Малому бизнесу прогнозируют рост

Несмотря на противоречивую экономическую ситуацию, банки готовы оказывать финансовую поддержку бизнесу

С января по сентябрь 2018 года в Краснодарском крае банки выдали субъектам малого и среднего предпринимательства кредитов в рублях на сумму 147 млрд руб. На втором месте в ЮФО, по данным Банка России, Ростовская область (126 млрд руб.). Если сверить эти данные с динамикой по открытию предприятий МСБ, то многое станет понятно: согласно сведениям Федеральной налоговой службы, за последний год количество субъектов малого и среднего бизнеса в Краснодарском крае увеличилось на 15 тыс. единиц. Всего их в регионе сейчас действует около 285 тыс. В Ростовской — лишь порядка 176 тыс.

Сегмент растет

В целом оживление в сегменте МСБ соответствует прогнозам аналитического агентства «Эксперт РА» (RAEX), опубликованным в начале этого года. В исследовании RAEX было сказано, что 2017 год объем кредитования малого и среднего бизнеса в России вырос на 15%. Примерно такой же рост агентство спрогнозировало и по итогам 2018 года. Однако на практике, по оценкам экспертов, сегмент МСБ растет далеко не во всех регионах страны, и в Краснодарском крае он обусловлен самой структурой экономики, в которой всегда была велика доля малого и среднего бизнеса.

По словам руководителя управления малого бизнеса ПАО «Крайинвестбанк» кандидата экономических наук Михаила Гаврилова, в данный момент Краснодарский край является одним из лидеров среди российских регионов по числу малых и средних предприятий всех форм собственности. В край постоянно приезжают жители со всей страны, продолжается строительство жилых домов и коммерческих площадей. Кроме того, еще одним отличием Кубани является наличие сильных региональных банков, которые сохранили свои позиции даже в кризисные периоды, чем могут гордиться отнюдь не все российские регионы. По словам Михаила Гаврилова, в данный момент основную долю в кредитном портфеле в сегменте малого бизнеса Крайинвестбанка занимают предприятия сферы торговли товарами народного потребления — 45%, производства и сферы услуг — 25%, сельского хозяйства — 20%, на прочие отрасли приходится 10%. «Статистика обращений за кредитными продуктами в банки показывает, что более 80% заявок поступает от торговых предприятий и только 20% распределяется между производством и сферой услуг. Мы со своей стороны готовы работать практически со всеми отраслями. Если бизнес и цель кредита нам понятны и предприятие обладает достаточным уровнем рентабельности и кредитоспособности, то мы берем заявку в работу, детально изучаем экономику предприятия, цели кредитования и принимаем решение»,— рассказал представитель банковской сферы.

Комментируя структуру спроса на кредитные продукты, Михаил Гаврилов рассказал, что основным видом финансирования представителей МСБ сейчас является кредитование в целях пополнения оборотных средств и устранения кассовых разрывов. Впрочем, бизнес также кредитуется и в целях финансирования основных фондов: приобретения транспорта, оборудования, коммерческой недвижимости, строительства и ремонта объектов недвижимости, используемой в бизнесе, и финансирования прочих инвестиционных проектов. В Крайинвестбанке инвесткредитами пользуется около 30% клиентов. «Кроме того, в условиях конкурентного рынка одним из популярных продуктов является программа рефинансирования кредитной задолженности клиента в другом банке. Причины обращения клиентов за рефинансированием могут быть самыми разными: это и более качественный сервис, и более низкие ценовые условия, и более длинные сроки кредитования, а также возможность получения кредита в большем размере.

Также практически 10% в доле нашего кредитного портфеля составляет продукт „Коммерческая ипотека“»,— пояснил эксперт.

