Кризис не слишком помешал развитию компании, так как конкуренция была не слишком острая, а спрос на ремонт в этот период даже вырос. Но спрос на услуги и продукцию компании носит сезонный характер и зимой продажи падают более чем на 60%. Чтобы оставаться платежеспособными и обеспечить подготовку к основному рабочему сезону компании приходится привлекать финансирование.

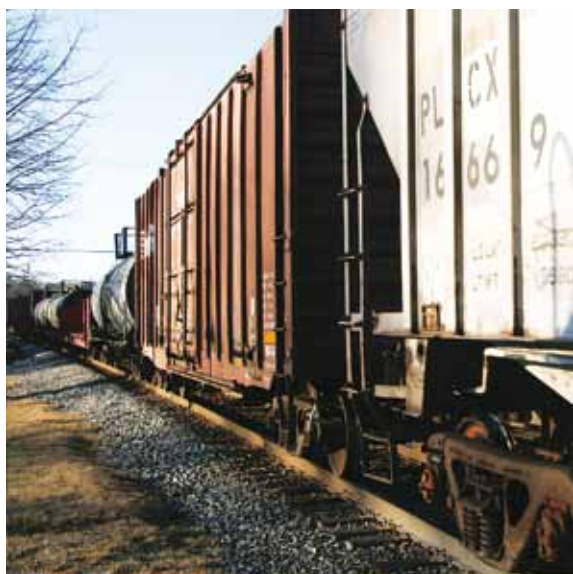
Полученный в 2010 году кредит в Банке Москвы по Программе финансовой поддержки МСП помог компании подготовиться к рабочему сезону. Как результат, выручка к концу года превысила 12 млн рублей, из которых большую часть составляют деньги по контрактам на ремонт и сервисное обслуживание. В среднем сейчас компания обрабатывает не менее 50 заказов в месяц, но это еще не предел.

В компании рассматривают возможность расширения штата, чтобы выполнять больше заказов. Поскольку сейчас из-за технологических и кадровых ограничений приходится отказывать тем клиентам, кто эксплуатирует большие насосы массой более 2 тонн. Чтобы выйти в эту нишу разрабатывается план закупки оборудования, дополнительной подготовки персонала. Однако без заемных средств план не реализовать, поэтому в ближайшее время предприниматель начнет работу с банком по новому проекту.

г. Калининград

«Балтвагонтранс»

Предприятие работает на рынке с 2002 года и специализируется на комплексном обслуживании перевозок грузов железнодорожным транспортом. «Балтвагонтранс» является одним из лидеров рынка транспортно-экспедиторского обслуживания в Калининградской области. География работы компании — от Калининградской области до Дальнего Востока.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «БАНК МОСКВЫ»

+7 (495) 925-80-00

www.bm.ru

Кредитование инфраструктурных отраслей является одним из приоритетов нашего банка. Тем более, что эта сфера активно развивается, растут связи Калининградской области с другими российскими регионами, в том числе увеличиваются отгрузки железнодорожным транспортом.

*Татьяна Красюк,
директор калининградского
филиала Банка Москвы*

«В конце 2008 года мы успели оформить кредит на покупку новых вагонов, а потом рынок замер, кредиты стали недоступны, — рассказывает Сергей Назаров. — Лишь весной 2010 Банк Москвы, являющийся партнером МСП Банка, с которым мы уже достаточно давно работаем, предложил нам кредит на выгодных условиях».

Основную ставку в компании делают на универсальные перевозки. «Мы не занимаемся специализированными вагонами, такими как цистерны, минераловозы и так далее, — объясняет финансовый директор Сергей Назаров. — Это специфичный и достаточно «узкий» рынок. С крытыми вагонами проще, если вдруг один из клиентов перестал с тобой работать, всегда можно найти ему замену, да и спрос на данном рынке до сих пор превышает предложение вследствие высокой изношенности эксплуатируемого подвижного состава».

С самого начала большое внимание уделялось расширению и модернизации собственного парка железнодорожных вагонов, в том числе за счет привлечения кредитных средств. Ежегодно парк железнодорожных вагонов увеличивался более чем на 10%. Исключением стал лишь кризисный 2009 год, когда из-за отсутствия «длинных» кредитов и резкого подорожания цен на вагоны, пришлось отказаться от новых приобретений.

За счет расширения парка вагонов компания планирует увеличить объемы продаж не менее чем на 15%. «В начале 2011 года мы уже добились неплохих результатов. Январь, из-за длительных каникул, всегда характеризовали низкие продажи, но в этом году по сравнению с 2010 объемы продаж выше на 30%, — говорит Сергей Назаров. — Удачным было и то, что вагоны, купленные на кредитные средства, сразу были введены в эксплуатацию, так как недавно прошли осмотр». Новый вагон после трех лет эксплуатации должен пройти осмотр в депо, а вагоны старше 10 лет должны проходить его уже каждый год, что занимает достаточно много времени и обходится компании не менее чем в 70 тыс. рублей.

