



Анкета БДМ

МАЛЫЙ БИЗНЕС — ВЕЧНАЯ ТЕМА?

РАБОТА БАНКОВ С МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ — ТЕМА, КОТОРУЮ МЫ не оставляем уже несколько лет, и неизменно она вызывает интерес наших экспертов. Что и понятно: крупные клиенты давно и прочно поделены, а сегмент МСБ — словно океан, вечно движущийся, со своими приливами и отливами и — постоянной потребностью в средствах.

Сегодня, как и вся экономика, малый и средний бизнес переживает не лучшие времена, кризис и стагнация сказываются на нём не просто болезненно, но порой — фатально. Тем не менее он «скорее жив» и, похоже, сдаваться не собирается. А значит, нуждается и в финансовых услугах, и в банковских кредитах, и в консалтинге.

Многие банки успешно работают в этом сегменте и видят в нём перспективы развития. Тем более что власти уделяют ему всё больше внимания, принимая специальные решения и законы. Другое дело, что далеко не всегда эти решения реализуются оперативно и так, как задуманы. А значит, проблемы остаются проблемами...

Вот обо всём этом мы и попросили поразмышлять наших экспертов.

- 1** Работаете ли вы с малым и средним бизнесом? Если да, что вас привлекает в этом сегменте? Если нет, по каким причинам он вам неинтересен?
- 2** По статистике, после резкого падения спроса на кредиты со стороны малого и среднего бизнеса — он начал потихоньку расти. Вы заметили положительную динамику? Чем её объясняете?
- 3** Банкиры часто жалуются на непрозрачность малого бизнеса и непрофессионализм его владельцев и руководителей. Есть ли здесь подвижки к лучшему? Считается, что в бизнес приходит всё больше молодых, продвинутых. Замечаете ли вы эти кадровые перемены?
- 4** Как вам удаётся решить дилемму между высокой ключевой ставкой регулятора и низкой рентабельностью большинства ваших клиентов из сегмента МСБ? Какие ставки по кредитам вы предлагаете этому сегменту? Многие ли отказываются от займов из-за дороговизны денег?
- 5** Помогает ли вам в вашей работе с малым и средним бизнесом сотрудничество с институтами развития (корпорация МСБ, гарантийные фонды и пр.)? Насколько чётко организована работа этих организаций с банками? Какие у вас к ним пожелания по повышению её эффективности?
- 6** Велика ли доля малого и среднего бизнеса в вашей клиентской базе и в вашем кредитном портфеле? Намерены ли вы увеличивать эту долю, или вас устраивает нынешняя ситуация?
- 7** Как по-вашему, что нужно предпринять на правительственном уровне, чтобы малый и средний бизнес стал выгоден предпринимателю и перспективен для банка?

ЕСТЬ ПОЗИТИВНЫЕ ЗНАКИ

1 Работа с малым и средним бизнесом — это одно из самых важных направлений нашей деятельности. Можно сказать, что мы — ориентированный на данный сегмент бизнеса банк. У нас большой опыт работы с такими клиентами, и нам всегда есть что им предложить. Компаниям, не имеющим большого опыта кредитования, мы предлагаем коробочный продукт «ЧЕСНОКкредит», в рамках которого клиент может получить кредит на любые цели сроком до пяти лет. С более опытными клиентами мы работаем индивидуально, учитываем особенности бизнеса, цели и задачи заёмщика, предлагая более гибкие условия. Это особенно важно в кризисные периоды: компромиссные решения, оперативная реакция на изменения в бизнесе клиента, открытая позиция банка — ценностная составляющая нашей работы.

Масштаб деятельности малых и средних предприятий позволяет нам удовлетворить не только практически все потребности клиентов в кредитах, но и предоставить весь комплекс банковских услуг для комфортного ведения бизнеса: расчётно-кассовое обслуживание, интернет-банк, инкассация, эквайринг, сопровождение валютных контрактов, предоставление банковских гарантий, зарплатные проекты.

2 Наиболее ощутимо спрос снизился на инвестиционные кредиты. Предприниматели не готовы идти в долгосрочные проекты в ситуации неопределённости в экономике, особенно в кризисной ситуации. Но бизнес не может ждать долго — ему нужно зарабатывать. С конца 2015 года мы наблюдаем оживление интереса к инвестиционному кредитованию — это позитивный знак.

3 Предприниматель 10–20 лет назад и предприниматель сегодня — это совсем разные люди. Во-первых, у большинства из них появился не только опыт ведения бизнеса, но и практика взаимодействия с банками. Эти люди прошли кризисы, у них есть понимание финансовой безопасности, они могут адекватно оценивать свои риски. Молодые, неопытные предприниматели чаще начали получать специализированное образование. Среди наших клиентов есть слушатели курсов школы управления «Сколково» или программ MBA.



Василий ЛЕБЕДЕВ

Первый вице-президент САРОВБИЗНЕСБАНКа

4 Предлагаемые нами ставки позволяют нашим клиентам не только обслуживать кредиты, но и зарабатывать. Мы делаем всё возможное, чтобы снизить нагрузку на клиента, связанную с сопровождением нашего кредита. Например, не требуем оценку залога независимыми оценщиками — специалисты банка сделают её бесплатно. Мы не требуем страхования предмета залога, а штрафы и ограничения при досрочном погашении практически всех кредитов отсутствуют. Всё это позволяет нашим клиентам всегда точно понимать стоимость банковской услуги.

5 Мы сотрудничаем с региональным агентством кредитных гарантий и всячески приветствуем любые формы поддержки малого бизнеса — в том числе в условиях недостаточности залогов. Масштаб этого сотрудничества

зависит от объёма гарантий, которые готово предоставить агентству.

6 Клиенты из сегмента малого и среднего бизнеса составляют существенную часть корпоративного

портфеля САРОВБИЗНЕСБАНКа, нам комфортно с ними работать, поэтому мы будем и дальше наращивать долю таких клиентов в нашем банке, бороться за качественных заёмщиков, предлагая более выгодные условия и удобные сервисы. **Эксперт**

МНЕНИЕ



Георгий ВАЩЕНКО
Аналитик
ИК «Фридом Финанс»

МАЛЫЙ БИЗНЕС ВЫЖИВАЕТ САМ

Ситуация с малым бизнесом пока не сдвигается к лучшему. Из 21 поручения правительства 16 остаются неисполненными. До сих пор не принята стратегия развития малого бизнеса. Но, привыкнув рассчитывать на собственные силы, он выживает сам. В 2015 году выручка компаний малого бизнеса составила 500 миллиардов рублей, что на 40% больше, чем годом ранее. Это ничтожно мало: к примеру, выручка одной Роснефти в 10 раз больше. При этом в малом бизнесе занято порядка 17 миллионов человек — это свидетельствует о том, что значительная часть предприятий убыточна или находится в тени.

Правительство занимается внедрением программы поддержки малого и среднего предпринимательства, но эффект этой программы ограничен. Её объём всего 20 миллиардов рублей, что позволит привлечь лишь 50 миллиардов кредитных ресурсов. Хорошей новостью является обещание не повышать налоги в течение трёх лет, но в ассоциации организаций малого бизнеса отмечают, что растут платежи неналогового характера. Не исчезли и трудности с арендой производственных помещений и подключением к коммунальным ресурсам. **Эксперт**



ДИСТАНЦИОННЫЙ БАНКИНГ 2016 REMOTE BANKING

VII международный Форум

21 ИЮНЯ

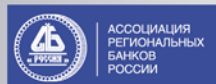
Место проведения – Marriott Grand Hotel (Москва, ул. Тверская, 26/1)

переход к digital banking: адаптация продуктов, динамика лояльности клиентов, баланс открытости и безопасности

Организатор



При поддержке



Издание «Банковские технологии» при поддержке Ассоциации региональных банков России 21 июня организуют VII международный форум «Дистанционный банкинг 2016»

В фокусе ФОРУМА в 2016 г.

