

ПРОЗРАЧНОСТЬ В ДЕТАЛЯХ

Перспективы сегмента малого и среднего бизнеса на юге в меняющихся реалиях выглядят не так уж плохо на фоне стагнации рынка и замедления темпов экономики. Эксперты считают, что кредитование МСБ по-прежнему является предметом повышенного внимания в банковских кругах и остается рынком неудовлетворенного, отложенного спроса.

Текст Дианы Дадашевой



С поправкой на юг

Кредитование юридических лиц, в особенности представителей малого и среднего бизнеса в свете вероятной волны кризиса, обострения политической ситуации подверглось определенному прессингу.

Евдокия Малогловец, региональный директор Южной дирекции «Росбанка», считает, что сегодня с точки зрения развития экономики ситуация в регионе нестабильная. Тем не менее, как признают банкиры, юг России – один из лучших для развития и инвестиций регионов в РФ, если учесть

южный менталитет, предпринимательскую жилку, огромный потенциал роста клиентской базы – здесь существует отложенный спрос на банковские услуги кредитования, и он далеко не удовлетворен.

Как продолжает **Евдокия Малогловец**, предпринимательская активность на юге России на сегодняшний день высока, спада интереса клиентов к кредитованию в сегменте малого и среднего бизнеса не наблюдается. Спросом пользуются как стандартные залоговые программы, так и беззалоговое финансирование, в рамках которого предприятие или сам предприниматель могут получить кредит

на пополнение оборотных средств или инвестиционные цели. Кроме этого наблюдается спрос и на программы лизинга от представителей данного сегмента клиентов.

«По опыту прошлых лет в кризисных условиях малые предприятия оказываются более мобильными, они могут быстро адаптироваться к меняющимся условиям рынка, оперативно сворачивать неэффективные направления и заниматься тем, что приносит доход здесь и сейчас, – рассуждает эксперт. – Стабильность сегмента обуславливается тем, что собственник самостоятельно принимает решения и контролирует бизнес лично.»

Высокая мобильность компаний МСБ помогла им не только сохранить свой бизнес в условиях кризиса, но и извлечь максимальную выгоду, оперативно корректируя стратегию развития в меняющихся рыночных условиях. Такие компании активно развиваются, несмотря на колебания в экономике, обращаются за кредитами, становятся участниками различных банковских программ».



Денис Бурьгин, директор ОАО АКБ «Стелла-Банк», дает следующие данные: в 2013 году существенно замедлились темпы прироста кредитования МСБ. Он приводит данные Банка России, по которым в 2012-м темп прироста кредитования МСБ составлял около 29%. По итогам прошлого года – около 15%. Аналогичную картину эксперт наблюдает и по итогам деятельности ОАО АКБ «Стелла-Банк». По его мнению, на динамику кредитования сектора повлияло несколько факторов. Первый – неблагоприятная ситуация в экономике, которую одни эксперты называют стагнацией, другие – кризисом. Второй фактор – сокращение числа субъектов МСБ, связанное с резким увеличением

страховых отчислений в Пенсионный фонд РФ. Также наблюдался уход «в тень» достаточно большого количества предпринимателей.

Риски и стимулы

Впрочем, в любом случае, на повышение активности в сегменте МСБ положительно влияет доступ банков и клиентов к инструментам дополнительной поддержки со стороны государственных программ субсидирования и гарантирования, считают эксперты.



Владимир Стадник, председатель Правления ООО «ЗЕМЕЛЬНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК», приводит пример ЗЕМКОМБАНКА, для которого, как и для ряда других региональных банков, мощным стимулом является возможность работы с Гарантийным фондом Ростовской области, который позволяет дополнительно наращивать объемы кредитования компаний МСБ.

Как отмечают банкиры, сегодня сложно переоценить роль малого и среднего бизнеса в наполнении банковских

портфелей. Хотя в целом это, конечно, зависит от стратегии и целевого клиента каждого отдельного банка. По словам г-на Стадника, нет точной формулы, какую часть портфеля оптимально может занимать МСБ – у кого-то это треть портфеля, у кого-то – 90%. С точки зрения диверсификации портфеля, конечно, это закономерно и оправданно, полагает эксперт, если только одновременно «работает» взвешенный подход к уровню риска, доходности и себестоимости продукта. В практике ООО «ЗЕМКОМБАНК», уточняет г-н Стадник, сегмент МСБ составляет большую половину кредитного портфеля, т.к. банк ориентирован именно на такого клиента.

Кроме того, сегодня в условиях стагнации экономики продолжается ужесточение требований со стороны ЦБ России. Соответственно, со стороны банков ожидается более консервативная залоговая политика в отношении не только кредитов субъектам МСБ, но и к кредитованию юрлиц в целом. А также вполне ожидаемо повышение стоимости кредитования.

По словам **Владимира Стадника**, основная страховка банка – кре-

«РКО В ПОДАРОК»* ВМЕСТЕ К УСПЕХУ

Бесплатно

- Открытие счета в рублях
- Комплект сервисов для начала обслуживания**

* Акция проводится с 03.04.2014 г. по 03.07.2014 г. Участники – все новые клиенты банка, отнесенные к сегменту микро, малый или средний бизнес.

