

БОЛЬШИЕ СЛОЖНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ ДРАЙВЕРОВ РОСТА БАНКОВСКОГО СЕГМЕНТА И НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ. НО ЭТО ВО ВСЕ НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ БИЗНЕСМЕНАМ, А ТЕМ БОЛЕЕ НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ СТАЛО ПРОЩЕ. ПОЧЕМУ БАНКИ НЕ ГОТОВЫ КРЕДИТОВАТЬ МАЛЫЙ БИЗНЕС И СТОИТ ЛИ НАДЕЯТЬСЯ НА СМЯГЧЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ СО СТОРОНЫ БАНКОВ, ВЫЯСНИЛ ВГ «МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС». АННА ПАВЛОВА

По итогам трех кварталов 2013 года объем кредитования малого и среднего бизнеса в Нижегородской области составил 169,8 млрд руб., то есть вырос на 27% к уровню с января по сентябрь прошлого года. Причем предпринимательский сектор получил треть всех кредитных ресурсов, выданных юрлицам на территории региона. Темпы роста кредитования предприятий МСБ в регионе значительно опережают среднероссийские: в стране по итогам девяти месяцев 2013 года они составили всего 16%. И если в Нижегородской области на поддержание ликвидности предпринимателей направлялась треть всех кредитных средств юрлицам, то в России доля МСБ составила чуть более 22% от общего объема финансирования корпоративных клиентов.

На первое октября текущего года кредитный портфель предприятий МСБ в регионе составил 105,2 млрд руб. — треть от общего портфеля юридических лиц на территории области. Правда, кредитный портфель предпринимательского сектора по сравнению с октябрем 2012 года вырос всего на 12,5%, в то время как в целом по юрлицам темп роста достиг 17%. «Это можно объяснить тем, что и кредитные организации и предприятия менее охотно связывают себя долгосрочными кредитами, предпочитая им краткосрочные. Такая позиция связана с вероятным ростом в долгосрочной перспективе валютных рисков, нестабильной экономической ситуации в стране в целом и регионе в частности, а также большим, по сравнению с краткосрочными кредитами, риском невозврата», — поясняет и.о. начальника ГУ ЦБ РФ по Нижегородской области Ирина Трофимова. По темпам роста текущей задолженности по кредитам Нижегородская область занимает 52-ю позицию среди российских регионов.

Конечно, динамика объемов кредитования предпринимательского сектора в различных банках региона различна. К примеру, в нижегородском филиале Альфа-банка сейчас насчитывается около 2 тыс. клиентов МСБ, а рост кредитного портфеля предпринимателей по сравнению с аналогичным периодом 2012 года составил около 20%. Такие же темпы роста отмечают и в нижегородском филиале Промсвязьбанка: сейчас в регионе у банка более 400 клиентов МСБ, кредитный портфель которых составляет более 1,25 млрд руб. В нижегородском Райффайзенбанке кредитуются около 900 компаний сектора МСБ, по большей части малый и микробизнес, а кредитный портфель филиала банка по данному сегменту в Нижнем за первое полугодие 2013 года вырос почти в два раза к уровню АППГ — до 499 млн руб., не считая среднего бизнеса. Но банки не останавливаются на достигнутом и выводят на рынок все новые кредитные предложения для малых предприятий.

СКОЛЬКО ХОЧЕШЬ ВЫБИРАЙ Все чаще банки внедряют в свою продуктовую линейку тендерное кредитование малого бизнеса. К примеру, Номос-банк предлагает тендерное финансовое обеспечение как на этапе подачи заявки на участие в государственных и муниципальных тендерах, так и непосредственно на стадии выполнения обязательств по ним. Райффай-



ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, БИЗНЕСУ ПО-ПРЕЖНЕМУ СЛОЖНО ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ БЕЗ ЗАЛОГА И УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ ОБОРОТОВ

зенбанк предлагает специальные кредитные продукты для исполнения контрактов с крупными контрагентами. «Клиенты этого сегмента, как правило, не хотят отвлекать из обращения денежные ресурсы для участия в тендерах, поэтому очень активно используют банковские гарантии и специальные кредитные продукты для финансирования контрактов. Повышенный спрос на эти услуги связан с повсеместным распространением аукционов и прочих торгов, которые проводят государственные и крупные корпоративные компании», — отмечает директор регионального центра «Волжский» ЗАО «Райффайзенбанк» Александр Грицай.