- Дигитализация российского финансового рынка – проблемы и перспективы.
- Адаптация традиционных продуктов к требованиям многоканальной цифровой среды.
- Кастомизация, как инструмент сокращения издержек и повышения прибыли в условиях сложного рынка.
- Риски цифрового банкинга.

Сессии Форума:

1. Эволюция банков и их продуктового ряда.
2. Новые решения для корпоративного SME-банкинга.
3. Дистанционные сервисы для розничных клиентов.

Регистрация: www.remote-banking.ru • e-mail: conf@int-bank.ru • тел.: +7 (495) 689-81-50

ПОНЯТЬ КАЖДОГО

1 Мы работаем с малым и средним бизнесом, именно в этом сегменте находятся наши основные клиенты. В свою очередь, наша кредитная организация также относится к категории среднего бизнеса. Что даёт нам преимущество в понимании ожиданий и проблем наших клиентов. Мы стараемся понять и почувствовать каждого предпринимателя, обратившегося к нам за обслуживанием. Очевидно, что нашим клиентам важны простые и понятные правила работы с банком: тарифы, быстрое и точное прохождение платежей, отсутствие ранжирования — когда к каждому клиенту, независимо от размера бизнеса или «категории», проявляются равные заинтересованность и внимание.

2 Да, есть небольшая положительная динамика. За прошедший год наш портфель кредитов МСБ вырос на 4,5%. Данная динамика, на мой взгляд, объясняется относительной стабилизацией экономики на низком уровне и снижением вероятности резких изменений. Банк с учётом этого смог перестроить свою кредитную тактику, смягчить требования и ставки. Малому бизнесу в такой сложной экономической ситуации необходимы займы, чтобы работать и удерживать своё текущее финансовое положение. Нужно поддерживать деятельность запасами (по факту роста цен) и оборотными средствами в связи с увеличением сроков взаиморасчётов между контрагентами (в том числе и с увеличением сроков и задержкой платежей со стороны бюджетных организаций) и соблюдать сроки уплаты налоговых платежей.

3 Непрозрачность малого бизнеса присутствует, что можно отнести на сложившееся недоверие предпринимательства к фискальным государственным органам и непредсказуемой денежно-кредитной политике правительства. Например, такие риски неуверенности в завтрашнем дне приводят к решениям, когда активы, средства производства и само производство распределяются между разными юридическими компаниями неформальных холдингов. Неправильно связывать отсутствие прозрачной управленческой отчётности с некомпетентностью, с непрофессионализмом руководителей МСБ. Ведь в своё время они создали предприятие. На протяжении многих лет ведут деятельность, не разочаровались и не закрыли



Андрей ШАРАПОВ

Начальник управления кредитных ресурсов, член правления АО «Кузнецкбизнесбанк»

бизнес. В большинстве своём это увлечённые делом люди. Да, существует проблема невысокого или недостаточного качества бухгалтерского и финансового анализа собственной деятельности. Требования банков к содержанию и глубине раскрытия отчётности заёмщика за последние годы существенно возросли, и здесь присутствует отставание и непонимание определённых моментов у многих собственников и руководителей МСБ.

Действительно, в бизнес приходят молодые и «дерзкие», финансово образованные, умеющие составлять бизнес-планы, знающие экономическую теорию западных стран. Они ещё не владеют практическим опытом производства и в определённой части нацелены на быстрые деньги. Не разочаровались бы... И у таких новых кадров есть понимание, что займы — это инструменты бизнеса,

соответственно, они организуют и выстраивают финансовую отчётность с учётом решения собственных управленческих задач и ориентируясь на требования возможных кредиторов.

4 Многие клиенты отказываются от займов, не видя на сегодня не только долгосрочных, но и среднесрочных целей и перспектив развития. Большая часть кредитов — это ранее взятые обязательства и пролонгированные на новые сроки займы, в связи с изменением экономической ситуации. Кредиты на развитие, на инвестирование

в МСБ всё ещё редки. Ставки коммерческих банков отражают состояние экономики, уровень инфляции и денежно-кредитную политику правительства и Банка России. Ставки, предлагаемые нашим банком, находятся в диапазоне от 15 до 20% и зависят от финансового состояния заемщика и предоставляемого им обеспечения.

5 Мы в настоящее время не работаем с МСП Банком и гарантийными фондами, так как имеем в достаточном объёме средства для кредитования своего клиента.



Роман ГАВРИЛОВ

Руководитель блока «Малый и средний бизнес» банка «Возрождение»

САМОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ РОСТА

1 Всю свою банковскую карьеру (начал я её в 2001 году) я работал исключительно с сегментом малого и среднего бизнеса. Банк «Возрождение» — не исключение. Мы делаем ставку на этот сегмент как на один из наиболее перспективных. Ведь именно МСБ является основой большинства развитых экономик, и только вопрос времени, когда этот же сценарий повторится в России. МСБ гораздо более требователен к клиентскому предложению и продуктовому ряду банка, по сравнению с физическими лицами, что делает его более интересным и с профессиональной точки зрения, и с точки зрения получения доходов. В отличие от корпоратива МСБ позволяет иметь банку более массовый и более диверсифицированный с точки зрения риска портфель.

2 Малый и средний бизнес гораздо более волатилен, нежели корпоративный. Ухудшение в экономическом климате сказывается на МСБ быстро, но и способность к регенерации при улучшении ситуации у него более высокая, а ещё есть потрясающая способность адаптироваться к внешним условиям. Сегодня, вслед за резким спадом в экономике, складываются достаточно выгодные условия для ряда сегментов МСБ, которые и начинают свой рост. Прочие сегменты, оказавшиеся в менее выгодных условиях, получили время, чтобы адаптироваться к изменениям. Самое время, чтобы, несмотря на перемены и непростые времена, возобновить, может, пока и неуверенный, но рост.

3 Я бы говорил скорее не о непрофессионализме владельцев МСБ, приводящем к его непрозрачности, а о реалиях жизни, в которых мы все живём. Согласитесь, странно видеть повара в ресторане, который ругает посетителя за то, что он, не разбираясь в высокой кухне и следуя своим привычкам, выбирает неудачное вино к мясу. Ровно так же странно видеть банк, которому мешают нормально работать его же клиенты своей некомпетентностью. Бизнес в нашей стране требует большого бэк-офиса, недостаточно разбираться только в сути дела, которым занимаешься. Банки со своей стороны должны уметь разбираться в сегменте, с которым они работают. Это далеко не всегда просто. Именно поэтому идеи замены компетентных сотрудников скоринговыми моделями, в отношении малого и среднего бизнеса, как правило, терпят фиаско (исключением, вероятно, будет итальянский налоговый подход, когда оцениваются не параметры бизнеса, а его способность генерировать прибыль в заявленных условиях).

4 Как правило, стоимость денег не сильно влияет на принятие решения о кредитовании клиентами сегмента МСБ. Разумеется, это один из самых ▶

6 Доля МСБ в кредитном портфеле банка — более половины от всего объёма и составляет 56,5%. Мы готовы увеличивать кредитный портфель для такой категории клиентов при наличии спроса — с наступлением определённости в экономике и при оценке рисков как умеренных.