** Заверение карточки с образцами подписей и оттиска печати; подключение Интернет-банка в рамках пакета «Базовый»; регистрация сертификата открытого ключа электронной подписи; выдача чековой книжки.

Реклама ОАО «БИНБАНК»

пр. Шолохова 32/65 т. 285 17 22
ул. Добровольского 2/1 т. 510 98 60
пер. Журавлева 63/ Пушкинская т. 295 06 72
ул. 339-й Стрелковой Дивизии 5/60 «Б» т. 266 41 09

binbank.ru / 8 800 555 8118



Высокомаржинальные ниши



Наталья Минжулова, управляющий Южным филиалом Банка Интеза, отмечает, что наибольшую перспективу развития в сегменте МСБ в настоящее время приобретают сфера производства и сфера услуг. Сегодня, когда рынок перенасыщен товарами, торговым предприятиям все труднее найти нишу, которая будет приносить постоянный высокомаржинальный доход. Однако есть достаточное количество областей, требующих высокой мобильности, ориентации на потребности рынка и при этом приносящих хороший доход. К таким отраслям относятся все, что связано со сферой потребления и обеспечения жизни граждан: производство продуктов питания, одежды, обуви, ресторанный и гостиничный бизнес, бытовые и коммунальные услуги, транспорт, медицинские, косметологические услуги, услуги развлекательных, спортивных центров и т. д. По данным эксперта, Банк Интеза все чаще работает с предприятиями МСБ, которые уже имеют опыт в бизнесе и постоянный доход, а параллельно развивают новую сферу деятельности, связанную с производством или услугами. «Наши подходы к оценке находятся в постоянном развитии, совершенствуются, тем более в условиях стремительно меняющейся внешней среды и снижения объемов производства», – говорит **Наталья Минжулова**. – Любое кредитное решение основывается на трех китах: понятные цели, стабильные финансовые потоки предприятия и ликвидное обеспечение. Интересно, что сегодня сами клиенты заинтересованы в грамотной оценке банком рисков финансирования: бизнесмены прислушиваются к нашим рекомендациям в части управления денежными потоками и корректности построения схем финансирования их деятельности. Банк стремится минимизировать возможные риски, которые могут возникнуть в процессе финансирования путем оценки всех составляющих факторов, как на текущий момент, так и в перспективе. К примеру, на сегодняшний день повышенное внимание уделяется оценке отраслевых рисков».

дитование исключительно под залог имущества. «Хотя, в отличие от других банков, рассматриваем залог не только самого предприятия, но и его собственников, кого-то из персонала, третьих лиц, – признает эксперт. – Это дает возможность большего маневра для кредитования, открывает больше возможностей. Расширяет горизонты сотрудничества банка с предпринимателями, средним бизнесом. И практика показывает, что наша позиция – верная. Конкурентное преимущество в том, что мы можем рассматривать вопрос о предоставлении кредитов быстро и просто. В среднем срок рассмотрения одной заявки не превышает трех дней, а пакет документов при этом оптимальный».

По словам эксперта, тщательно изучается бизнес заемщика, управленческая отчетность, то есть структура и перспективы бизнеса с точки зрения возвратности средств. Кроме того, пристально рассматривается и состояние залогового имущества. Бывает, что на картинке он красиво выглядит, а на самом деле не так хорош. То есть, прежде чем начать работать с клиентом, отмечает он, нужен полноценный аудит. Таким образом, рецепт эффективной работы в нынешних условиях прост: работать по твердому залому и понимать бизнес клиента – источники доходов, риски, возможности для роста и каким образом будет обеспечена возвратность кредитных средств. Кредитование субъектов МСБ остается рынком повышенного и неудовлетворенного спроса со стороны предприятий именно малого сегмента, так как не все банки могут реализовать на практике подходы к оценке повышенного риска данной ниши клиентов, также считает **Владимир Стадник**. «Основные причины, влияющие на ограничение роста портфелей кредитов классическим малым предприятиям или предпринимателям, это консервативный и жесткий отбор заемщиков в условиях усиления контроля со стороны Банка России к критериям оценки финансового по-

грамотности, что затрудняет процесс получения кредитов в банках. Чаще всего в таких ситуациях представители малого бизнеса ищут поддержку в микрофинансовых организациях.

Евгений Бернштам, председатель Совета директоров Adela Financial Retail Group (в группу входит ОАО «ФИНОТДЕЛ»):

В данный момент в России, в отличие от большинства европейских стран, доступ к кредитным средствам могут получить только относительно крупные компании со структурированной финансово-бухгалтерской отчетностью. Кредитование клиентов с небольшими доходами зачастую не является приоритетом для игроков банковского сектора. На этом фоне именно микрофинансовые организации должны стать «мостом», с помощью которого представители МСБ смогут перейти от «финансовой изоляции» к получению необходимых заемных ресурсов, в том числе и в банках.

