Коммерсантъ
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Среда 22 декабря 2010 №237
http://eburg.kommersant.ru

ФИНАНСЫ

генеральный партнер
Альфа-Банк
СПАРК
СИСТЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА РЫНКОВ И КОМПАНИЙ

Насколько готовы банки к кредитованию малого бизнеса 13 | Кто контролирует рынок микрокредитования 14 | Что еще можно получить по банковской карте 15 | Что ожидает страховой рынок после 2012 года 16

В 2010 году почти все ведущие банки региона сделали ставки на развитие сегмента малого бизнеса, увеличение его доли в своем портфеле, создание специальных программ и бонусов для представителей этого сектора. Однако пока взаимоотношения между банкирами и предпринимателями простыми не назовешь. Бизнес не устраивают ставки и большой объем требуемых документов, а банки — отсутствие прозрачности и дисциплины у потенциальных заемщиков.

Банки идут за малым

ИТОГИ

О том, что кредитование малого бизнеса станет ключевым трендом 2010-2011 годов, объявили сразу несколько руководителей банков как на федеральном уровне, так и на региональном. Как пояснил на конференции «Российский банковский бизнес: жизнь в новой реальности» президент Альфа-Банка Петр Авен, сейчас происходит смена подхода к деньгам. «Основная причина всех наших трудностей, на мой взгляд, заключается в том, что последние годы мы жили в парадигме потребления. Это выражалось в росте потребительского спроса, в своеобразной моде на гламур и роскошную жизнь. Реальные доходы населения росли и направлялись на быстрое потребление. Сейчас нам необходимо переходить к инвестиционному спросу на деньги, развивать инвестиционные проекты бизнеса», — заявил господин Авен. По его словам, ставку логичнее всего делать на малый и средний бизнес, который способен вырасти гораздо быстрее, так как недооценен и более мобилен. «Кроме того, при кредитовании малого бизнеса банк может диверсифицировать собственные кредитные риски, вкладывая сразу в несколько секторов экономики», — уточнил глава Альфа-Банка.

Свою оценку перспективам роста объемов кредитования в сегменте малого бизнеса обсудили представители банков Свердловской области и Союза предприятий малого и среднего бизнеса региона, собравшиеся в Екатеринбурге на деловой завтрак, организованный издательским домом «Коммерсантъ-Урал» и информационным агентством «Интерфакс-Урал». В первую очередь, банкиры отметили, что малый и средний бизнес по определению является приоритетным и целевым направлением деятельности местных банков. «Работать с местным клиентом, у которого весь бизнес, пусть и небольшой, сосредоточен здесь, копошиться и разбираться с ним детально — это наша задача, наш сегмент, а не федеральных банков, которые ориентированы на массовый сегмент, и, как правило, унифицируют свои продукты. Сама жизнь и особенности рынка вносят вот эти вот коррективы и в продуктовый ряд, и в саму направленность бизнеса», — отмечает начальник отдела корпоративного бизнеса банка «Кольцо-Урала» Даниил Абрамов. С ним соглашается и начальник управления клиентских отношений Уралприватбанка Татьяна Веденина: «Малый бизнес — это изначально наш сегмент. С нашими ограничениями по сумме кредита мы просто не можем кредитовать крупные предприятия».

Несмотря на громкие планы, кредитование малого бизнеса пока сталкивается с рядом препятствий ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

Все участники делового завтрака заявили, что готовы сотрудничать и кредитовать малые предприятия, но пока не видят интереса со стороны предпринимателей. Однако президент НП «Союз предприятий малого и среднего бизнеса» Анатолий Филиппенков заявил, что банки удовлетворяют потребности лишь 5% малых предприятий. «Да, сейчас ситуация меняется: за счет активного вмешательства государства, программ поддержки банки пошли нам навстречу и стали снижать ставки, делать кредиты доступнее. Но это даст прибавку еще не более трех процентов. Банкам нужно менять подходы к заемщикам, выдавать кредиты быстрее, не требовать такую кипу документов. Ну и ставки, конечно, пока до сих пор недоступны для предпринимателей», — отмечает господин Филиппенков. По его мнению, предприниматели иногда просто не могут выполнить все требования банков к отчетности, показателям прибыли. Бизнесменов не устраивает и скорость принятия решений банками. «Поймите, бизнесмену деньги нужны срочно, сейчас, для оборота, для выполнения контракта, и он готов иногда платить высокие проценты. Но ваша система очень медленная. Ее нужно упрощать», — считает Анатолий Филиппенков.