> «Позиционирование Краснодара как центра деловой активности и Краснодарского края как региона с мощным агропромышленным комплексом позволяет смотреть на перспективы рынка кредитования в регионе с оптимизмом»

Акцент на специфику

Особенностью работы с малыми и средними предпринимателями является не очень высокая капитализация их бизнеса, а также частое отсутствие достаточной залоговой базы и трудности с оформлением пакета документов, так как нередко на небольших предприятиях даже нет собственного юриста или бухгалтера. Поэтому банки, которым интересен данный сегмент, частично выполняют эту работу за клиента, создавая соответствующие продукты. «В частности, с октября этого года мы ввели три новые кредитные программы именно для клиентов сегмента микро- и малого бизнеса: „Все просто!“, „Коммерческая ипотека — просто!“ и „Коммерческий транспорт — просто!“. Особенность этой линии продуктов в минимальном пакете документов и сокращенном сроке принятия решения по кредитной заявке»,— привел пример Михаил Гаврилов.

Подобные продукты позволяют бизнесу оформлять кредиты без залога и на комфортные сроки. Суммы при этом не так велики, как при залоговом кредитовании, но в большинстве случаев соответствуют потребностям микро- и малого бизнеса, даже если речь идет о покупке недвижимости, техники или оборудования. И, как правило, их достаточно для того, чтобы развивать компанию, не обременяя ее чрезмерной кредитной нагрузкой. Некоторые специальные программы позволяют решать конкретные задачи. Например, продукт «Экспресс овердрафт» для текущих клиентов Крайинвестбанка позволяет быстро пополнять оборотные средства, при этом пакет документов сокращен настолько, что одобрение кредита происходит в течение двух рабочих часов.

Немалая доля в сегменте МСБ региона приходится на аграрную отрасль. По данным министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, в регионе действует порядка 15 тыс. фермеров. Однако, по мнению экспертов, фактически эта цифра значительно выше, поскольку фермерство — очень подвижный сегмент. Хозяйства держит подавляющее большинство жителей сельских населенных пунктов края, и многие из них периодически или постоянно реализуют свою продукцию. Однако, несмотря на то, что власти Краснодарского края отводят фермерству существенную роль в отрасли, банки не всегда могут предложить лояльные условия таким предприятиям. При этом, по словам Михаила Гаврилова, спрос на заемное финансирование в регионе довольно высок и постепенно увеличивается. «Позиционирование Краснодара как центра деловой активности и Краснодарского края как региона с мощным агропромышленным комплексом позволяет смотреть на перспективы рынка кредитования в регионе с оптимизмом. Поэтому в первом квартале этого года мы запустили новый кредитный продукт для предпринимателей сельскохозяйственной отрасли — „Фермер“. Он предназначен для индивидуальных предпринимателей и глав крестьянско-фермерских хозяйств в форме ИП»,— сообщил Михаил Гаврилов. Этот продукт позволяет хозяйству приобрести любую сельскохозяйственную технику и оборудование, выкупить арендованную землю или просто увеличить оборотные средства. Таким образом, ряд банков уже готов предлагать фермерам условия, подходящие им в силу специфики их деятельности.

> **На сегодняшний день основным видом финансирования представителей МСБ является кредитование в целях пополнения оборотных средств и устранения кассовых разрывов. Впрочем, бизнес также берет кредиты и в инвестиционных целях — для финансирования основных фондов**

Повышенные ожидания

Дальнейшим трендом в кредитовании МСБ, по словам эксперта, станет продолжение курса на автоматизацию и развитие онлайн-кредитования. Банки уже совершили большой шаг в этом направлении, и теперь конкуренция идет за максимальную скорость одобрения кредита и экономию времени клиента.

«Если же говорить о точках роста в сегменте МСБ в Краснодарском крае, то сейчас обороты торговли достигли тех масштабов, когда широкое распространение получило строительство собственной складской инфраструктуры. Проходят времена, когда основным логистическим центром была Москва. Благодаря выгодному географическому положению в регионе широко представлена санаторно-курортная сфера, активно развивается агропромышленный комплекс и пищевое производство»,— считает Михаил Гаврилов.

Эти тенденции позволили банкам повысить ожидания от роста клиентской базы из числа МСП. В частности, Крайинвестбанк планирует по итогам 2018 года увеличить кредитный портфель в сегменте МСБ на 1 млрд руб.

Реклама