7 На правительственном уровне необходимо предоставить предприятиям малого и среднего бизнеса — производителям продукции внутри страны — налоговые льготы, наполнить региональные бюджеты денежными средствами, повысить платёжеспособность населения —

основного потребителя услуг МСБ. Необходимо укреплять доверие малого и среднего бизнеса к государственным органам, через реальные действия, например, выполнение указания президента о смягчении административных барьеров для поддержки малого и среднего бизнеса. Однако, по мнению самого бизнеса, налоговый режим в стране ужесточается, растёт число необоснованных штрафов. В банковской сфере чрезмерное участие государства ставит кредитные организации в неравные условия, средства вливаются в не самые эффективные банки, поэтому растёт монополизация банковского рынка. ■■

▶ значимых параметров, но не определяющий. Более важными являются другие условия: доступность денег, скорость принятия решения, сложность при оформлении кредита, обеспечение, требуемое банком и т.п. Разумеется, малому и среднему бизнесу неразумно ожидать ставок в своём сегменте, сопоставимых со ставками в сегменте корпоративном. Да и ключевая ставка не оказывает в этом случае решающего влияния на конечную стоимость денег для этого клиента. Чудес не бывает: банки закладывают в ставку свои возможные потери, свой труд и свою маржу. Вероятность риска в этом сегменте выше, да и трудозатраты значительнее, чем в корпоративе.

5 Несомненно, средства МСП Банка — это серьёзное подспорье для сегмента. Год от года программа улучшается, становясь всё более осмысленной, доступной и автоматизированной. Основное пожелание — это большее доверие к программам коммерческих банков, которое должно выражаться в использовании их продуктовой линейки и договорной базы. По сути, достаточно единственного ограничения — «допустимая маржа не более чем». Все остальные условия можно отдать на откуп кредитному учреждению. Как правило, практический опыт у банка больше, знает сегмент он лучше, да и отвечать в конце концов — ему.

6 Если придерживаться федерального закона о МСБ, то кредитный портфель юридических лиц и индивидуальных предпринимателей банка «Возрождение» на четверть состоит из кредитов этому сегменту. Но не так важно определение закона, как система принятия решения и продуктов, в рамках которых этот портфель сформирован. Если внутренняя сегментация в законе и в банке совпадают — хорошо, если нет, то не стоит относить к сегменту малого и среднего бизнеса кредиты, которые выдавались, по сути, в рамках корпоративных риск-процедур. В любом случае я не сомневаюсь, что доля МСБ в портфеле будет расти.

7 Я довольно часто слышу вопрос: «Что нужно сделать правительству, чтобы МСБ стал лучше себя чувствовать?» Нет ничего проще — надо попробовать организовать свой малый бизнес, и все сложности сразу всплывут на поверхность. При этом не надо пользоваться ни помощью секретарей, ни административным ресурсом, ни знакомствами — только Интернет вам в помощь. Попробуйте полностью самостоятельно, обладая ограниченным финансовым ресурсом, «зайдя с улицы», организовать свой бар, магазин, детскую игровую комнату, пекарню или ещё какой-то полезный для общества и интересный для вас бизнес. Поверьте, это будет непростой, интересный и полезный квест. Именно поэтому я с таким уважением и отношусь к людям, ведущим свой малый бизнес. ■■



Лариса ШВЕЦОВА
 Старший вице-президент — директор по развитию малого бизнеса банка «Открытие»

СМОТРИМ НА КЛИЕНТА КОМПЛЕКСНО

1 Развитие малого бизнеса считается одним из приоритетных направлений в банке «Открытие». Мы являемся расчётным банком для более чем 100 тысяч клиентов, часть из них имеют у нас кредиты. Мы видим большой потенциал в развитии отношений с данным сегментом и будем активно развивать нашу базу в перспективе этого года.

2 Спрос на кредитование со стороны малого бизнеса существует, и мы действительно чувствуем большую активность со стороны клиентов по сравнению с концом прошлого года. Однако говорить о том, что это устойчивая тенденция, пока рано. Большое количество компаний испытывают сложности и стараются справиться с ними, минимизируя в том числе долговую нагрузку, что, безусловно, разумно в данной ситуации. При этом мы выдаём кредиты хорошим и перспективным компаниям и продолжаем привлекать новых клиентов, а также активно продаём продукты в нашу текущую базу расчётно-кассового обслуживания клиентов.


3 Традиционный вопрос. Мы стараемся понимать ситуацию клиента, однако общие тенденции и посыл от государства в части легализации бизнеса, прозрачности и оплаты налогов понимается компаниями и предпринимателями. Тенденция в целом положительная: всё больше компаний стремится сделать свой бизнес максимально прозрачным. Это важно как для работы с банками, так и в целом для создания правильной истории компании на рынке. На текущий момент ценность легальной и прозрачной компании очень высока.

Действительно, зачастую малым бизнесом управляют молодые люди с новыми подходами и взглядами на управление и ведение бизнеса. Молодёжь изначально ориентирована на успех и на развитие. Молодые люди более свободны в своих взглядах, не боятся сделать смелые и зачастую нестандартные шаги для развития, это ценно и поддерживается нами. В бизнесе нужно уметь пробовать и быть креативными.

4 Мы смотрим на клиента комплексно — ведь клиент с банком работает не только по кредитам. Для нас очень ценно, если мы имеем в работе с клиентом три-четыре продукта. Например, кредит, транзакционные продукты, депозитные продукты. Чем больше у нас связей и отношений, тем более лояльно мы подходим к цене кредита. Безусловно, есть клиенты, которые недовольны ценой, но обычно мы стараемся подогреть условия, которые были бы интересны всем.

5 Да, несомненно, мы сотрудничаем как с корпорацией МСП, так и с региональными фондами, данное сотрудничество, в первую очередь, выгодно для наших клиентов, соответственно, и для нас.

6 Банк «Открытие» специализируется на работе с сегментом микро- и малого бизнеса. Это основные наши клиенты в категории «Юридические лица и предприниматели». Эти клиенты составляют до 92% всей базы клиентов юридических лиц банка. То же касается и кредитного портфеля банка, в структуре он составляет около 8%, и мы планируем сохранение этой доли.

7 Мы крайне положительно смотрим на создание нового института поддержки предпринимательства — Федеральной корпорации по развитию малого и среднего бизнеса. Надеемся, что настоящие и новые начинания корпорации будут полезны и выгодны бизнесменам и банкам. Активность и вовлечённость в процесс поддержки предпринимательства в России нового института позволяет надеяться на решение множества вопросов и реализацию хороших и выгодных продуктов для наших клиентов. 

ЗАПЛАТИ НАЛОГИ — И ПОЛУЧИ КРЕДИТ

1 Наш банк работает с сегментом малого и среднего бизнеса. В целом мы ценим этот сегмент и исторически были на него ориентированы не меньше, чем на крупных корпоративных клиентов. Мы считаем, что это очень ёмкий и недостаточно освоенный рынок, максимально гибкий в силу небольших размеров форм хозяйствующих субъектов. И даже наличие существенных рисков в этом сегменте не меняет нашей позиции.

Здесь уместно будет привести несколько цифр, ведь всё же, как известно, познаётся в сравнении. Так, в России чуть меньше миллиона малых и средних предприятий, в США, например, их 19 миллионов, в Японии — 6,5 миллиона, в Великобритании — 2,6 миллиона, в Германии — 2,3 миллиона.

В работе с МСБ речь идёт не только о размещении средств банком и получении процентных и комиссионных доходов в моменте, хотя и это тоже, конечно. Глобально же — речь идёт о формировании потенциально более существенных доходов в перспективе за счёт развития кредитруемой компании, увеличения её потребностей в финансировании и других услугах банка. В результате сотрудничества с банком компании переходят из сегмента малого бизнеса в средний, а иногда даже в крупный.

Помимо этого, МСБ даёт диверсификацию портфеля корпоративных клиентов в принципе, что в результате снижает общие риски по портфелю.

2 Положительная динамика действительно есть. Я выделяю два синхронных тренда: банки де-факто начали выдавать деньги малому и среднему бизнесу, а предприниматели начали их брать.

Налицо эффект адаптации и к ставкам, и к экономической ситуации — причём и с той, и с другой стороны. Это обеспечивается пусть всё ещё достаточно высокой, но стабильной ключевой ставкой ЦБ, с робкой надеждой на её снижение в ближайшей перспективе.