Банкиры в свою очередь указывают, что готовы работать с предпринимателями, но кредитование малого бизнеса требует создания больших резервов в соответствии с требованием нормативов ЦБ, а кредитование предприятий на этапе стартапа практически нереально, поскольку такие риски невозможно оценить. «Банки готовы работать с предпринимателями, даже готовы не придираться к их отчетности. Но вы предоставьте банку реальный честный бизнес-план, где показана вся прибыль, весь проект обоснован. Но нет, таких заемщиков единицы... О чем мы тогда говорим?» — заявил председатель правления банка «Нейва» Олег Антонов. А упрек в высоких ставках прокомментировал глава екатеринбургского филиала ВТБ24 Сергей Кульпин: «Ставка состоит из нескольких параметров: средняя ставка по депозитному портфелю (10% годовых), плюс плата за риск — для малого и среднего бизнеса это 4%, далее идет наша маржа — 3%. Таким образом, кредит не может стоить меньше 17%, это эффективная ставка со всеми комиссиями и прочим. Так что дешевле кредиты быть не могут, и ваши требования к банкам необоснованны».

Впрочем, в ходе дискуссии участники делового завтрака нашли перспективный вариант взаимодействия. Банкиры предложили предпринимателям работать в сегменте государственных закупок. «Есть отличная тема — госзакупки. Банки готовы прокредитовать малые предприятия, участвующие в аукционах, но не на этапе заявки, а когда уже выигран конкурс. Поэтому вам нужно на государственном уровне добиваться поддержки участия малых предприятий в конкурсах, пусть фонды поддержки выделяют вам средства для залогов», — предложил заместитель председателя правления банка «Резерв» Илья Херсонцев. Анатолий Филиппенков заметил, что поднимет этот вопрос на правительственном уровне, так как «госзакупки — это почти 5 млрд рублей — колоссальные деньги».

Сергей Антонов

ТОП-50 банков по размеру каитала в УрФО по итогам 9 месяцев 2010 года

Место	БАНК	Активы, млн рублей	Собственный капитал, млн рублей
1	Ханты-Мансийский банк	167 801,4	21 633,2
2	Уральский банк Реконструкции и развития	70 617,2	4 966,8
3	СКБ-банк	64 908,1	6 610,3
4	Запсибкомбанк	56 501,0	5 445,5
5	Меткомбанк	50 465,8	6 448,8
6	Сургутнефтегазбанк	38 334,5	4 388,5
7	Челиндбанк	24 811,5	5 127,9
8	Челябинвестбанк	22 277,8	3 059,5
9	КредитУралбанк	21 078,2	3 812,3
10	Свердловский губернский банк	16 367,7	928,5
11	Кольцо Урала	16 302,3	1 416,8
12	Уралтрансбанк	15 858,5	1 711,8
13	Углеметбанк	13 561,5	551,9
14	Банк24.ру	9 885,8	585,5
15	Монетный дом	9 221,0	988,1
16	Снежинский	7 890,2	1 130,1
17	ВУЗ-банк	7 835,8	491,1
18	Екатеринбург	7 444,2	563,7
19	Югра	5 622,8	969,1
20	Уралфинпромбанк	5 294,3	697,5
21	Сибирьгазбанк	4 976,5	597,1
22	Северная казна	4 293,2	-1 025,7
23	Сибнефтебанк	3 778,1	881,6
24	Сиббизнесбанк	3 764,0	952,5
25	Тюменьагропромбанк	2 804,1	421,9
26	Ермак	2 777,6	589,8
27	Ураллига	2 575,5	449,4
28	Ноябрьскнефтекомбанк	2 370,0	416,9
29	Стройлесбанк	2 355,2	1 189,2
30	Уралпромбанк	2 570,8	423,0
31	Аккобанк	2 332,8	423,8
32	Тагилбанк	2 283,2	347,0
33	Уралприватбанк	2 082,3	221,0
34	Резерв	1 786,4	186,5
35	Нейва	1 781,0	166,1
36	Уралфинанс	1 680,6	136,1
37	Сберинвестбанк	1 466,0	202,6
38	УИК-банк	1 313,6	88,7
39	Приобье	1 303,4	201,7
40	Пурпе	1 161,2	223,4
41	Уральский межрегиональный банк	1 079,7	599,6
42	Приполярный	1 043,6	354,8
43	Первоуральскбанк	913,3	140,3
44	Сургутский ЦКБ	727,3	215,5
45	Курган	581,9	195,1
46	Кетовский	578,5	107,2
47	Плато-банк	402,5	58,4
48	Дружба	361,9	136,9
49	Надежность	334,6	107,7
50	Челябкомзембанк	272,4	169,9

