FINANCE. Как, по-вашему, какие формы торговли имеют больше шансов сохранить свой бизнес в условиях кризиса – небольшие магазины (например, шаговой доступности) или крупные ритейлеры? У кого из них сейчас больше шансов получить кредиты с точки зрения кредитных организаций?

ВЕРОНИКА ЛЕБЕДЕВА. Однозначно трудно сказать. Если ритейлер зависит от малого числа контрагентов – одного, двух, трех крупных поставщиков, то для него велик риск снижения платежеспособности в случае снижения платежеспособности контрагентов. Если же он имел очень широкую сеть контрагентов, то здесь риски будут оцениваться сугубо индивидуально.

АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ
ГЕНДИРЕКТОР И СОБСТВЕННИК ГРУППЫ КОМПАНИЙ «РОБИН СДОБИН»

Нужно смотреть на характер и период сотрудничества, оценивать то, как заемщики смогли перестроить свою работу, и определить приоритеты развития в новых рыночных условиях. А маленький магазин или крупная торговая сеть – в данном случае значения особого не имеет.

На практике бывает так, что в банк обращается заемщик, имеющий неплохой доход, опыт работы на рынке десять и более лет, но бизнес представлен одним небольшим магазинчиком. Возникает вопрос: каковы же причины отсутствия дальнейшего развития? Здесь риски очень высоки. Хотя, действительно, сейчас часть крупных сетей постепенно закрывает свои точки, что дает небольшим предприятиям возможности для развития и открывает новые горизонты.

В заключение хотелось бы добавить, что в настоящее время предприниматели стараются минимизировать издержки, связанные с услугами посредников, то есть исключить так называемую дополнительную статью расходов, и выстраивать отношения непосредственно с клиентом.

РУСЛАН САХНО. Я бы обратил внимание на два момента. В текущих условиях произошла сегментация рынка и клиентское перераспределение. Это плюс в сторону небольших магазинов. Кроме того, потребительский спрос стал проще, переориентировался на знакомые всем вещи. И люди охотнее идут в магазин шаговой доступности. Но даже у таких магазинов все очень индивидуально, и есть риск того, что он может рано или поздно обанкротиться.

АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ. Небольшие структуры более финансово устойчивы, так как работают на собственных деньгах, а не на заемных. Вот недавно я проводил переговоры с Coca-cola. У них существенное падение продаж напитка в сетевых магазинах, в развлекательных объектах и центрах – кинотеатрах, например. Но нет падения и даже небольшой рост в магазинах шаговой доступности и сетях уличного питания. Плюс к тому – не было бы счастья, да несчастье помогло. Все российские крупные компании отягощены большими финансовыми долгами, которые сейчас реструктуризируются, огромные деньги идут на обслуживание своего долга. И они будут вынуждены повышать цены. И тут выгоднее опять же небольшим компаниям – они свои цены держат.

ВИКТОР БЕККЕР
РЕДАКТОР FINANCE ВОРОНЕЖ

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Вопрос очень индивидуальный – многое зависит от величины накопленной кредиторской задолженности, объемов краткосрочной задолженности. Сейчас, когда некоторые российские крупные ритейлеры гонятся за сверхприбылью с единицы товара, у малой торговли есть отличный шанс предоставлять товары для потребителя по более низким ценам. Я думаю, что такой шанс будет на протяжении всего 2009 года. Дело тут в инерции психологии менеджеров ряда крупных ритейловых сетей, которые пытаются отбить высокие кредиты через накрутку цен товаров. Я думаю, что эта стратегия порочная, так как в итоге она приведет к снижению объема продаж.

FINANCE. Как изменились условия кредитования малого бизнеса, сроки, залог? Существует ли проблема с залогами у тех предприятий, которые ранее закладывали свое имущество под кредиты?

ВЕРОНИКА ЛЕБЕДЕВА. Подход банка к залогам дифференцирован. Залоговым имуществом могут являться и товары в обороте, и оборудование, и автотранспорт, и недвижимое имущество. Конечно, если имущество ветхое, старое, требующее модернизации или если эксперты затрудняются найти адекватные источники оценки аналогов, то такие объекты в обеспечение обязательств мы не возьмем. Мы можем сочетать в структуре залога несколько видов, то есть дифференцировать залоговое имущество.

Сроки стали короче. Политика действительно ужесточилась. Если раньше у нас были продукты на инвестиционные цели до 60 месяцев, то сейчас срок кредитования ограничен 36 месяцами. Но в целом условия рыночные, конкурентоспособные и интересные для наших клиентов. Конечно, 36-месячный кредит трудно назвать инвестиционным, но, тем не менее, это могут быть кредиты на приобретение транспорта или оборудования. Ряд имущественных позиций могут быть не очень дорогостоящими, и предприятия способны приобрести их в кредит на срок до 36 месяцев.

РУСЛАН САХНО. Кредитные заявки представителей малого и среднего бизнеса, как и раньше, рассматриваются в течение одного дня. Пакет документов, которые заемщик должен предоставить, несмотря на ситуацию, сложившуюся на финансовом рынке, остался минимальным, к тому же мы не требуем от своих клиентов страхования бизнеса, а кредит в «Экспресс-Волге» можно получить без залога или под залог не только автомобилей и оборудования, но и товаров в обороте.

АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ. 36 месяцев – это мало. Я сейчас беру кредиты короткие, на оборотные средства. На что хочу, на то и трачу. В последнее время в таких кредитах возникла потребность из-за изменения отношений с поставщиками – раньше они нам давали отсрочки. А теперь приходится вкачивать деньги в оборотные средства. Но ряд банков выставляет одним из условий получения коротких денег залог недвижимости, что в принципе, мягко говоря, не очень приемлемо. Хотелось бы, чтобы в качестве залога мы могли предоставлять товарооборот. Длинные деньги, на срок от трех лет и выше, мне тоже интересны. Но там другая проблема: невозможно порой на 100% предугадать целевое использование этих денежных средств.

РУСЛАН САХНО. Политика многих банков, которые хотят иметь твердый залог в виде недвижимости, вполне объяснима. Безусловно, если компании сильно структурированы по внутренней архитектуре, то банки для того, чтобы уменьшить риски, предполагают наличие твердого залога. Это в случае, если клиент достаточно закрыт и банк не понимает структуру его бизнеса. Если же структура понятна, если у банка и клиента сложились по-настоящему партнерские отношения, то банк лоялен к такому клиенту и соглашается кредитовать его под менее твердое обеспечение.

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Вопрос достаточно индивидуальный. Здесь нет общего правила и общего решения. Традиционно банки и их клиенты из малого бизнеса, которые обращаются за кредитованием, давно знают друг друга. Единственный нюанс, который внесли последние девять месяцев, – сужение всего сектора кредитования. Вряд ли можно сказать, что сейчас условия для получения кредита стали более льготными. Скорее разговор состоит в том, чтобы заемщик смог удовлетворить требования банка-кредитора. Тот заемщик из малого бизнеса, который имел ранее у банков плохую кредитную историю, сейчас практически не имеет шансов на получение кредита. А тот заемщик, который ранее полностью удовлетворял своих кредиторов из банковского сектора, может столкнуться с ужесточением требований. В частности, они могут быть ужесто-