В связи с этим есть ощущение, что текущие ставки по кредитам как бы «отстоялись» и начали «проседать» немало вниз.

Многие предприниматели тоже перестроились. Пришло понимание, что надо двигаться дальше: начали ви-



Елена ВЕРЁВОЧКИНА

Управляющий Санкт-Петербургским филиалом РОСГОССТРАХ БАНКА

деть новые возможности, где-то перестраивать свой бизнес, осваивать новые направления, искать дополнительные источники прибыли для компании и пр. В общем и целом предпринимательская риторика изменилась. Но всё это сейчас ещё очень робко. Предприниматели перестраховываются и предпочитают брать кредит с таким ежемесячным платежом, который не будет критичен при снижении оборотов бизнеса компании. И, в общем, это правильный подход.

3 Мы замечаем несколько трендов: бизнес уходит от чёрных схем ведения деятельности. Предприниматели осознали одну простую вещь: непрозрачность во многом

вредила им самим, они зачастую не совсем понимали, что у них происходит в бизнесе. И сейчас многие предприниматели приходят к тому, что выгоднее вести бизнес побелому, особенно если они хотят получать финансирование.

Если раньше была большая проблема даже подтвердить выручку компании, то сейчас здесь проблем не возникает. Правда, есть проблема другая: чистая прибыль по официальной отчётности компании зачастую минимальна и не соответствует заявленной при обращении предпринимателя за кредитом.

Остаются и прочие скользкие моменты: по сей день многие озабочены вопросом оптимизации налогооблагаемой базы. Для банков это — существенный скрытый риск, и мы очень внимательно смотрим на несоответствие сумм уплаты налогов объёмам бизнеса. В общем, перефразируя слоган одной известной в прошлом рекламной кампании, можно применить его к кредитованию: «Заплати налоги и получи кредит».

Я не могу сказать, что сегодня стало больше молодых и продвинутых людей в предпринимательстве, чем несколько лет назад. Но уровень осведомлённости о принципах организации бизнеса, его развитии существенно поднимается. Тому «виной» большое количество доступной и бесплатной информации в Интернете, пропаганда различных курсов и тренингов на эту тему, книги.

Мы заметили также, что приходит так называемое новое поколение предпринимателей, то есть дети предпринимателей, начинавших свой бизнес в 1990-х. Они либо продолжают бизнес, либо организуют новое направление на базе уже имеющегося бизнеса или родительского финансирования.

В современной России сложилась уникальная ситуация, когда предпринимательский менталитет ещё не сформирован. Но справедливости ради надо отметить, что прошло совсем немного времени и предпринимательская культура только формируется. Подвижки к лучшему объективно есть, но ментально до сих пор добрая часть наших предпринимателей всё же предпочли бы быстрый и сиюминутный доход, нежели поступательное развитие бизнеса. И тому есть много причин, в том числе и исторических, но это — тема отдельной статьи.

4 Ставки по кредитам на данный момент составляют от 17,5 до 22,5% годовых. Эти ставки опираются прежде всего на стоимость денег в стране, а именно — на ключевую ставку Банка России.

В целом, безусловно, ряд клиентов отказываются от кредитования в силу как раз экономической нецелесообразности. И таких клиентов стало существенно больше, чем было в предыдущих периодах. Однако если собственник ведёт бизнес правильно, снижает расходы, оптимизирует бизнес-процессы, то даже сейчас есть целый пласт

компаний, которые могут «переварить» текущие ставки по кредитам.

В доказательство приведу пример реальной компании сегмента МСБ, которая получила кредит в начале апреля 2016 года. Клиенту был предоставлен кредит в размере 10 миллионов рублей на пополнение оборотных средств на три года под ставку 18,5% годовых. В итоге за три года процентов он заплатит 3,1 миллиона. Здесь не нужно забывать, что фактическая переплата меньше, чем заявленная ставка, так как тело кредита постоянно уменьшается, а значит, и база для начисления процентов становится меньше. Получается переплата примерно 10,3% в год. Чистая рентабельность бизнеса составляет 14% на каждый вложенный рубль. Таким образом, с вложенных кредитных средств клиент будет дополнительно себе зарабатывать 3,7% с каждого рубля, что с 10 миллионов вложенных средств может составить 370 тысяч рублей чистой прибыли в месяц, при платеже по кредиту 364 тысячи рублей. И это помимо текущей прибыли компании.

Некоторые предприниматели сейчас склоняются к необходимости вести бизнес дальше, берут кредиты даже с учётом снижения доходности бизнеса, компенсируя это в дальнейшем наращиванием объёмов. Некоторые не хотят упустить возможность укрупниться в связи с уходом части компаний с рынка, а здесь главное — не упустить момент и получить финансирование.

5 Сотрудничество с гарантийными фондами оказывает значительную поддержку в работе с МСБ (мы сотрудничаем с такими фондами во многих регионах присутствия и развиваем это направление). Ведь очень часто складывается ситуация, когда у клиента, обращающегося за кредитом, потребность в финансировании больше того имущества, которое он может предложить в залог. При этом по всем финансовым показателям клиент способен обслуживать такую долговую нагрузку. Это очень часто происходит, особенно на этапе активного становления и развития бизнеса в связи с тем, что вся чистая прибыль не изымается собственником, а направляется обратно в оборот. Вот здесь на помощь приходят гарантийные фонды, которые предоставляют на недостающую часть залога свои поручительства. Откровенно говоря, они открыты к любым коммуникациям, работать с ними легко и комфортно. Возможно, есть потребность в увеличении объёма поручительства для предприятий ряда отдельных отраслей реального сектора; возможно, в некоторых случаях, и 100%-ное поручительство.

6 Портфель малого и среднего бизнеса составляет 1,2 миллиарда рублей с долей не более 10% в общей структуре портфеля корпоративных клиентов. Здесь задача не в том, чтобы увеличить долю портфеля МСБ в общем портфеле корпоративного бизнеса. Задача

в том, чтобы в принципе нарастить портфель — и МСБ, и корпоративного бизнеса, но не любой ценой, а качественными активами за счёт клиентов с хорошим финансовым состоянием и ликвидным залогом при необходимости.

Не будет новостью и констатация отрицательной динамики роста портфеля за 2015 год по сравнению с 2014-м. Однако сейчас рынок разворачивается и кредитование оживает. Есть все основания полагать, что 2016-й мы закончим более позитивно.

7 Мне кажется, МСБ в принципе не повезло с какой-либо поддержкой, в том числе и государственной.


Будем откровенны: по сей день в стране не создана инфраструктура, помогающая нормальному развитию и работе малого и среднего бизнеса. Очень много лет этот сегмент фактически игнорировался государством, и это, на мой взгляд, можно оценить как серьёзный стратегический промах в реализации экономической политики нашей страны.

Несмотря на свои небольшие размеры, малый бизнес обладает производственной, технологической и управленческой гибкостью и может оперативно адаптироваться практически к любым рыночным изменениям. Именно поэтому МСБ может и должен быть неотъемлемой частью здоровой, диверсифицированной, развитой экономики.

Не будет преувеличением сказать, что развитие малого и среднего бизнеса — задача государственной важности. Именно такой подход позволит этому сегменту занять свои позиции.

Я бы выделила в связи с этим несколько основных аспектов, которые мне представляются наиболее важными:

- развитие институтов, позволяющих получать финансирование на создание бизнеса с нуля, включая обучение начинающих предпринимателей вне зависимости от их возраста;
- разумная оптимизация налоговой нагрузки на «малышей», минимизация проверочных мероприятий со стороны государственных структур;
- снижение стоимости заёмных средств и расширение объёмов государственной поддержки кредитования МСБ;
- масштабный доступ малых и средних предприятий к государственному заказу.