Источник - Рэнкинг ЦЭА Интерфакс

СТЕНОГРАММА

ОЛЕГ АНТОНОВ, председатель правления банка «Нейва»:
— У нас малым бизнесом, по существу, никто не занимался. Под малым бизнесом я понимаю те компании, которые раз открыли счет, чтобы налоги заплатить — и все, больше не появлялись в банке. Нужно учитывать интересы таких клиентов и приводить их в банк, тем самым наращивать собственную базу. Таким клиентам интересно одно — быстро превратить свои наличные деньги в безналичные и проводить расчеты. Ниша для регионального банка адекватная, доходность выше, чем по кредитам. Конечно, есть прозрачные операции и непрозрачные. На самом деле, операции тех людей, которые сидят на вмененном налоге на прибыль, абсолютно прозрачны. Этот человек заплатил свои 6%, и он абсолютно спокоен. Но на эту нишу никто не претендует.

ДАНИИЛ АБРАМОВ, начальник отдела корпоративного бизнеса банка «Кольцо Урала»:
— Не нужно упрекать банки в слишком высоких ставках по кредитам для малого и среднего бизнеса. Наши 18% годовых по кредиту — это около 1,5% в месяц. Для коммерсантов это просто смешно, они в среднем на каждой сделке зарабатывают по 3-4%. У нас рентабельность торговой точки ниже 50% не бывает, рентабельность производства, например, кухонной мебели ниже 50% также не опускается.

ТАТЬЯНА ВЕДЕНИНА, начальник управления клиентских отношений Уралприватбанка:
— Банкам интересно работать с предприятиями малого бизнеса. У каждого банка своя ниша клиентов. Если малое предприятие готово получить кредит, и при этом согласно показать банку всю информацию о себе, то оно получит кредит. Да, мы пока не можем кредитовать предприятия на старте, но уверяю вас, что сейчас все банки ломают голову над тем, как бы провести оценку таких компаний.

СЕРГЕЙ КУЛЬПИН, управляющий екатеринбургским филиалом банка ВТБ24:
— Когда мы первый раз показываем клиенту наши требования к пакету документов, он удивляется. Но когда по существу начинаем разговор, то оказывается, что эти документы у заемщика есть. Благодаря тщательной подготовке процент просрочки удается минимизировать. В кризис мы не афишировали активные продажи кредитов малому бизнесу, потому как в кризис именно эта категория больше всех пострадала. Крупные предприятия вытащило государство, у средних был сформирован достаточный запас прочности, а вот малые пострадали больше всех. Сейчас у нас оттепель по отношению к этим клиентам. Например, кредиты до 2 млн рублей можно получить в течение двух дней без залога.

АНАТОЛИЙ ФИЛИППЕНКОВ, Президент НП «Союз малого и среднего бизнеса Свердловской области»:
— Малый бизнес после кризиса уходит в тень, поэтому не может выполнить требование банков и показать прибыль. Хотя мы видим, что банки подкопили средства и начинают обращать на нас внимание. Но этого недостаточно. Сейчас доля малого бизнеса в структуре ВВП Свердловской области уже около 30%, он дает столько же, сколько оборонный комплекс, например. А банки пока не готовы работать с малыми предприятиями, с ними же нужно с каждым возиться… Гораздо проще дать кредит крупному заводу и не переживать, чем копаться с бумагами десятка мелких предпринимателей.

ИЛЬЯ ХЕРСОНЦЕВ, заместитель председателя правления банка «Резерв»:
— Кредиты малому бизнесу дешевыми быть не могут. Сумма маленькая, а людей для его выдачи требуется очень много: нужно вести счет, проводить кассовые операции, просчитывать риски каждого. Соответственно, за каждым кредитом стоит масса людей, которые все это считают, отслеживают, отчитываются и так далее. Грубо говоря, если вы выдаете 100 млн рублей 100 мелким заемщикам, вам необходимо около 12 человек персонала, тогда как если эту сумму выдать крупной компании — не больше 3-4 человек. Отсюда высокая себестоимость денег для малых предприятий.