

МАЛЫЙ БИЗНЕС ЖДЕТ РОСТА ПРИБЫЛИ

Малый и средний бизнес Санкт-Петербурга, как показывают исследования последнего времени, чувствует себя увереннее коллег из других регионов России. Во многом на их оптимизм влияет большая доступность финансирования. Насколько сложно петербургским бизнесменам сегодня получить кредит? Как меняется спектр банковских услуг для МСБ? Как изменятся сами финансовые организации в ближайшее время? Об этом рассказывает директор департамента малого и среднего бизнеса Санкт-Петербургского филиала ПАО «Промсвязьбанк» Александр Хайкинсон.

— Вы тесно сотрудничаете с представителями малого бизнеса, знаете их проблемы, ожидания, запросы и можете предельно точно определить положение этого сектора экономики в нашем регионе...

— Промсвязьбанк совместно с «ОПОРОЙ РОССИИ» несколько лет проводит исследование бизнес-самочувствия в сегменте микро-, малого и среднего бизнеса, в опросе участвует более двух тысяч компаний в 21-м регионе, на основе которых вычисляется «Индекс Опоры RSBI», показывающий деловую активность. Четвертый квартал 2016 года показал положительные тенденции в целом по России и существенное улучшение ситуации в Петербурге. По стране индекс составил порядка 50 пунктов, а в Петербурге — более 65. Это говорит о том, что в нашем городе и инвестиционный климат, и доступность финансирования, и уровень продаж выше, чем в целом по стране. То есть у бизнеса есть позитивные ожидания и он даже расширял штат.

Однако первый квартал 2017 года показал снижение до 49 пунктов. Вызвано это прежде всего спадом в микробизнесе, что нивелировало позитивные достижения в малом и среднем бизнесе. Тем не менее многие предприниматели оптимистично смотрят в будущее. Роста доходов во втором квартале 2017 года ждет более трети опрошенных. Столь позитивные прогнозы встречаются впервые за всю историю RSBI.

Положительные ожидания мы видим и по количеству заявок на кредиты.

— Предприниматели намного чаще стали обращаться за финансированием?

— В прошлом году заявок поступило на 20–25% больше, чем в 2015 году. В первом квартале 2017 года их количество по отношению к аналогичному периоду прошлого года увеличилось уже на 30–35%.

— Какая доля этих обращений оканчивается получением кредита?

— В Промсвязьбанке процент одобрения заявок от представителей малого и среднего бизнеса составляет 60–70%. Это достаточно высокий показатель.

Промсвязьбанк сегодня является первым негосударственным банком по объемам финансирования по всем программам корпорации МСП. Это очень большое достижение. Так, по «Программе 6,5» по итогам первого квартала Промсвязьбанк выдал 2,9 млрд рублей, из них 500 млн рублей — в Петербурге.

— «Программа 6,5» оказалась популярной. Она будет продолжена?



— Программа действительно показала свою востребованность среди бизнеса. Она рассчитана на поддержку именно производственного сектора. Совсем недавно глава Корпорации МСП Александр Браверман подтвердил, что финансирование программы будет увеличено еще на 50 млрд рублей — со 125 до 175 млрд.

— Насколько сложно предпринимателю получить у вас кредит?

— Чтобы рассчитывать на положительное решение, компания должна иметь историю, четкую стратегию развития и определенное обеспечение. Без залога мы даем только овердрафты и кредиты в рамках программы «ПСБ Госзаказ+». Если говорить про стандартное кредитование, то твердый залог является обязательным, также гарантом может выступать Корпорация МСП или Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса. Повторюсь, мы одобряем 60–70%, и это — существенно выше рынка.

У нас есть программы для любой бизнес-ситуации. Большим спросом пользуется беззалоговый продукт «ПСБ Госзаказ+», овердрафт на пять лет без обязательств по его обнулению — это уникальный продукт. Прямое финансирование на оборотные средства обладает достаточно комфортными параметрами по соотношению выручки и кредитного портфеля.

Инвестиционное кредитование на приобретение основных средств в Промсвязьбанке возможно на срок до семи лет, на цели приобретения недвижимости (коммерческая ипотека) — до 15 лет.

Но я хочу отметить, что кредитование — это одна из услуг для предпринимателей, и у нас есть интересные решения как в части расчетно-кассового обслуживания, так и транзакционного бизнеса в целом.

— Услуги РКО в последнее время стали приоритетными у большинства финансовых организаций. Конкурировать в этом направлении, например, с крупнейшими государственными банками, которые могут предложить меньшую комиссию или переманить клиента к себе низкими ставками по кредитам, очень сложно...