На этом в компании останавливаться не планируют, хотя указывают, что расширение парка ограничивается в том числе и недостаточным интересом банков к этому рынку. «Нужно отметить, что Банк Москвы — это один из немногих банков, который готов рассматривать в качестве залога по кредиту железнодорожные вагоны, — подчеркивает Сергей Назаров. — Возможно, это связано с тем, что вагоны сложнее реализовать, чем другие виды транспорта — их ведь не поставишь на парковку «под окном», а нужно обслуживать в специализированных депо, нужны договоренности с железной дорогой, нужна локомотивная тяга — это опять обращаться в РЖД».

Услуги лизинговых компаний тоже не слишком доступны. Крупные компании работают преимущественно с новыми вагонами и большими партиями. Небольшие лизинговые компании готовы финансировать покупку старых вагонов и в небольшом количестве, однако не всегда располагают достаточными возможностями, чтобы предложить нужную технику. Поэтому транспортным компаниям приходится самим искать вагоны с необходимыми характеристиками и покупать либо за свой счет, либо в кредит. «Хотелось бы, чтобы банки выдавали кредит на более длительные сроки, в идеале на срок окупаемости приобретаемого имущества, тогда можно было бы закупать технику более крупными партиями», — резюмирует Сергей Назаров.

г. Новосибирск

КЭМ «Дюна»

Клиника «Дюна» работает с 2002 года. Изначально компания специализировалась в области эстетической медицины, и сегодня предприятие занимает на этом рынке лидирующие позиции. В компании трудятся более 100 медицинских сотрудников, ряд из них являются кандидатами медицинских наук, большинство — врачами высшей категории. Кроме того, регулярно приглашаются для консультирования и лечения известные врачи из других российских и зарубежных клиник.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

+7 (800) 555-20-20

www.psbank.ru

Клиника растет, появляются новые направления деятельности. Уже несколько лет мы работаем с «Дюной», в том числе кредитует приобретение новой медицинской техники. Схема кредитования уже отработана, а благодаря программе МСП Банка мы смогли предложить более выгодные условия.

*Елена Гончарова,
управляющий новосибирским
филиалом Промсвязьбанка*

«Важно, чтобы банк-партнер понимал бизнес, мог оперативно принять решение о кредитовании, поэтому уже несколько лет мы обслуживаемся преимущественно в Промсвязьбанке. С залогами проблем нет — в клинике первоклассное и дорогостоящее оборудование, которое и выступает обеспечением», — говорит Дмитрий Егоров.

Благодаря высокому качеству услуг клиника за последние несколько лет смогла превратиться в многопрофильный медицинский центр, предоставляющий весь комплекс лечебно-диагностических, хирургических, восстановительных и эстетических услуг. При этом в отличие от большинства других частных медицинских учреждений в городе и в регионе «Дюна» имеет собственный стационар и хирургическое отделение, предлагая пациентам широкий спектр оперативных услуг.

Быстрое развитие компании происходит, в том числе, за счет активного использования заемных средств. Отвлекать оборотные средства на покупку дорогостоящего оборудования можно только в ущерб остальным направлениям деятельности, что противоречит политике высокого качества обслуживания. При этом наиболее важным фактором при обращении за финансированием оказываются, по мнению главного врача Дмитрия Егорова, предсказуемость и оперативность банка. Сроки кредитования не так важны ввиду того, что окупаемость проектов, как правило, не превышает 1,5-2 года, что позволяет успешно использовать даже краткосрочные кредитные программы, которые предпочитают банкиры.

В 2010 году клиника обратилась в Промсвязьбанк, который является участником Программы финансовой поддержки МСП за кредитом на приобретение нового оборудования для микрохирургии.

В компании делают ставку на доступность услуг для граждан и это становится возможным за счет роста масштабов деятельности. Поэтому в планах приобретение дополнительного оборудования и строительство собственного здания. «Сейчас мы арендуем более 1 тыс кв м. В целом, здание нас устраивает, однако для дальнейшего развития оптимально располагаться на собственной территории, — рассказывает Дмитрий Егоров. — Чтобы «вместить» все наши задумки и расширить объем услуг необходимо здание на 5-6 тыс кв м. Очевидно, что не обойтись без кредитования».

г. Санкт-Петербург

«Балтик Трэвэл Компани»

Балтик Трэвэл Компани была основана в 1992 году. С тех пор она занимает лидирующее положение на рынке обслуживания круизных кораблей в Санкт-Петербурге, работая почти на 40% судов, заходящих в порт Санкт-Петербурга.

В 2000 году компания приобрела бизнес у шведской фирмы DSR AB, которая занимала ведущие позиции на интенсивном туристическом рынке, обслуживая как корпоративных, так и индивидуальных клиентов.

В настоящее время в компании работают 150 специалистов, оказывающих клиентам полный комплекс экскурсионного и транспортного обслуживания, организации развлекательных программ, а также оказания консультационных услуг. За год компания обслуживает более 30 тыс туристов.

ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

+7 (800) 555-20-20

www.psbank.ru

Индустрия гостеприимства — это лицо Санкт-Петербурга. От того, как работают компании в этом секторе, насколько они успешно развиваются, зависит судьба многих и многих малых компаний в торговле, общественном питании, строительстве и т.д. Поэтому для банка важно быть полезным для тех, кто встречает гостей города. Ведь гости северной столицы — это еще и наши клиенты.

*Татьяна Крылова,
управляющий Санкт-Петербургским
филиалом Промсвязьбанка*

«Мы давно сотрудничаем с Промсвязьбанком, поэтому когда возникла потребность в кредитовании сразу же обратились туда. Банк предложил хорошие условия, сумма и сроки нас тоже устраивали. Оформление документов заняло совсем немного времени, — рассказывает директор компании Людмила Кудрявцева. — Сейчас мы уже погасили этот кредит, но не исключено, что в следующее межсезонье снова придем в банк».



Фактором риска в туристическом бизнесе является сезонность. Чтобы не утратить позиции на рынке, сохранить квалифицированный персонал компании приходится привлекать заемные средства, тем более, что расходы в этот период не сокращаются. В межсезонье необходимо активно работать с будущими заказчиками, готовить новые предложения и программы для старых клиентов, а это часто требует покупки дорогого оборудования. Кроме того, требуется разрабатывать и проводить рекламные мероприятия, и, конечно, не забывать про подготовку сотрудников — это ключевой ресурс туристической компании.

В 2009 году компания обратилась в Промсвязьбанк, являющийся партнером МСП Банка в регионе.

г. Барнаул, Алтайский край

«ИНВИС»

За 20 лет работы на рынке цифрового и аналогового кабельного телевидения компания «ИНВИС» стала одним из лидеров в Алтайском крае.

Во многом это стало возможным за счет того, что компания всегда стремилась предоставлять клиентам новые услуги и уделяла большое внимание качеству и стабильности сервисов. Все это невозможно без современного оборудования.



ИНФОРМАЦИЯ О ПАРТНЕРЕ:

ОАО «УРАЛСИБ»

+7 (800) 200-55-20

www.bankuralsib.ru

Компании, работающие с новыми технологиями, интересны для банка, так как могут показывать быстрые темпы роста. Хотя и риски кредитования здесь могут быть выше, ведь необходимо понять специфику проекта, приобретаемого оборудования, что требует соответствующей квалификации от сотрудников банка.

*Алексей Воропаев,
управляющий барнаульским
филиалом банка Уралсиб*

«В 2010 году, когда мы собрались закупать партию нового оборудования, мы обратились в банк Уралсиб, где уже обслуживались несколько лет. Банк предложил выгодную ставку, так что другие варианты мы даже не рассматривали», — говорит Сергей Ваганов.

«Наше главное конкурентное преимущество — это технологическое лидерство, — утверждает директор компании Сергей Ваганов. — Конкуренты только еще сейчас начинают закупать то оборудование, которое мы уже используем несколько лет».

Помимо традиционных услуг в «ИНВИС» решили запустить и производство собственного контента, открыв информационно-развлекательный телеканал «Инвис ТВ». Этот бизнес достаточно молодой, но стабильно растет.

В период кризиса компании удалось избежать спада продаж за счет гибкой системы тарифов, позволяющей абонентам выбирать при подключении наиболее дешевый пакет каналов, а затем уже переходить на более дорогие. Эта мера оказалась своевременной, так как в 2010 году на региональный рынок вышло несколько крупных федеральных операторов.

Чтобы и в дальнейшем сохранять конкурентоспособность, в «ИНВИС» снова сделали ставку на технологическое преимущество, разработав план модернизации оборудования и расширения функций доступных абонентам. Однако, без привлечения кредитных средств закупить в короткие сроки дорогостоящее оборудование очень сложно. Тем более, с усилением конкуренции возросли маркетинговые расходы. Поэтому компания обратилась за финансированием в банк Уралсиб — участнику Программы финансовой поддержки МСП.

Необходимое оборудование уже приобретено и эксплуатируется, а компания готовится к очередному технологическому рывку. «В отличие от конкурентов, при прокладке кабеля мы предусмотрели возможное расширение предоставляемых сервисов — например, сейчас мы рассматриваем возможность предоставления услуг доступа в интернет, — говорит Сергей Ваганов. — Для этого нужно приобрести специальное оборудование, а использовать мы будем уже имеющиеся каналы передачи данных. Вполне вероятно, что снова будем привлекать кредиты. Хотя, конечно, хотелось бы, чтобы оформление кредитов было более оперативным. Кроме того, важна гибкость банка в принятии решений — ведь за месяц может многое произойти на рынке и цели компании, под которые был одобрен лимит кредитования, могут измениться».



**МСП
БАНК**

Группа
ВНЕШЭКОНОМБАНКА

ОАО «Российский Банк поддержки малого
и среднего предпринимательства»

Телефон для справок: +7 (495) 783-79-16

Электронная почта: info@mspbank.ru

Адрес в интернет: www.mspbank.ru