Закончу я, пожалуй, следующей мыслью: основная задача государства в рамках развития МСБ — обеспечение макроэкономической стабильности и создание благоприятных условий для бизнеса, основанных на принципах некоррупционности государственных структур, неприкосновенности частной собственности и главенстве закона. 



- Финансовая информация
- Издательская деятельность
- Интернет-консалтинг
- Реклама и дизайн
- Фотослужба

www.finarty.ru



Вячеслав АНДРЮШКИН
Заместитель
председателя правления
Азиатско-Тихоокеанского
Банка

РЫНОК НАЧАЛ ОЖИВАТЬ

1 Наша ниша — это как раз малый и средний бизнес, а также частные клиенты. Специально для небольших компаний банк активно разрабатывает пакеты услуг, позволяющие существенно экономить на комиссионных расходах. Мы выдаём кредиты на инвестиционные цели, осуществляем финансовое консультирование и многое другое.

Рейтинговым агентством RAEX («Эксперт РА») по итогам 2015 года АТБ признан лидером по темпам роста портфеля кредитов, выданных предприятиям малого бизнеса. Причём мы продолжаем наращивать эти объёмы.

Малые и средние предприятия представляют собой вполне жизнеспособный и высокодоходный бизнес, даже несмотря на непростые времена в экономике.

2 Безусловно, после начала санкций, скачков валют и прочих изменений в экономике, которые случились в стране более года назад, не только люди, но и компании были вынуждены минимизировать все свои кредитные обязательства. Но время идёт, и люди постепенно начинают привыкать к условиям, сложившимся по-новому. Серьёзные изменения в экономике в конечном итоге не отменяют нормального течения жизни. И сейчас мы можем констатировать, что рынок начал оживать.

3 Да, безусловно, перемены есть и они налицо. Отрадно, что финансовая грамотность в целом по системе стала намного выше. Собственники бизнеса стали значительно более профессионально относиться как к собственному развитию, так и к обучению персонала, ведению финансовой отчётности. Бизнес всё прочнее входит в цивилизованное поле.

4 Не у всех компаний МСБ — низкая рентабельность. Из своей практики можем выделить, например, предприятия сферы услуг, торговые предприятия (особенно торгующие продовольственными продуктами). Дела в этих сферах идут вполне нормально, так как они являются высокомаржинальными. И дилеммы нет. На самом деле преимущественно малый бизнес более рентабелен, чем крупный корпоративный.

Линейка продуктов для МСБ в банке постоянно расширяется, а ставки по кредитам, наоборот, снижаются. Например, сейчас лидером по спросу среди руководителей малого бизнеса стал кредит «Микро-лайт». Его особенность заключается в том, что, имея стабильный и платёжеспособный растущий бизнес, можно в короткое время получить достаточно серьёзные средства на любые цели. Причём предприниматель может их потратить на любые цели — без привязки к обязывающему целевому использованию. Возможно получение этого кредита без залога.

Совсем новая услуга банка, разработанная для бизнеса, — пакет услуг «Простое решение», включающий комплексное расчётно-кассовое обслуживание на специальных льготных условиях. Пакет адресован небольшим компаниям и индивидуальным предпринимателям: представители малого бизнеса смогут оптимизировать свои бизнес-процессы и получить экономию в 10% за счёт скидок, включённых в данный пакет.

6 Да, стратегия развития банка предполагает увеличение доли малых и средних предприятий в нашем портфеле. На текущий момент их количество даже больше, чем крупных.

7 Для развития малого и среднего бизнеса на правительственном уровне делается многое. Я бы ещё отметил необходимость введения гарантийных механизмов, которые позволят снизить стоимость государственных гарантий малому бизнесу. То есть специальные фонды поддержки малого и среднего бизнеса должны быть именно фондами поддержки, а не средством для зарабатывания. Кроме того, очень важно повысить доступность кредитных средств для малых и средних компаний. ■■■

ДЛЯ БАНКА МАЛЫЙ БИЗНЕС ВЫГОДЕН ВСЕГДА

1 Специфика банка «Открытие» как розничного банка предопределила его интерес к микро- и малому бизнесу, технологии обслуживания которого ближе именно к рознице. Этот сегмент пока ещё далёк от насыщения банковскими продуктами и сервисами, здесь заложен огромный потенциал роста, и он реализуется, несмотря на экономические катаклизмы.

Отчасти благодаря им и банки, и предприниматели в последние годы пришли к пониманию, что их взаимный интерес не исчерпывается одним только кредитованием. На рынке начал формироваться новый тренд — усиление финансового и нефинансового сотрудничества, связанного с сопровождением бизнеса.

В новой экономической реальности банк «Открытие» сделал ставку на развитие модели безрискового транзакционного бизнеса, основанного на глубоком понимании структуры спроса клиентов, удобстве расчётного обслуживания и качественном сервисе.

О правильности стратегии свидетельствует тот факт, что «Открытие» входит сейчас в Топ-5 банков по числу юридических лиц, находящихся на транзакционном обслуживании. В «Муниципальном» филиале банка, работающем в крупных городах Сибири, в минувшем году количество активных клиентов из сегмента малого бизнеса показало 20%-ную динамику прироста, что также показательно.

Надо отметить, что массовый отзыв банковских лицензий стал катализатором роста спроса на обслуживание в крупных надёжных банках. Они же интересны малому бизнесу тем, что предлагают наиболее продвинутые продукты и сервисы, так как имеют возможность делать серьёзные инвестиции в развитие технологий, обеспечивать комплексное обслуживание, подбирать компетентные команды.

Банк «Открытие» предлагает клиентам интегрированные с расчётно-кассовым обслуживанием актуальные банковские продукты и сервисы: дистанционное обслуживание, зарплатные проекты, начисление процентов на остаток средств на счёте, депозиты, корпоративные карты, эквайринг, валютное обслуживание, розничные продукты для владельцев компаний и их сотрудников,



Сергей СУТОРМИН

Управляющий филиалом «Муниципальный» банка «Открытие»

доступ к эксклюзивным предложениям и партнёрским программам. Фактически все потребности, которые есть у малых предприятий, банк позволяет закрыть в режиме одного окна.

За последнее время мы предложили клиентам ряд сервисов с использованием облачных технологий, оптимизирующих бухгалтерский, кадровый и налоговый учёт, интернет-эквайринг, программу лояльности «1-С Старт» и др.

Чтобы удерживать лидерские позиции в сегменте обслуживания малого бизнеса, банк «Открытие» постоянно работает над расширением продуктового и сервисного ряда и внедряет новые высокотехнологичные решения, добиваясь удешевления транзакций, — мы

прекрасно понимаем, что издержки у бизнеса и без того выросли.

3 Недостаточная прозрачность малого бизнеса существовала всегда, но я бы не относил её только на непрофессионализм его владельцев. Это скорее связано с оптимизационными схемами бизнеса, его налогообложением в первую очередь. Каждый приспосабливается как может, и профессионализм руководителей и собственников виден как раз в том, насколько выстроены процессы оптимизации. Для банка важно это понимать, знать, насколько честен с ним предприниматель, насколько он раскрывает банку-партнёру все «подводные камни» своего

бизнеса, от этого напрямую зависит успех совместного сотрудничества.

Действительно, сейчас в бизнес идёт много молодых, амбициозных и продвинутых людей. Хватает примеров успешного бизнеса, которым владеют и руководят молодые люди. Что, в принципе, логично — новое поколение хочет получить всё и сразу. Другой вопрос, что далеко не все оказываются готовы столкнуться с реальными трудностями и выжить в сегодняшнее непростое время.

7 Для банка сегмент малого бизнеса выгоден всегда, и мы не рассматриваем переориентацию с кредитной функции на расчётную как временную вынужденную меру.