Кроме того, набирает популярность у нижегородских предпринимателей коммерческая ипотека, которая позволяет владельцам малого бизнеса получить заемные средства на покупку коммерческой недвижимости или земельного участка под залог приобретаемого имущества. «Клиенты приобретают объект недвижимости для бизнеса с использованием кредита, потому что график погашения у нас составлен таким образом, что платеж по кредиту сопоставим с ежемесячными затратами на аренду», — объясняет господин Грицай интерес бизнесменов. «Размер финансирования может составлять до 100% стоимости объекта. Также в случае необходимости клиенты могут воспользоваться отсрочкой по основному долгу до шести месяцев с даты заключения договора и сезонным графиком погашения», — рассказывает директор департамента по работе с малым бизнесом Номос-банка Федор Сытин.

Помимо продуктов, общих для всех банков региона, многие кредитные учреждения имеют свои «фишки»

для предпринимателей. Номос-банк, например, предлагает бизнесменам аккредитивы с постфинансированием для осуществления внешнеэкономической деятельности, а Промсвязьбанк разработал специальную линейку продуктов для микроклиентов с максимальной суммой займа до 3 млн руб. Также банки предлагают бизнесменам многочисленные некредитные услуги: от обычного расчетно-кассового обслуживания до комплексных консьерж-услуг, как в Альфа-банке, и сложных пакетных решений, как в Райффайзенбанке.

Тем не менее банкиры констатируют, что наибольшей популярностью у малого бизнеса по-прежнему пользуются обычные оборотные кредиты. «Наиболее востребованными продуктами являются кредиты на развитие бизнеса от 3 млн до 10 млн руб., а также беззалоговые программы, позволяющие оформить кредиты на сумму до 3 млн руб.», — рассказывает господин Сытин. Самым популярным продуктом Промсвязьбанка среди нижегородских предпринимателей является оборотное кредитование в виде кредитных линий и овердрафтов, особенно в сегменте торговли и производства. «Наибольшим спросом пользуются беззалоговые кредиты в сумме до 2 млн руб. на срок до пяти лет. Широкое распространение получила практика рефинансирования кредитов других банков», — отмечает господин Грицай из Райффайзенбанка.

Львиная доля малого бизнеса использует банки не для кредитования, а только для ведения расчетно-

го счета. К примеру, среди всех нижегородских клиентов Райффайзенбанка используют банковские кредиты в среднем не более 15% от общего числа клиентов сегмента МСБ. В нижегородском филиале Альфа-банка самыми востребованными продуктами тоже являются некредитные: «В первую очередь это расчетно-кассовое обслуживание, при этом клиенты пользуются в основном дистанционными каналами — интернет-банкинг и мобильным банкинг. Также в числе наиболее востребованных услуг — зарплатные проекты и корпоративные карты, так как это наиболее удобный способ выплаты заработной платы», — рассказывает начальник управления массового бизнеса филиала «Нижегородский» Альфа-банка Сергей Варнаков. «Список предпочтений вполне традиционен. Помимо РКО и кредитования, это банковские гарантии, зарплатные проекты, инкассация. На эти услуги приходится более 90% всех предоставляемых услуг. Также у предпринимателей является популярной услуга аренды индивидуальных банковских ячеек», — добавляет начальник управления по работе с малым и средним бизнесом ОАО АКБ «Саровбизнесбанк» Павел Кохендерфер.

ОТ КАЖДОГО ПО ЗАЛОГУ Активизация работы банков с небольшими фирмами стала основной тенденцией последнего времени. «Сейчас практически все банки заявляют о намерении работать с малым и средним бизнесом, так как это один из немногих сегментов рынка банковских услуг, где действительно имеется потенциал роста, тем более что рентабельность кредитов МСБ выше, чем рентабельность других банковских активов. Поэтому для банков этот сегмент весьма заманчив», — отмечает Алексей Буздалин из «Интерфакс-ЦЭА». Сейчас найти заемные деньги нижегородскому бизнесу в принципе возможно: в Нижнем работает более 200 кредитных организаций, и многие из них кредитуют малый бизнес, отмечает председатель Ассоциации предпринимателей Нижегородского района Нижнего Новгорода Максим Старостин. «При желании деньги найти можно. И очень приятно, что есть ряд небольших местных банков, которые в этом плане более гибкие и предоставляют возможность встретиться лично с руководителем. Это большой плюс для малого бизнеса», — полагает господин Старостин.

Однако это не означает, что у малого и среднего бизнеса в регионе больше нет проблем с банковским финансированием. Эксперты отмечают, что предпринимателям по-прежнему сложно получить кредит. Во-первых, бизнес мало где может получить заемные средства, если у него нет залога и уже существующих оборотов, достаточных для выплаты долга, утверждает председатель совета нижегородского регионального отделения общественной организации «Опора России» Дмитрий Бирман. «Чтобы получить кредит в банке, бизнесмен, как правило, должен показать предприятие, уже получающее выручку в рамках погашения процентов по кредиту и части тела самого кредита. А если нет предприятия, ты не получишь кредит: даже если у тебя есть залог, банки не увидят источники погашения кредита», — рассказывает господин Бирман. Кроме того,