

# «СЕГОДНЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НУЖНЫ НЕ ТОЛЬКО ФИНАНСОВЫЕ СРЕДСТВА, НО И КАЧЕСТВЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ»

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»  
КИРИЛЛ ТИХОНОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ О ПРОБЛЕМАХ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО  
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ.

**BUSINESS GUIDE:** Как вы оцениваете сегмент кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) в России?

**КИРИЛЛ ТИХОНОВ:** Для коммерческих банков рынок кредитования МСБ остается одним из самых привлекательных наравне с сегментом розничного кредитования. Спрос на деньги со стороны клиентов не падает: в 2010 году Промсвязьбанк выдал 12 тыс. кредитов, в 2011 году — уже 14,3 тыс. Портфель за прошлый год вырос до 37,4 млрд рублей, увеличившись на 30% без учета купленного нами пятиллиардного портфеля банка «Траст». Если учитывать, что в среднем рынок вырос на 19%, то наш результат выглядит достойно. Не могу сказать, что этот год станет прорывным для рынка МСБ, но в целом темп роста сохранится и будет на уровне не менее 20%. И у нас, и у конкурентов есть понимание того, что рынок малого и среднего бизнеса сохранит привлекательность для развития в ближайшей перспективе.

**ВГ:** Неужели дела обстоят настолько хорошо?

**К. Т.:** Конечно, есть определенные сложности, но они скорее связаны с изменением общей экономической конъюнктуры — переходу от стратегии потребления к стратегии накопления и, как следствие, изменению модели поведения предпринимателей. Особенно это было заметно в конце прошлого года, когда ряд предпринимателей, по которым были фактически приняты положительные кредитные решения, брали паузу, чтобы еще раз оценить свои возможности и убедиться в правильности выбранной бизнес-модели и прогнозов в части развития бизнеса: подходили к вопросу кредитования более консервативно. В то же время мы заметили, что многие предприятия малого бизнеса периодически имеют свободную ликвидность, и поэтому нами была разработана линейка депозитов для МСБ, с тем чтобы дать возможность малым предприятиям наиболее эффективно управлять свободными ресурсами даже на небольших сроках.

**ВГ:** В чем особенности подхода Промсвязьбанка к кредитованию МСБ?

**К. Т.:** Наш банк начал активно развивать собственные программы кредитования МСБ еще в 2007 году. Сегодня мы по разным рейтингам входим в топ-5 по объемам выдачи кредитов малому бизнесу, таким образом, сейчас банк закрывает практически любые потребности предпринимателей в части кредитования, начиная от беззалогового кредитования на короткие сроки и заканчивая инвестиционными кредитами на срок до десяти лет. Возможные суммы — от 300 тыс. до 120 млн рублей. Но работа с предпринимателями это не только кредитование. В этом смысле Промсвязьбанк ставит перед собой задачу обеспечить малому бизнесу качественный сервис в области расчетно-кассового обслуживания, дистанционного управления расчетным счетом через интернет-банк, депозитных продуктов, консалтинга — это также необходимо и востребовано малым бизнесом. В этом году мы планируем при сохранении набранных темпов в кредитовании сконцентри-



роваться на развитии «сопутствующих» продуктов и стать полноценным супермаркетом банковских продуктов и услуг для малого бизнеса. И в этом есть определенный смысл: получая все услуги в одном месте, предприниматели минимизируют финансовые и временные затраты. Как известно, предприниматели работают практически 24 часа в сутки, и если мы подарим им дополнительное время за счет удобства и качества нашего обслуживания, значит, для них мы будем лучшим банком-партнером.

**ВГ:** Зачем вам наряду с финансовыми инструментами развивать непрофильные для банка направления?

**К. Т.:** Все просто: имея предпринимательский опыт до работы в банковской отрасли, помню, как на начальных стадиях нуждался в различного рода консультациях. Когда пытался их получить, оказывалось, что это либо очень дорого, либо неинформативно. Поэтому мы планируем организовать серию бесплатных тематических бизнес-семинаров для предпринимателей, в первую очередь в небольших городах — там, где это наиболее актуально. В качестве лекторов мы будем приглашать как профессиональных преподавателей, так и наших специалистов. Кроме того, планируем создать бизнес-площадку в интернете, где наши клиенты смогут найти деловых партнеров в других городах России — своего рода структурированный бизнес-справочник для наших клиентов. То, что они окажутся клиентами одного банка, само по себе ускорит установление деловых связей, так как будет гарантом репутации и, конечно же, скорости взаиморасчетов внутри одного банка.

