

ГЛАВНЫЙ ТРЕНД КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА — ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

КАКУЮ РОЛЬ ИГРАЕТ БАНК ДЛЯ БИЗНЕСА И КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ МОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СРЕДНИЙ БИЗНЕС ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ В ТЕКУЩИХ РЕАЛИЯХ, РАССКАЗАЛА **ЕЛЕНА ШЕВЕЛЕВА**, ДИРЕКТОР СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФИЛИАЛА, СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ДИРЕКЦИИ КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА РОСБАНКА. АЛЛА МИХЕЕНКО

BUSINESS GUIDE: Как вы сегодня оцениваете ситуацию в сегменте среднего бизнеса? Какие основные тренды выделите в 2023 году?

ЕЛЕНА ШЕВЕЛЕВА: Безусловно, в наше турбулентное время ускорились рыночные изменения, а бизнесу пришлось продемонстрировать высокую адаптивность, гибкость и изобретательность. В связи с перестройкой процессов у компаний среднего бизнеса возросла потребность в оборотном капитале. Это связано с тем, что привычные торговые отсрочки в большом количестве контрактных отношений перестали существовать, появилась необходимость использовать заемные средства. Отдельный комплекс задач был у компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, в связи с закрытием привычных платежных каналов, изменением логистики, отказом партнеров в сотрудничестве.

Еще один тренд, который мы слышим от своих клиентов, — потребность в увеличении штата профильного персонала. Сегодня многие компании стали расширять производство в связи с уходом иностранных конкурентов, поэтому необходимы трудовые ресурсы. Кроме доукомплектовки рабочей силой, нужны средства на проведение дополнительных сертификаций, на подтверждение квалификаций и тестирование, а также на совершенствование качественных параметров производства.

Для удовлетворения потребностей компаний банкам пришлось перестраивать работу: упор был сделан на обеспечение платежных возможностей, сопровождение потребностей в заемном капитале, в залоговом финансировании на технику. Кроме того, существенные обновления произошли в технологических процессах финансовых организаций. Например, банки активнее начали использовать искусственный интеллект, чтобы ускорить обработку информации и быстрее принимать решение, оказывать необходимую услугу.

BG: Увеличилось ли число партнеров, которые диверсифицируют свои портфели в разных банках?

Е. Ш.: С точки зрения взаимодействия бизнеса с банками и финансовыми партнерами, тут, конечно, главное слово года — «диверсификация». Я думаю, что уже не осталось компаний, работающих только с одним банком. Еще три года назад можно было встретить компанию, у которой счет только в одном банке. Сегодня норма — наличие четырех-пяти партнеров. Конечно, это создает административную нагрузку, но с другой стороны, позволяет компаниям быстро находить партнера и точно решать вопросы. Раньше во главу угла ставили комплексное банковское сотрудничество, сейчас — моментальное решение точечной задачи.

ПЕРЕД БАНКОВСКИМ СЕКТОРОМ И НЕПОСРЕДСТВЕННО НАШИМ ФИЛИАЛОМ СТОЯТ БОЛЬШИЕ ЗАДАЧИ. ВПЕРЕДИ — СЕРЬЕЗНОЕ РАЗВИТИЕ ВО ВСЕХ СЕКМЕНТАХ БИЗНЕСА, А ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО БАНК БУДЕТ ПОПОЛНЯТЬСЯ НОВЫМИ СЕРВИСАМИ С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ЦИФРОВИЗАЦИИ И БЕЗОПАСНОСТИ, ЧТОБЫ ОТВЕЧАТЬ ПОТРЕБНОСТЯМ БИЗНЕСА



BG: Какие отрасли показали наибольший рост за последнее полугодие и за счет чего?

Е. Ш.: Конечно, в первую очередь — производственный сектор. Рынок столкнулся с тем, что нужно заместить продукцию ушедших иностранных компаний. Спектр большой — от компонентов, элементов электротехники и софта до производственного оборудования. Большой уклон в сторону роста объемов продукции и расширения линейки показала фармацевтика. Рост наблюдается в IT-сфере, и он больше связан с развитием технологического прогресса, а не с появлением новых игроков. В сегменте торговли и логистики произошли существенные подвижки. Закрылись многие каналы импорта, и игрокам пришлось либо переориентироваться на поисковых партнеров, перенастраивать логистику, либо закрыться. Стоит отметить, что во второй половине 2022 года многие отрасли «просели», но сейчас ситуация стабилизировалась.

BG: Насколько приросло кредитование среднего бизнеса?

Е. Ш.: В сегменте среднего бизнеса произошел резкий рост. Наш кредитный портфель прирос с полугодия 2022 года к полугодью 2023 года на 70%. Такая тенденция характерна для многих кредитных организаций. До недавнего времени снижающиеся ставки этому благоволили. Сейчас есть некоторое напряжение из-за роста ключевой ставки, повлиявшего на стоимость кредитования, но шоковой реакции у бизнеса нет. Рынок движется, компании наметили свои векторы развития, и практически никто не ставит «на стоп» свои проекты. В то же время большое подспорье — госпрограммы, которые в ряде направлений позволяют субсидировать процентную ставку.

