Взять на хранение: как в Сибири развивается сегмент self-storage | 14

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Экономика региона

Четверг 30 сентября 2021 №177 **kommersant.ru**

15 | Первые этажи вне спроса: почему ставки на аренду торговых помещений в стрит-ритейле снижаются

16 | Возраст не помеха: зачем банки изменили условия для заемщиков на рынке ипотеки

18 | Автострахованию рост: за счет чего объем страховых премий по ОСАГО увеличивается

Кредитование бизнеса: на волнах ключевой ставки

Годовой рост объемов банковского кредитования Сибири отмечается во всех сегментах бизнеса. Эксперты финансовой и деловой сферы связывают это с программами господдержки, а также с повышением доступности кредитов за счет снижения их стоимости. В ситуации роста ключевой ставки руководители кредитных организаций округа говорят о готовности банков предложить бизнесу новые программы заимствований. При этом представители предпринимательского сообщества не исключают снижения деловой активности по причине удорожания кредитов.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Предприниматели постепенно возвращаются к отложенным планам, размораживают инвестиционные проекты и наращивают кредитование

— Банки —

Начиная с весны прошлого года процесс кредитования бизнеса — практически вне зависимости от его размеров — прошел через стадии падения, поддержки и роста. Несмотря на такую волатильность, общий тренд банковского кредитного портфеля в Сибирском регионе к осени 2021-го оказался положительным.

Так, по информации Сибирского ГУ Банка России, к началу августа 2021 года корпоративный кредитный портфель в Сибирском федеральном округе составил 2,3 трлн руб., при этом задолженность бизнеса по сравнению с показателями начала года увеличилась на 2,7%. Кредитный портфель предприятий малого и среднего бизнеса достиг 522 млрд руб., что на 9,3% больше, чем на 1 января 2021 года. По крупным предприятиям рост кредитной задолженности с начала года составил 1%, показатель увеличился до 1,8 трлн руб. «Если сравнивать показатели с допандемийным периодом, то по сравнению с данными на 1 января 2020 года кредитный портфель бизнеса в Сибири вырос на 9% — с 2,1 до 2,3 трлн руб., в том числе МСП на 30% (до 522 млрд руб.) и крупного бизнеса на 4% (до 1,8 млрд руб.)»,— говорит первый заместитель начальника Сибирского ГУ Банка России Марина Асаралиева. Она считает, что сохранить качество кредитного портфеля МСП во время пандемии среди прочих мер помогла реструктуризация кредитов — к концу июля этого года банки реструктурировали 12,4 тыс. кредитов малому и среднему бизнесу на 83 млрд руб.

Банк ВТБ сообщает о росте объемов кредитования в Сибирском федеральном округе на 12% по итогам первого полугодия 2021-го. При этом эксперты кредитной организации считают, что этому способствовали доступные процентные ставки, меры господдержки, а также тренд на восстановление большинства отраслей, пострадавших от пандемии. «В нашем филиале динамика кредитного портфеля с начала года положительная — объемы растут по всем сегментам»,— говорит заместитель управляющего Сибирского филиала ПСБ Роман Мерцалов. Однако он отмечает, что темпы роста кредитного портфеля стали более сдержанными по сравнению с 2020 годом. С 16

Общие ценности Банка «Левобережный» и его клиентов

Современные тренды развития банковской отрасли ставят перед региональными банками новые задачи. О том, как Банк «Левобережный» использует свои конкурентные преимущества для их решения, рассказывает его генеральный директор Владимир Шапоренко.

— Как вы видите современное состояние кредитно-финансового сектора?

— Сегодня Банком России и правительством очень много внимания уделяется недопущению монополизации банковского рынка. Это очень правильная идея, и хочется верить, что ее реализация приведет к снижению концентрации рынка на двух-трех его игроках. Нельзя не отметить, что крупные игроки банковского рынка де-факто имеют больше финансовых и технологических возможностей для своего развития, чем менее крупные банки.

