

БОЛЬШОЙ ШАНС ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

ДВА МЕСЯЦА НАЗАД ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ ПОРУЧИЛ ГЛАВЕ ВНЕШЭКОНОМБАНКА (ВЭБ) ВЛАДИМИРУ ДМИТРИЕВУ ВЗЯТЬ ПОД ЛИЧНЫЙ КОНТРОЛЬ ВОПРОС ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ПОДЧЕРКНУВ, ЧТО ОТ НЕГО ЗАВИСИТ БЛАГОСОСТОЯНИЕ ДЕСЯТКОВ МИЛЛИОНОВ ЛЮДЕЙ. В ОТВЕТ ГЛАВА ВЭБА ОТПОРТОВАЛ: «МЫ МАКСИМАЛЬНО УПРОСТИЛИ СИСТЕМУ ПРОХОЖДЕНИЯ ВСЕХ ПРОЦЕДУР РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ ПО ВЫДАЧЕ КРЕДИТОВ».



АЛЕКСАНДР БАРАНОВ
ГЛАВНЫЙ СТРАТЕГ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ГРУППЫ
«НОРД-КАПИТАЛ»



РУСЛАН САХНО
УПРАВЛЯЮЩИЙ ФИЛИАЛОМ
БАНКА «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»
В ВОРОНЕЖЕ



ВЕРОНИКА ЛЕБЕДЕВА
ЗАМНАЧАЛЬНИКА УПРАВЛЕНИЯ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК» (ВОРОНЕЖ)

Во время кризиса малый бизнес оказался в двойственном положении. С одной стороны, кризис по нему очень сильно бьет, потому что, в отличие от крупного предпринимательства, у него нет запаса прочности, нет резервов. С другой стороны, малый бизнес мобилен и гибок. Мелкие предприниматели обычно достаточно консервативны в финансовом плане и даже в наиболее благоприятное время для отечественной экономики старались не злоупотреблять кредитами. Кроме того, они, как говорится, «ближе к народу». Предлагаемые многими из них услуги и продукция будут пользоваться спросом даже в период кризиса.

12 мая состоялся организованный Finance «Консилиумъ», посвященный взаимоотношению малого бизнеса и кредитных организаций в новых экономических условиях. Участники встречи попытались назвать наиболее острые проблемы малого бизнеса и обсудили пути решения общих проблем. В беседе приняли участие управляющий, гендиректор и собственник группы компаний «Робин Сдобин» Александр Губарев, управляющий филиалом банка «Экспресс-Волга» в Воронеже Руслан Сахно, заместитель начальника управления малого и среднего бизнеса воронежского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Вероника Лебедева и главный стратег инвестиционной группы «Норд-капитал» Александр Баранов. Вел встречу редактор Finance Виктор Беккер.

FINANCE. Как зависит вероятность получения кредита от сферы деятельности субъекта малого бизнеса? Какие направления предпочтительнее для кредиторов?

РУСЛАН САХНО. Сегодня банки оценивают свои риски и строят кредитную политику исходя из новых экономических условий. Многие банки стали значительно жестче относиться к оценке финансового состояния заемщиков и залогов. Соответственно, профиль заемщика меняется в сторону финансово более обеспеченного и развитого.

В «Экспресс-Волге», в отличие от многих других финансовых учреждений, не сократились объемы и мы продолжаем кредитовать. Причем условия получения кредита на развитие бизнеса сохранились на докризисном уровне.

Что касается вопроса, какие направления бизнеса для банка предпочтительнее, могу сказать, что сейчас за кредитами в банки обращаются предприниматели, занимающиеся торговлей. За счет полученных средств они увеличивают свои оборотные средства и используют кредиты для приобретения оборудования.

ВЕРОНИКА ЛЕБЕДЕВА. Несомненно, подход банков к заемщику, представляющему сегмент малого и среднего бизнеса, по сравнению с предыдущим годом изменился. Сейчас мы в большей степени отдаем предпочтение заемщику-производителю или продавцу продукции среднего ценового сегмента, ориентированного на среднего потребителя. Как показала практика, снижение продаж в секторе наименьшее – 15-20%.

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Конечно, сфера деятельности предприятия влияет прямо или косвенно на предоставление ему кредитов со стороны банков, однако в случае разговора о малом бизнесе корректнее говорить об индивидуальной особенности предприятия-заемщика. В четвертом квартале 2008 года многие крупные российские банки неофициально просто снизили лимиты на кредитование малого бизнеса. А улучшение ситуации с кредитованием предприятий малого бизнеса в 2009 году со стороны крупных банков произошло лишь в марте и не без инициативы правительства России.

Сейчас, рассматривая предприятие малого бизнеса как кандидата на предоставление кредита, банковские служащие изучают возможные предметы залогов на ликвидность в случае вынужденной реализации, а также стабильность работы предприятия за последние два года, внимательно изучают финансовые и производственные показатели второго полугодия 2008 года. Конечно, банк интересуется, какие товары и услуги предоставляет предприятие малого бизнеса потребителю. Но фактически показатели «защиты» в показатели рентабельности деятельности предприятия, а также оборачиваемости его капитала и привлеченных денежных средств. Предприятия с высокой долей кредитов рассматриваются как высокорискованные, и шансы для получения новых кредитов у них крайне низки. Также у банков вызывают вопросы предприятия с низкой рентабельностью при невысокой оборачиваемости средств.