На вырост экономики

Процент кредитов сегменту МСБ в портфеле банков растет. Как отмечает **Денис Бурыгин**, доля МСБ в кредитном портфеле банка составляет более 90% от всех кредитов,

КРОМЕ ТОГО, СЕГОДНЯ В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ ЭКОНОМИКИ ПРОДОЛЖАЕТСЯ УЖЕСТОЧЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ СО СТОРОНЫ ЦБ РОССИИ. СООТВЕТСТВЕННО, СО СТОРОНЫ БАНКОВ ОЖИДАЕТСЯ БОЛЕЕ КОНСЕРВАТИВНАЯ ЗАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ложения компаний, их прозрачности, а это резервы для банка и цена кредита для предприятия, – отмечает эксперт. – Так как «текущая прозрачность» большинства малых предприятий требует большей детализации и более глубокого и трудоемкого анализа клиента».

Мостик из финансовой изоляции

Для большинства предприятий малых форм по-прежнему проблемами остаются сроки предоставления займов, прозрачность ведения отчетности, а часто даже отсутствие финансовой

предоставленных «Стелла-Банком» юридическим лицам. Впрочем, отмечает эксперт, для банка это естественно. «На протяжении 20 лет мы работаем в основном с предприятиями малого и среднего бизнеса. Если брать исключительно реальный сектор экономики, то мы на 100% работаем с МСБ. Поэтому что это выгодно и банку. С точки зрения минимизации рисков, нам интереснее выдать 100 кредитов по одному рублю разным заемщикам, чем один кредит на 100 рублей одному заемщику, – говорит он. – Поэтому для нашего банка малый и средний бизнес – приоритетное направление».

Владимир Стадник выделил две из наиболее перспективных отраслей: торговлю и сельское хозяйство. Особенно он отметил возрастающую роль АПК. «Считаю, что за последнее десятилетие в сельское хозяйство пришло много эффективных собственников, которые принесли с собой передовые технологии, современное оборудование, действенные системы мотивации, – говорит он. – Все это, на мой взгляд, и делает агропромышленный сектор наиболее перспективным для кредитования. Это подтверждает и структура нашего кредитного портфеля, где за последние годы существенно выросла доля села. Это предприятия, на продукцию которых спрос не колеблется резко в течение анализируемого периода, например, потребительский сегмент торговли. Учитывая, что многие компании откладывают старт новых или ранее запланированных проектов и оптимизируют текущие потоки в наиболее доходные и стабильные направления бизнеса, скорее всего, менее активным будет финансирование долгосрочных проектов в строительстве или производстве». Перспективы у сегмента есть, уверен **Владимир Стадник**. Несмотря на не-

гативные факторы, считает он, малый и средний бизнес – это сфера, которая наиболее быстро адаптируется к меняющимся условиям и затрачивает на адаптацию относительно немного ресурсов (человеческих, финансовых, технологических и других). Если те или иные услуги, продукты вдруг оказываются невостребованными рынком, то предприниматели, малые и средние предприятия, легко могут переориентироваться и предложить клиентам именно то, на что есть устойчивый спрос. К тому же на сегодняшний день представители МСБ в большинстве своем – это качественные и надежные заемщики. «Как показывает статистика, просрочка в этом сегменте незначительная в сравнении с розничным сектором или кредитованием юрлиц, не относящихся к МСБ, – полагает эксперт. – По моему мнению, нам есть куда расти. Ведь малый и средний бизнес – это основа экономики развитых стран. Если брать его долю в ВВП, то в России она составляет порядка 25%. Для сравнения, в США – 44%, а в странах Евросоюза – 60%. Перспективы роста МСБ в нашей стране далеко не исчерпаны». **РБ**

Доступность заимствований



Татьяна Ляпина, управляющий филиалом «Ростовский» филиала «ОБРАЗОВАНИЕ» АКИБ (ЗАО): Кредитование предприятий МСБ является стратегически важным направлением развития для многих, как крупных, так и мелких банков, ведь именно малый бизнес во всех развитых странах приносит до 80% ВВП. Наиболее перспективными в сегменте малого и среднего бизнеса являются наименее рискованные и поэтому интересные отрасли – это производство высокотехнологичной продукции и сфера услуг, например, автосервисы и фитнес-центры, так как, во-первых, это перспективные отрасли, во-вторых, менее рискованные с точки зрения осуществления непропорциональных операций, а в-третьих, достаточно капиталоёмкие, соответственно у заемщиков, как правило, достаточно залога для получения кредита. Однако на сегодняшний день приоритетным сектором все-таки является торговля, как оптовая, так и розничная. Несмотря на то, что риски в этом сегменте выше, но и количество предприятий МСБ в этом сегменте на порядок больше, чем в других сегментах – количество предприятий, работающих в сфере торговли, превышает 50%.

Сладкие перспективы для вашего бизнеса

Кредит «Бизнес-Успех» для малого бизнеса

Меняем ваше представление о кредитовании малого бизнеса

8 (800) 200-23-26
www.bm.ru

Реклама

ОАО «Банк Москвы». Генеральная лицензия Банка России № 2748 от 10.08.2012

Банк Москвы
Вместе с вами