Людмила ГЛУШКОВА
Заместитель
генерального директора
Банка «Левобережный»

СПРОС ПОСТЕПЕННО ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ

1 Направление кредитования малого и среднего бизнеса в банке является одним из приоритетных. Причём мы охотно кредитруем все сегменты: микро-, малый, средний бизнес. За каждым предприятием МСБ стоят физические лица, наёмные работники, которые в будущем становятся качественными клиентами банка. Направление МСБ привлекает с точки зрения диверсификации кредитных рисков и перспектив развития заёмщика, так как это, с одной стороны, наиболее уязвимый сегмент экономики, с другой — умеющий быстро перестраиваться и приспосабливаться к условиям рынка, а значит — расти в объёмах бизнеса. Региональный банк ближе к малому и среднему бизнесу, и по факту понимает, кого можно кредитовать на территории своего присутствия.

2 Региональный банк всегда находится в поиске качественных заёмщиков, и планов по кредитованию мы не снижали. В период высоких рыночных ставок кредитования МСБ в I квартале прошлого года, доходивших до 25% годовых, «Левобережный» выдавал кредиты по государственным программам поддержки МСБ, где ставки по кредитованию остались неизменными — от 10,9 до 15% годовых по программам МСП Банка, а также под поручительство гарантийных фондов. Со второй половины 2015 года рыночные ставки кредитования стали снижаться, и спрос на кредиты начал постепенно восстанавливаться.

3 Согласно федеральному законодательству, к категории малых относятся предприятия численностью до 100 человек и годовой выручкой до 800 миллионов рублей без НДС. С нашей точки зрения — это не такие уж и малые предприятия. Скорее всего, жалуются микропредприниматели, которые работают на упрощённой системе налогообложения, с годовой выручкой до 60 миллионов рублей. Именно эта категория бизнеса пока ещё не всегда обращается за кредитами в банки, а берёт под высокие проценты займы у третьих лиц, так как не привыкла ▶

С одной стороны, **МСБ** — наиболее **уязвимый** сегмент **экономики**, с другой — он умеет **быстро** перестраиваться и приспосабливаться к **условиям** рынка

Различные опросы показывают (а наши наблюдения подтверждают), что ограниченный доступ к кредитным ресурсам — не единственное и тем более не главное препятствие для развития малого бизнеса.

Возможность пользоваться финансовыми ресурсами банков наиболее актуальна для тех, кто переориентировал свой бизнес на импортозамещение, но и для них главными стоп-факторами являются не кредитные ставки, а в целом ухудшение среды, в которой работает малый бизнес: нестабильная ситуация в экономике, волатильность национальной валюты, снижение реальных доходов населения и падение внутреннего спроса, ожидание очередных «новаций» в части фискальной нагрузки, которая и сейчас не вполне

адекватна возможностям малого бизнеса, сохранение пресловутых бюрократических барьеров.

При всей важности и безусловной необходимости качественной работы институтов поддержки малого и среднего бизнеса, облегчающих доступ к финансированию, при всей важности создания в регионах соответствующей инфраструктуры для облегчения открытия и удешевления ведения бизнеса (бизнес-инкубаторы, технопарки, системы грантов, субсидий и др.) очевидно, что решение большинства названных проблем лежит в макроэкономической и административной плоскости. И роль государства как главного модератора изменений, правительства, имеющего чёткую программу действий по выходу из кризиса, сейчас первостепенна. ■■

▶ готовить необходимые документы по кредитным заявкам. Если предприятие на рынке больше года и бизнес стабилен, то целесообразно начать кредитоваться, и, как правило, первый полученный в банке кредит открывает дорогу к развитию бизнеса.

4 Сегодня процентные ставки снизились. Ставка привлечения находится в диапазоне 9–11%, ставка размещения — от 14% годовых. Однако, как и прежде, на ставку влияет набор параметров, таких как принимаемые банком риски, которые зависят от финансового положения заёмщика, срока кредитования, предлагаемого залога, обслуживаемого в банке бизнеса.

5 Сотрудничество с институтами развития МСБ во всех регионах нашего присутствия очень нам помогает. По итогам 2015 года «Левобережный» стал самым активным банком по сотрудничеству с Фондом поддержки развития малого и среднего предпринимательства Новосибирской области, а специалисты банка даже заняли первые три места по количеству выданных под поручительство фонда кредитов. Фонд интересен клиентам, у которых немного не хватает обеспечения для запрашиваемой суммы кредита. При этом риски и у банка, и у фонда — минимальные, так как выдаче кредита предшествует тщательный анализ. С МСП Банком с 2004 года реализуются сразу несколько кредитных программ, сформированы качественные портфели. Низкая ставка, длительные сроки кредитования и лояльные условия структуры сделки — это очень привлекает наших клиентов в его программах. Мы планируем в 2016 году наращивать объёмы сотрудничества как с фондами, так и с МСП Банком.

6 За минувший год доля кредитов МСБ в кредитном портфеле корпоративных клиентов выросла с 44,9 до 64,8%. Мы продолжаем активно кредитовать малые и средние предприятия и при этом сохранять высокое качество кредитного портфеля.

7 В целях расширения объёмов кредитования МСБ и снижения ставок по кредитам предполагается расширить для региональных банков, которые имеют существенную долю МСБ в кредитных портфелях, доступ к государственным программам кредитования малого и среднего бизнеса, например, таким, как «Программа 6,5», снизив пороговые значения по кредитам. А также расширить программу кредитования Банком России кредитных организаций под залог прав требования по кредитным договорам МСБ на срок до семи лет с фиксированной ставкой на период кредитования и с возможным определением максимальной процентной маржи для банков — участников этой программы, как это делает МСП Банк. ■■



Сергей МАРТЫНЕНКО
Советник председателя
правления
ТрансКапиталБанка

БИЗНЕС АДАПТИРОВАЛСЯ К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

1 Для ТрансКапиталБанка сегмент МСБ является одной из ведущих целевых аудиторий, с которой мы очень плотно работаем во всех регионах своего присутствия. Привлекательность этого направления заключается в высокой доходности и маржинальности бизнеса, а также лояльности клиентов, которые, как правило, остаются с банком на продолжительное время.

2 Да, заметили. Объясняем тем, что новая реальность уже перестала быть новостью, а бизнес адаптировался к новым ставкам и условиям.

3 Улучшения с точки зрения прозрачности есть. По сравнению с предыдущими кризисами, когда малый бизнес активно уходил в тень, сегодня сделать это стало значительно сложнее. Благодаря реализованным за последние несколько лет инициативам ЦБ и налоговых органов, а также ряду других мер в области мониторинга и контроля, уходить стало некуда. Для банков это, безусловно, большой плюс, так как деятельность клиентов становится более прозрачной, а работа с ними — более предсказуемой.

Что касается притока молодых людей в малый бизнес, то этого мы как раз не видим. В малом бизнесе сейчас намного больше людей, которые пришли в него уже давно, освоились, стали профессионалами. А вот молодёжь как раз не спешит. Мне кажется, на эту тенденцию сильно повлияло большое, даже избыточное количество информации о том, как непросто стало заниматься малым бизнесом сегодня. Конечно, в ней много правды, и говорить об этом необходимо и обязательно, чтобы вопросы решались, чтобы проблем становилось меньше. Но рисовать всё только чёрной краской нельзя. Плюсы тоже есть, равно как и потенциал для роста. Мне кажется, сегодня здесь не хватает «позитивной пропаганды» в хорошем смысле этого слова. Нельзя концентрироваться только на том, что бизнес кошмарят. Есть истории успеха, есть возможности — это тоже реальность, и хотелось бы, чтобы молодые и продвинутые всё-таки приходили.