Региональным же банкам приходится прилагать значительные усилия, чтобы поддерживать темпы своего развития. Для нас становится все более значимым технологический фактор. Это требует увеличения финансовых затрат, но без современных технологий банкам вне зависимости от их масштабов расти просто невозможно.

При этом, по моему убеждению, российские банки — это все же самые технологичные кредитные организации даже в мировом масштабе. Скорость совершения операций, постоянно появляющиеся инновации — того, что сегодня есть в наших банках, нет ни у кого в мире. По сути, мы в Сибири сейчас используем лучшие банковские технологии, чем в Европе.

— Как ваш банк чувствует себя в такой ситуации?

— Мы яркие представители регионального банковского сегмента и планируем оставаться в нем, не выходя за пределы Сибирского федерального округа. У нас зоны и векторы развития другие, нежели у крупных федеральных банков. В этом и основа наших конкурентных преимуществ, суть которых — достаточно быстрое принятие решений во всех бизнес-процессах. Благодаря этому разработка и модернизация продуктов и сервисов занимает у нас заметно меньшее время, чем у банков федерального уровня. Банк «Левобережный» имеет возможность изменять свои финансовые технологии, процедуры обслуживания, очень быстро и оперативно реагировать на любые вызовы нашего времени.

Это касается всех сфер — от выдачи кредитов до гибкого индивидуального изменения условий обслуживания по РКО, ВЭД и т.д. У крупных банков превалирует массовый подход, мы же имеем возможность рассматривать каждого клиента индивидуально. В итоге мы лояльны к клиенту на протяжении всего цикла банковского обслуживания — в противовес многим, делающим упор на привлечение и ослабляющим интерес к вопросам ежедневного взаимодействия с действующими клиентами.

Кроме того, у нас и наших клиентов достаточно близко расположены центры принятий решений. Даже до самого удаленного офиса банка в Красноярске клиент может добраться буквально за несколько часов и решить на месте все вопросы. Это заметно снижает риски банка и клиента, уменьшает цену возможной ошибки за счет возможности видеть бизнес клиента вживую, а не на бумаге.

Поэтому малый и средний бизнес для нас — приоритетный сегмент. Нам комфортно с ним общаться, он ближе нам по философии развития.

— Как менялись ваши клиенты в течение последних лет?

— Даже внутри одной отраслевой группы поведение клиентов сильно отличается друг от друга. Сначала, во время локдауна, все испытали шок, но потом наступило время переосмысления, поиска новых возможностей и выхода из этой ситуации.

Те, кто воспринял кризис как стимул для перемен, изменились сами и стали больше зарабатывать, повысили свою маржинальность, устойчивость к текущим и будущим стрессам. Эти позитивные преобразования во многом произошли благодаря личностным характеристикам того или иного предпринимателя, степени его осознания рынка и своего места на нем. Переформатирование команды, диверсификация направлений деятельности, развитие дистанционных технологий — все это стало следствием готовности к развитию и переменам. И тот, кто был готов к этому вчера, сегодня получил свои заслуженные преимущества.

Но есть и противоположные кейсы. Безусловно, предприниматели, сумевшие сохранить свой бизнес безо всяких изменений, заслуживают уважения, но именно от них чаще приходится слышать сетования на снижение показателей из-за кризиса: сжатие рынка, снижение спроса и отсутствие перспектив.

— Каковы изменения в кредитных предпочтениях клиентов?

— В прошлом году многие боялись выходить на проектное финансирование, так как было трудно строить адекватные сценарии развития. Но как только ситуация начала проясняться, бизнесмены сразу стали искать пути продолжения развития. Это стало хорошо заметно уже в конце года. Думаю, на это повлияла и господдержка б изнеса. Многие поняли, что даже в самые тяжелые времена они не остаются один на один со своими проблемами.