BG: Какие госпрограммы сейчас вызывают наибольший интерес?

Е. Ш.: Росбанк включен практически во все государственные программы по льготному кредитованию.

Возможности большие. У наших клиентов особенно популярен блок программ, предоставляемых в рамках постановлений правительства РФ №№ 895 и 191, принятых в прошлом году и связанных с сопровождением импорта и экспорта. В целом продуктовая линейка кредитования по сопровождению ВЭД в банке разработана давно, и к ней многие обращаются. Традиционно популярны программы льготного кредитования МСП, разработанные совместно с Министерством экономики РФ и «Корпорацией МСП». Благодаря им можно взять по сниженной ставке кредиты на конкретные цели: инвестиции, пополнение оборотных средств, рефинансирование.

Ряд компаний смогли воспользоваться промышленной ипотекой, видим спрос на данный продукт. Сейчас правительство меняет условия программы. Они будут менее жесткими, и планируется увеличение предельного срока кредита до десяти лет, а максимального размера кредита — до 1,5 млрд рублей. Думаю, благодаря этому будет расширен доступ компаний. Интерес к госпрограммам, конечно, вырос. Как правило, мы открываем комбинированную кредитную линию, чтобы клиент мог максимально воспользоваться выгодами комплексного предложения и при этом попал под все необходимые условия получения субсидированной ставки.

BG: Какие еще продукты сегодня популярны у сегмента среднего бизнеса?

Е. Ш.: Большой популярностью в последнее время пользуются скоринговые продукты по финансированию среднего бизнеса. На текущий момент в качестве скоринговых продуктов Росбанка доступны овердрафт до 50 млн рублей и возобновляемая кредитная линия до 100 млн рублей. Для оформления данных продуктов требуется сокращенный пакет документов, который можно предоставить через электронные каналы связи, что значительно ускоряет процесс обработки инфор-

мации. Клиентам нужны скорость принятия решений в банке и получение денежных средств в максимально короткий срок.

Восстановился спрос на гарантийные инструменты. Компании активно интересуются банковскими гарантиями, среди которых гарантия возврата авансового платежа, гарантия надлежащего исполнения обязательств по контракту. Плюс очень удобный инструмент для экспортера — гарантия в пользу налоговых органов. Один из трендов — лизинг, за счет обновленного канала поставок оборудования, техники и автомобилей из Китая.

В связи с тем, что ключевая ставка выросла, актуальным стал такой продукт, как хеджирование процентной ставки. Раньше им пользовался преимущественно крупный бизнес, а сейчас и компании из других сегментов оценили этот полезный инструмент. В части расчетных продуктов можно выделить возобновление работы платежных карт, платежных стикеров, мобильных способов расчета.

BG: Как осуществляются услуги по системе быстрых платежей (СБП) «куаринг»?

Е. Ш.: Мы эту услугу предлагаем совместно с партнером Invoice. Сервис в основном ориентирован на компании в сегменте розничного бизнеса, в котором, как правило, оперируют крупные компании. Но есть и средний бизнес. Сервис позволяет подключить торговые точки к СБП, выбрав подходящее решение для онлайн- или офлайн-магазинов. Были проведены интеграции с популярными кассовыми ПО, системами автоматизации и CMS. А выставлять счета покупателям — генерировать QR-код на оплату — можно прямо из смартфона продавца. Это очень важно для компаний, которые не используют системы автоматизации.

BG: Как новые технологии, в том числе искусственный интеллект (ИИ), влияют на качество банковского обслуживания среднего бизнеса?

Е. Ш.: Искусственный интеллект заметно ускоряет процессы. Например, мы внедрили системы ИИ для обработки документов, необходимых для формирования клиентского досье. Решение автоматизирует ввод данных из комплекта документов клиента, в том числе удостоверяющих личность, в утвержденную в банке форму, соответствующую всем требованиям законодательства. Технология позволяет сократить время открытия счетов клиентов с двадцати до пяти минут. Заметно ИИ ускоряет процесс принятия решения по кредитным скоринговым продуктам, он анализирует финансовую информацию клиента и накладывает ее на отраслевые тренды.

Еще один вектор использования — это анализ операций, финансовый мониторинг. Законодательство в России становится более строгим с точки зрения контроля за операциями клиентов. ИИ в этом случае используется для обработки больших массивов информации.

BG: Какие задачи ставите перед собой на ближайшее время?

Е. Ш.: Перед банковским сектором и непосредственно нашим филиалом стоят большие задачи. Впереди — серьезное развитие во всех сегментах бизнеса, а это значит, что банк будет пополняться новыми сервисами с высоким уровнем цифровизации и безопасности, чтобы отвечать потребностям бизнеса. Оглядываясь на трудности, которые мы прошли с клиентами, возникает определенное чувство гордости за наших предпринимателей. В этот период средний бизнес показал хорошую устойчивость и умение балансировать при перестройке своих процессов и экономики в целом. ■



ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