4 Малый бизнес — это очень неоднородный сегмент, и вопрос низкой рентабельности я бы не обобщал. Где-то она ниже, где-то — выше. Мы эту задачу решаем путём дифференциации в подходах: по сегментам, по виду деятельности и пр. Предприятиям, занятым в переработке и производстве, например, предлагаются более низкие ставки. Особенно это касается компаний, связанных с импортозамещением. Для предприятий сферы торговли и сервиса ставки выше.

К высокой стоимости кредитов рынок уже адаптировался, как я говорил выше. Конечно, есть компании, которые ориентируются в первую очередь на более низкие ставки в рамках финансирования с господдержкой, но спрос на стандартное кредитование, несмотря на ставки, снова есть, и он постепенно растёт.

5 Безусловно, такое сотрудничество помогает. Какие-то отдельные вопросы по процессам взаимодействия ещё могут требовать оптимизации с обеих сторон, но важно помнить, что многие инициативы являются очень новыми. Чтобы добиться максимальной эффективности, необходимо время.

7 За последнее время было запущено сразу несколько программ и инициатив, которые в ближайшей перспективе должны привести к значительным улучшениям в секторе малого бизнеса. В частности, я говорю про обеспечение доступа к государственным гарантиям, целый ряд налоговых и регуляторных послаблений, ускорение процесса расчётов с предприятиями данного сектора со стороны госкомпаний и пр. Надеюсь, что результаты этих решений мы увидим уже в обозримой перспективе.

Параллельно крайне важно стимулировать спрос на товары и услуги сектора, обеспечивать рост покупательской способности населения. От этого очень много зависит. ■

НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС

2 Во втором полугодии минувшего года действительно наблюдалось некоторое оживление на рынке кредитования малых и средних предприятий. Объём выданных кредитов несколько превысил значения первой половины года, а портфель задолженности стабилизировался после довольно крутого пике начала года. При этом, однако, продолжала расти доля просроченной задолженности, которая за 2015 год увеличилась с 7,7 до 13,8%.

По итогам опроса банковских экспертов, который мы проводили в рамках проекта «Индекс «Финансовый перекрёсток», половина респондентов отметили, что во втором полугодии объём заявок на кредиты со стороны малого и среднего бизнеса вырос. Снизился он у 21% опрошенных, остальные 29% не зафиксировали значимых изменений.

Наиболее вероятная причина роста спроса — сравнительная стабилизация макроэкономической ситуации, в частности инфляции. Это расширяет возможности для планирования бизнеса и, как следствие, для привлечения заёмного финансирования. Другая вероятная причина, уже негативного характера, — рост потребностей предприятий в рефинансировании ранее взятых кредитов в связи с исчерпанием запаса прочности и снижением финансовой устойчивости.

4 Действительно, несмотря на некоторую положительную динамику в постепенном снижении ключевой ставки Банком России, уровень процентных ставок для субъектов МСП по-прежнему остаётся очень высоким. Кроме того, сроки кредитования, как правило, небольшие — максимум один–два года, что, конечно затрудняет или вообще ставит под угрозу развитие инвестиционных проектов малого и среднего бизнеса, которых и до кризиса-то было немного.

Мы осознаём всю важность возложенной на нас функции как института развития МСП в России — оказывать бизнесу необходимую поддержку — и делаем всё возможное, чтобы даже в непростой экономической ситуации сохранять уровень ставок на приемлемом уровне. Это становится возможным благодаря тому, что МСП Банк оперирует не только привлекаемыми с рынка ресурсами, но и заёмными средствами, предоставленными государством и Банком России. Кроме того, МСП Банк ограничивает ставку



Денис БАРАБАНОВ

Заместитель руководителя аналитического центра АО «МСП Банк»

кредитования субъектов МСП партнёрами (программа реализуется по двухуровневому механизму — МСП Банк предоставляет средства партнёрам, а партнёры — малым и средним предприятиям).

Так, на сегодняшний день средневзвешенная ставка кредитования малого и среднего бизнеса в рамках программы МСП Банка составляет 13,25%, что существенно ниже рыночной (17,9%), при этом кредиты в основном предоставляются на срок более трёх лет (доля долгосрочного, свыше трёх лет, финансирования в портфеле поддержки по программе составляет 85%).

6 Программа МСП Банка всецело нацелена на поддержку малого и среднего бизнеса в России. Она реализуется с 2004 года и даже в кризисные времена не

сворачивала свою деятельность. Банк постепенно увеличивает объёмы поддержки и повышает эффективность реализуемых мер.

В настоящее время в программе участвуют более 200 партнёров (банки и организации инфраструктуры), за всё время реализации программы оказана поддержка 56 тысячам субъектов МСП на сумму 610 миллиардов рублей.

В первоочередном порядке льготную поддержку по программе МСП Банка получают стратегически важные сегменты малого и среднего бизнеса, обладающие высоким потенциалом преобразования российской экономики, способные вывести её на качественно новый уровень конкурентоспособности.

Так, инвестиционные проекты малого бизнеса получают по программе ресурсы на максимально льготных условиях на срок до семи лет.

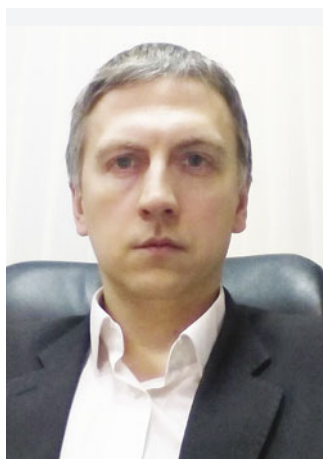
Ещё один из главных приоритетов программы — поддержка компаний неторгового сектора МСП, производящих качественную продукцию с высоким экспортным и импортозамещающим потенциалом. В настоящее

время доля поддержки неторгового сектора в программе составляет 83% портфеля.

Наша программа помогает решать ряд социальных проблем в сложных регионах, тем самым содействуя выравниванию уровня экономического развития в стране. Так, в приоритетном порядке банк поддерживает малый и средний бизнес в регионах с отставанием в социально-экономическом развитии, а также предприятия в моногородах. В настоящее время поддержку получили почти 2 тысячи субъектов МСП в 173 (из 319) моногородах на сумму 6,8 миллиарда рублей. При этом поддержка оказывается на максимально доступных для предприятий в текущих обстоятельствах условиях.

Ещё одно активно развиваемое в рамках программы направление — обеспечение доступа малых предприятий к рынкам сбыта — в частности, к госзаказу и закупкам крупных государственных компаний.

Мы планируем и дальше наращивать объёмы поддержки малого и среднего бизнеса, прежде всего в приоритетных отраслях МСП, обозначенных выше.



Максим МАТВИЕНКО
Начальник кредитного управления Банка «Образование»

РОСТА ПОКА НЕ ЗАМЕЧАЕМ

1 Да, банк работает с этим сегментом клиентов. Мы считаем его интересным и перспективным. Мы видим смысл в поощрении активности наших клиентов к развитию. Для этого стремимся повысить доступность услуг повышением технологичности рассмотрения кредитных заявок, ставим себе приоритетом работать на перспективу роста клиентов вместе с банком. Мы ориентируемся на долгосрочный интерес наших клиентов к нам. Важно, что активное кредитование клиентов малого и среднего бизнеса позволяет банку снижать риски за счёт диверсификации кредитного портфеля, позволяет расширить географию присутствия, наращивать клиентскую базу. Для заёмщиков важно, что активно кредитующий малый бизнес банк имеет положительный опыт в работе с клиентами, вникает в особенности ведения бизнеса, способен оказать в том числе и консультативную помощь при определении финансовых планов заёмщиков.