Сегодня же мы стараемся дать предпринимателям условия, оптимально соответствующие их потребностям: если есть хороший инвестиционный проект, то банк готов рассматривать сроки кредитования до 10 лет. При этом наша экспертиза позволяет независимо оценить параметры требуемых заимствований. Бывает, что мы видим избыточность требований по суммам и сроку, и клиент соглашается с такой независимой оценкой, экономя деньги на обслуживание кредита.

При этом Банк «Левобережный», работающий только в Сибирском регионе, в 2020 году занял в федеральном рейтинге кредитующих банков хорошее 19-е место по объемам выдачи кредитов, а к сентябрю этого года увеличил свой кредитный портфель почти на треть в сравнении с прошлогодними показателями.

— Какие вопросы, помимо кредитования, сегодня интересуют малый и средний бизнес?

— Интересы клиентов все больше смещаются в сторону дистанционной работы — они не хотят ходить в офис банка, предпочитая больше времени уделять вопросам роста своей компании. И это касается не только платежных операций, но и вопросов кредитования, внешнеэкономической деятельности, предоставления гарантий. Все больше и больше наших клиентов заявляются на различные тендеры для государственных и муниципальных закупок. Мы, со своей стороны, стараемся максимально упростить процесс их выдачи, в том числе за счет дистанционного обслуживания. Теперь у клиента нет необходимости приходить в офис — вместо этого есть возможность быстро получить и использовать инструментарий для развития бизнеса. В развитие этого направления банк дает возможность пролонгации договора гарантии для непрерывного использования этого продукта.

— Что нового вы предлагаете вашим действующим и потенциальным клиентам?

— Сегодня новации все больше и больше проявляются в деталях банковских продуктов, в их условиях. Например, мы открываем для наших клиентов весь трекинг прохождения кредитной заявки. Будущий заемщик может в режиме реального времени видеть ее прохождение и понимать, где она находится в тот или иной момент времени. Это дает ему возможность активного содействия процессу — представить дополнительные документы, дать пояснения и т.п. Отмечу появление и нового кредитного продукта «Фонд для самозанятых», который мы разработали совместно с Фондом развития предпринимательства НСО. Он позволяет получать беззалоговые кредиты до 2 млн руб.

С другой стороны, мы расширяем и набор нефинансовых услуг. Например, сервис «Онлайн-офис» не содержит платежных функций, но является удобным инструментарием руководства, через который банком предоставляется информация и консультации, выдаются отчеты по использованию компанией отдельных банковских продуктов, в частности для таможенных органов. Фактически мы избавляем своих клиентов от части рутинной работы, позволяя им в большей степени сосредоточиться на управлении бизнесом, — это уже немного больше, чем классическое банковское обслуживание.

Таких небольших, но полезных новых сервисов и улучшений очень много, их число измеряется несколькими сотнями. В результате каждые две недели наши клиенты понимают, что их обслуживание стало немного комфортнее, а за год количество таких изменений уже переходит в новое качество. И сами клиенты стараются помогать нам стать лучше, все активнее давая обратную связь о своих потребностях. И я замечаю, что они со временем становятся более откровенными, вовлекаются в процесс улучшения банка не только для себя, но и для многих тысяч других клиентов. В результате у банка и клиентов формируется общая система ценностей.

— Как вы видите перспективы развития сибирского бизнеса и вашего банка?

— У российского предпринимателя вся жизнь — чередование кризисов с передышками. Однако это способствует выработке у бизнеса определенного рода «неспецифического иммунитета», который позволяет противостоять даже будущим, пока еще неизвестным угрозам — овладевать набором компетенций для постоянного развития в любых условиях, пусть и с замедлением темпов. Это относится к цифровизации бизнес-процессов, использованию дистанционных каналов продаж, отработке управленческих навыков в сложных ситуациях и т.д. Так что возможные сюрпризы будущего года вновь станут для кого-то «окном возможностей» при условии освоения новых технологий, оптимизации бизнеса, поиска новых рынков потребителей и поставщиков.

БАНК «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ» (ПАО). РЕКЛАМА. 16+