

На пороге роста

Кредитование малого и среднего бизнеса снизилось в прошлом году на 40%, но банки продолжают рассматривать малый бизнес как один из самых перспективных клиентских сегментов.



На круглом столе «Малый и средний бизнес — зона роста» финансисты объяснили, почему кредитование и расчетное обслуживание МСБ является для них по-прежнему важным. По их словам, дело не только в государственной политике по поддержке предпринимателей, хотя эта поддержка служит существенным аргументом для сохранения интереса финансовых организаций к работе в этом сегменте. Дело скорее в том, что именно малый и средний бизнес в силу своего масштаба может быстрее адаптироваться к проявлениям кризиса и обеспечить в будущем подъем экономики.

Сокращение кредитования естественно в условиях, когда сами компании испытывают проблемы с платежеспособностью и уменьшают расходы. Однако бизнес сохраняет потребность в других финансовых услугах: расчетах, банковских гарантиях и т. д. Да и кредитование остается очень востребованным, причем спросом пользуются заемные деньги не только от банков, но и от микрофинансовых организаций.



АЛЕКСАНДР ХАЙКИНСОН,

директор департамента малого и среднего бизнеса петербургского филиала ПАО «Промсвязьбанк»

Согласно последнему исследованию настроений в сегменте микро-, малых и средних предприятий (индекс Опоры RSBI), подготовленному объединением «ОПОРА России» и Промсвязьбанком совместно с агентством Magram Market Research, число компаний, использующих банковские кредиты с момента обострения ситуации на финансовом рынке, сократилось почти в 2,5 раза: если в середине 2014 года почти четверть опрошенных предпринимателей заявляли, что используют кредиты банков, то в IV квартале 2015 года — лишь 10%. При этом что раньше этот показатель был на уровне порядка 30%, то есть около трети бизнесменов испытывали желание кредитоваться.

Если говорить о доступности займов, то компании с грамотным и четким финансовым планом имеют все шансы получить от банка положительный ответ. В начале прошлого года наш банк, как и многие другие, замедлил кредитование и занялся реструктуризацией существующей задолженности. Но при этом мы

сохранили все свои программы. Хотя доля потенциальных клиентов этих программ, конечно, сократилась. И за 2015 год уровень кредитования этого сегмента в нашем банке снизился на 40%.

По сравнению с 2014 годом сегодняшние кредитные ставки можно назвать высокими, однако они уже ниже, чем в первом полугодии 2015 года. Мы кредитруем в среднем под 16–17% годовых. При этом снизить ставку может устойчивое финансовое положение и содействие Фонда поддержки малого и среднего бизнеса, при котором наши риски невозврата существенно снижаются.

Из предприятий МСБ постепенно наращивают обороты компании пищевого сектора, у которых есть доступ к факторингу. Речь идет о поставщиках крупных торговых сетей. Для банков факторинг — это удобный и менее рискованный продукт, чем кредит, и торговля — это сейчас практически единственная растущая сфера. Также после введения санкций в Петербурге наращивают свои объемы предприятия пищевой промышленности.



ДМИТРИЙ КУРДЮКОВ,

председатель Северо-Западного банка Сбербанка России

По итогам 2015 года Северо-Западный банк Сбербанка России выдал малому бизнесу 15,3 млрд рублей и предоставил банковских гарантий на сумму 865 млн рублей. Мы видим рост предпринимателей к экспресс-кредитам на пополнение оборотных средств и выдачу банковских гарантий по госзаказам без залога. В структуре кредитного портфеля Северо-Западного банка наибольший объем занимают кредиты на пополнение оборотных и внеоборотных средств, инвестиционные кредиты сроком до 10 лет, банковские гарантии для участия в тендерах по госконтрактам.

Пользуется популярностью дистанционное резервирование расчетного счета. Клиент может, не покидая своего офиса, зарезервировать счет и получить номер, начать принимать платежи.

Также активно развивается услуга зачисления выручки на расчетный счет через устройства самообслуживания. Внести деньги на счет можно в любом банке с функцией cash-in в любое время суток. Банккомат принимает до 40 банк-

нот одновременно, количество операций для внесения средств не ограничено. Услуга доступна всем клиентам, имеющим счет в подразделениях Сбербанка. И в качестве непрофильной просветительской нагрузки мы предлагаем более 170 обучающих курсов бесплатно.



СЕРГЕЙ БОБРОВ,

генеральный директор микрофинансовой компании «Финансы и кредит»

В микрофинансовых организациях (МФО) выдача новых кредитов практически приостановилась. Мы продолжаем кредитовать только клиентов по действующим кредитным договорам в соответствии с графиком действующих кредитных линий.

Преимуществами работы с МФО по сравнению с классическими банками являются оперативность принятия решения о выдаче кредита и возможность кредитоваться на короткий срок — от 2 недель. Что значительно снижает абсолютные затраты заемщика на обслуживание долга. Это особенно актуально для малого бизнеса, которому часто требуются деньги на очень короткий срок, например для закрытия кассовых разрывов при выплате зарплат сотрудникам или при других оперативных потребностях.

Сейчас по закону об МФО мы можем выдавать кредит на одну компанию не более 1 млн рублей. Но мы надеемся, что в ближайшее время законодательство изменится в сторону увеличения размера кредита до 3 млн рублей на одного клиента. Это будет хорошим подспорьем малому бизнесу, особенно сейчас, в период кризиса. А для МФО это позволит усилить свои позиции в конкуренции с банками, для которых кредитование малого бизнеса становится все менее интересным из-за больших трудозатрат на сбор и обработку документов при общем снижении маржи на выходе.

Уже сейчас те, кому нужны относительно дешевые и длинные деньги, идут в банк, а те, кому необходимы короткие и быстрые деньги, для того чтобы «перекрутиться» какое-то время, идут в микрофинансовые организации. МФО, как и банки, могут снижать ставку при наличии у клиента хорошего залога, поэтому в этих случаях ставка обсуждается. На данный момент наша средняя став-