— Главная проблема крупных госбанков для предпринимателей как раз в величине этого банка. Компании с небольшим оборотом не будут чувствовать себя важным клиентом, а скорее будут ощущать себя «статистической погрешностью», при всем понимании важности МСБ для страны. Промсвязьбанк позволяет себе иметь реально действующий институт персональных менеджеров, они всегда доступны для клиента, в том числе по мобильному телефону.

В Промсвязьбанке удобные и оперативные расчеты в интернет-банке PSB On-Line. У нас продленный операционный день — до восьми вечера. Одно из важных преимуществ работы с нашим банком — расчеты 24/7 среди клиентов Промсвязьбанка, когда можно, например, в субботу 30 сентября отправить платежи из Владивостока в Санкт-Петербург и закрыть квартальный баланс.

Одно из преимуществ PSB On-Line — сервис «Светофор». При оформлении платежа контрагенту в системе появляется цветовой индикатор — зеленый, желтый или красный. Красный и желтый — говорят о вероятной опасности при работе с этим контрагентом. Наведя на индикатор курсор мышки, можно увидеть информацию о причинах, по которым контрагент попал в ту или иную категорию. Вывод о надежности компании формируется на основе анализа информации из различных официальных источников. Для клиентов Промсвязьбанка такие индикаторы — повод изучить внимательнее своих бизнес-партнеров, подстраховаться, запросив дополнительные документы или отказавшись от предоплаты. Я неоднократно слышал слова благодарности от клиентов, которые смогли избежать проблем и спасти свои деньги благодаря «Светофору».

— Можно сказать, что банки переходят из офлайна в онлайн?

— Банк с операционистами в классической форме, конечно, в ближайшем будущем не умрет совсем, но конкуренция будет развиваться в направлении удален-

ного доступа. Доля клиентов, имеющих потребность физического присутствия в банке, выбирающих банк из-за его местоположения, будет значительно меньше. Это не значит, что мы не будем открывать офисы, но перспективы развития банковского сектора лежат именно в этой плоскости.

Сегодня через PSB On-Line можно не только провести расчеты, но и подключить дополнительные услуги, открыть первый или дополнительный расчетный счет без необходимости общения с менеджером. Например, можно онлайн заказать подключение эквайринга, а наш сотрудник придет в удобное время и установит терминалы. В PSB On-Line, также минуя менеджера, можно разместить депозит, овернайт и т. д.

Развитию PSB On-Line мы уделяем особое внимание. Наш интернет-банк несколько раз признавался лучшим.

— Если не говорить о стандартных услугах РКО, что пользуется популярностью?

— Корпоративная карта. Это альтернатива такой архаичной вещи, как чековая книжка. Она помогает контролировать сотрудников, которым нужно произвести оплату, например, за бензин или за канцелярию, и обладает всеми преимуществами карт, которыми пользуются физлица. Ее также можно заказать в интернет-банке PSB On-Line.

Вообще, у нас оптимальная линейка тарифных планов под любой масштаб бизнеса — для клиентов с большим объемом платежей, для тех, кто не часто отправляет денежные средства, для клиентов, активно ведущих ВЭД. Есть возможность интеграции бухгалтерии «Мое дело». Наш интернет-банк связан с 1С: платежи автоматом попадают в «Мое дело», при этом происходит коррекция дебиторской и кредиторской задолженности. Это сокращает и время на бухгалтерию, и расходы на персонал — можно отказаться от сотрудника, который заносит эти платежи вручную.

Мы предлагаем пакет «Юрист 24». Он позволяет малому предприятию, у которого нет в штате юриста, получить юридическую поддержку в любой момент. Юридическая компания — партнер нашего банка — консультирует клиента удаленно или при личной встрече. Стоимость такой услуги небольшая — от тысячи рублей. Понятно, что в эту стоимость не входит представление вас в арбитражном суде, но дать определенную консультацию, подсказать, как действовать в той или иной ситуации, они могут.

Мы идем к тому, что любую небанковскую услугу можно получить по каналам Промсвязьбанка. Это наша глобальная цель, и каждый квартал у нас появляется новая дополнительная услуга. Как правило, все это можно заказывать в электронном виде, без личного присутствия в банке.

Такие кросс-продукты есть далеко не у всех банков, и в ближайшее время это будет одним из трендов в развитии услуг финансовых организаций, когда, обратившись в банк, клиент сможет закрыть большинство своих потребностей на удобных и выгодных для себя условиях.