**ВГ:** Как строится процесс принятия решения по открытию для предпринимателя доступа к кредитным ресурсам? Ведь в сфере кредитования МСБ нет универсальной скоринговой системы — груз принятия решения лежит на менеджерах...

**КИРИЛЛ ТИХОНОВ: СЕЙЧАС ПРОМСВЯЗЬБАНК ЗАКРЫВАЕТ ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБЫЕ ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ЧАСТИ КРЕДИТОВАНИЯ, НАЧИНАЯ ОТ БЕЗЗАЛОГОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА КОРОТКИЕ СРОКИ И ЗАКАНЧИВАЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ КРЕДИТАМИ НА СРОК ДО ДЕСЯТИ ЛЕТ**

**К. Т.:** Сейчас рынок кредитования МСБ — это рынок покупателя, а не продавца. Конкуренция среди банков достаточно высока. Но надо учитывать, что деньги — такой же товар, которым оперируют наши клиенты-предприниматели, и ставки определяются в первую очередь стоимостью ресурсов, привлекаемых на внутренних и внешних рынках заимствований. В прошлом году мы наблюдали по рынку плавное снижение ставок, которое сменилось ростом в четвертом квартале в среднем на 1,5–2 пункта. Сейчас наметился обратный тренд, и мы прогнозируем снижение среднерыночных ставок уже с апреля. В целях снижения стоимости кредитов для МСБ Промсвязьбанк также активно сотрудничает с МСП-банком (дочерняя структура Внешэкономбанка) в рамках программы господдержки малого бизнеса, позволяющей значительно удешевить стоимость кредита для малых предприятий, желающих повысить эффективность бизнеса за счет инвестиций в новые инновационные проекты и технологии. Также мы периодически проводим специальные акции для наших клиентов — например, в апреле планируем запустить две новые акции, одна из которых повысит привлекательность инвестиционных кредитов на суммы от 9 млн рублей, другая позволит открыть расчетный счет на уникальных условиях. На самом деле, не только низкие ставки привлекают клиентов: часто, если посчитать в абсолютном выражении разницу в ставках по среднему кредиту МСБ, она оказывается не такой существенной, как кажется на первый взгляд. Скорость и качество обслуживания становятся важнейшими аргументами при выборе банка, ведь после получения кредита ваши отношения с банком не прекращаются, а скорее наоборот: вы начинаете пользоваться расчетно-кассовым обслуживанием, вам важно, чтобы платежи с контрагентами проходили быстро и вы могли управлять и отслеживать их дистанционно, не тратя время на посещение офиса, вам важно получать качественные консультации по любым вопросам через колл-центр либо вашего персонального менеджера. Поэтому мы активно развиваем интернет-банк для юридических лиц, запускаем SMS-информирование — сервисы, которые создают удобства при ведении бизнеса.

**ВГ:** Вы рассматриваете кредитование стартапов?

**К. Т.:** К сожалению, по статистике, из десяти стартапов через год выживают всего два-три. Данная тенденция объясняется тем, что многие из начинающих свой первый бизнес не совсем понимают специфику отрасли, в которой им предстоит работать, не всегда правильно рассчитывают необходимые ресурсы и, как следствие, переоценивают свои возможности в новом для себя бизнесе. Это не означает, что мы не кредитруем тех, кто стоит в начале своего большого бизнес-пути: те предприниматели, которые отработали как минимум полгода и тем самым доказали свою состоятельность на начальном этапе бизнеса, могут рассчитывать на нашу финансовую поддержку.

Беседовал ФЕДОР АНДРЕЕВ

**В 2010 ГОДУ ПРОМСВЯЗЬБАНК  
ВЫДАЛ 12 ТЫС. КРЕДИТОВ, В 2011  
ГОДУ — УЖЕ 14,3 ТЫС. ПОРТФЕЛЬ  
ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ВЫРОС  
ДО 37,4 МЛРД РУБЛЕЙ, УВЕЛИЧИВ-  
ШИСЬ НА 30%. ЕСЛИ УЧИТЫВАТЬ,  
ЧТО В СРЕДНЕМ РЫНОК ВЫРОС  
НА 19%, ТО НАШ РЕЗУЛЬТАТ  
ВЫГЛЯДИТ ДОСТОЙНО**