2 Мы пока не отметили такого роста. Если и возникает потребность в кредитовании, то, как правило, это клиенты с кредитной историей в банке, с ранее отложенной потребностью в кредитовании. Оживление рынка в ближайшее время прогнозируем с большой осторожностью. Такое оживление мы можем увязать с ростом уверенности потребителей, которой пока нет. Наибольшей неуверенностью пока отличаются производственники. Сфера услуг выглядит лучше, но и здесь присутствует осторожность в привлечении кредитов. В большей уверенности находятся предприятия малого бизнеса, сумевшие включиться в исполнение тендеров по госзакупкам. Но и в этом сегменте объёмы пока не велики из-за высокой конкуренции. Если и есть незначительное оживление сектора в привлечении кредитов, то мы увязываем это с адаптацией предприятий к «новой нормальности» (новая и часто употребляемая характеристика текущего состояния рынка, которая характеризуется пониманием того, что рост рынка, каким он был в течение последних 20 лет, невозможен в ближайшее время, сокращением маржинальности бизнеса, отсутствием или незначительным ростом бизнеса, более ответственным отношением к финансовому и инвестиционному


7 Можно выделить несколько ключевых проблем, с которыми сталкиваются предприниматели.

Падение спроса на продукцию МСП в условиях кризиса. Это происходит в связи с тем, что в кризис реальные доходы населения снижаются и, соответственно, сокращается спрос, что затрудняет поиск рынков сбыта продукции и услуг для предприятий. Решению данной проблемы будет, разумеется, способствовать общее оздоровление экономики. Однако можно поддержать предпринимателей и специальными мерами. Например, речь идёт о контроле над соблюдением установленных в законодательстве квот закупок у МСП в рамках государственных и муниципальных закупок, заказов госкомпаний и естественных монополий. Необходимо развивать малые формы торговли, создавать площадки для кооперации крупного бизнеса и субъектов МСП. Для вложений в инновации и модернизацию можно применять налоговое стимулирование.

Неблагоприятный деловой климат. Здесь необходимо стимулировать тиражирование лучших практик регионов, демонстрирующих успехи в сфере привлечения инвестиций и развития местного бизнеса; проводить работу по

КПЭ для губернаторов, связанных с оценкой бизнесом качества делового климата; оценивать регулирующие воздействия уже действующих актов, влияющих на условия ведения предпринимательской деятельности.


Высокие налоги и неудобное налоговое администрирование. Необходимо проводить инвентаризацию неналоговых платежей, привлекать к данной работе бизнес-ассоциации, бизнес-омбудсмена. Также можно рассмотреть возможность введения моратория на повышение налоговой нагрузки в условиях экономического спада. Ещё одна мера — расширение видов предпринимательской деятельности, для которых возможно введение налоговых каникул и применение патентной системы налогообложения.

Низкая доступность заёмного финансирования. Среди возможных мер — постепенное снижение ключевой ставки Банка России, увеличение объёмов рефинансирования кредитов МСП, развитие дистанционных технологий выдачи кредитов (в частности, для регионов), распространение действия системы страхования вкладов на вклады субъектов МСП — юридических лиц, использование факторинга в госзакупках и контрактной системе. 

▶ планированию, отсутствием иллюзий относительно того, что «наш бизнес будет расти, потому что рынок в целом растёт»). Общаясь по поводу кредитования, мы всё чаще встречаем понимание того, что успешным бизнес-планирование может сейчас быть во многом с оглядкой на конечного и гарантированного потребителя. Мы с вниманием относимся к продуманным и практически реализуемым стратегиям продвижения продукции и услуг, которые имеют наши клиенты, в увязке с потребностью в кредитовании. Амбициозные проекты, рассчитанные на рост рынка, вообще остались в прошлом, сейчас потенциально рентабельными являются проекты с «должной осмотрительностью».

4 Диапазон ставок довольно широкий — от 15 до 20%. Установление ставки зависит и от уровня доходности, и от значения клиента для банка. По сути же, дилемму между высокой ключевой ставкой регулятора и низкой рентабельностью большинства клиентов из сегмента МСБ мы не решаем, поскольку приходится отказываться от клиентов, которые не в состоянии оплачивать высокие проценты.

5 Безусловно, фонды помогают закрывать вопрос недостаточного обеспечения субъектов МСП, что зачастую служит причиной отказа клиенту в финансировании. Пожелание в плане повышения эффективности — оперативность в рассмотрении вопросов со стороны гарантийных институтов.

7 Государственная поддержка является важным фактором развития малого и среднего предпринимательства. На сегодняшний день действуют разнообразные и многоуровневые программы господдержки МСБ. Однако в сложившейся экономической ситуации есть ряд факторов, сдерживающих развитие малого бизнеса. К основным из них можно отнести ограниченность рынка долгосрочных ресурсов, столь важных для реализации инвестиционных проектов, и высокий уровень ключевой ставки, определяющей процентные ставки по выдаваемым банками кредитам. Расширение программ по получению коммерческими банками долгосрочных кредитов и субсидированию предприятиям МСБ процентных ставок могло бы стать существенной мерой по поддержке развития малого и среднего предпринимательства. 



Александр КАЛИНИЧ
Заместитель
председателя правления
КБ «Кубань Кредит» ООО

ТРЕБУЕТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

1 Представители малого и среднего бизнеса являются одними из приоритетных клиентов нашего банка. По данным рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»), «Кубань Кредит» вошёл в Топ-20 банков по размеру кредитного портфеля МСБ в 2015 году — он занял 17 место, улучшив прошлогодний показатель на две позиции. За прошлый год темп прироста кредитного портфеля МСБ за год составил 38% (кредитный портфель — 29,7 миллиарда рублей), а общая сумма кредитов, предоставленных малым и средним предприятиям, достигла 34,4 миллиарда рублей, что является одним из лучших показателей в списке, особенно на фоне отрицательной динамики других участников банковского сектора. «Кубань Кредит» — единственный из самостоятельных банков Краснодарского края, представленный в престижном списке.

Ставка банка на МСБ обусловлена региональной и отраслевой спецификой, что в том числе связано и с разветвлённой сетью наших дополнительных офисов: всего их 65 — на территории Краснодарского края, Ростовской области и Республики Адыгея.

Стандартизированный подход к банковскому обслуживанию уже не может удовлетворить потребности МСБ, которым требуется индивидуальное отношение. Решения по предоставлению кредитов принимаются индивидуально по каждому нашему клиенту исходя из знания специфики региона, непосредственно в головном банке в Краснодаре — реальными людьми, а не «скоринговыми программами» и «кредитными фабриками».

Работа с малыми и средними предприятиями даёт возможность диверсифицировать кредитный портфель банка, рассредоточить риски и избежать зависимости от одного крупного клиента.

2 Увеличение спроса малых и средних предприятий на кредитные средства связан с улучшением социально-экономической ситуации в регионе, увеличением доступности кредитных средств, в том числе и со снижением процентных ставок. Кроме того, наблюдается увеличение активности не только по кредитам, направленным на финансирование оборотного капитала, но и на новые инвестиционные проекты: приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования, строительство новых объектов, чему способствует и активная политика государства в области импортозамещения.

3 В нынешние времена построить прибыльный бизнес возможно только при рациональном использовании и эффективном управлении имеющимися ресурсами, для чего от собственников требуется профессиональный подход.

С одной стороны, высокий уровень конкуренции, с другой — ужесточающиеся требования банков к раскрытию информации, её учёту и подтверждению вынуждают представителей малого и среднего бизнеса выходить из тени, соответствовать требованиям рынка и повышать финансовую грамотность. Ведь непрозрачность данных, низкое качество ведения учёта, неполные сведения, предоставляемые в банк, приводят к отказу в предоставлении кредита.

6 Планы банка на 2016 год достаточно амбициозны: рост кредитного портфеля для субъектов малого и среднего предпринимательства не менее чем на 40%, что связано с активной политикой по привлечению новых клиентов и удержанию действующих, диверсификацией кредитного портфеля. Из общего объёма кредитов, выданных банком юридическим лицам, более 70% приходится на малый и средний бизнес. 