

Review банк российский кредит



«Мы подставим плечо малому и среднему бизнесу»

Максим Соболев, директор департамента розничного бизнеса банка «Российский кредит» (БРК), указывает, что в банковской сфере началась борьба за клиентов-юридических лиц. Как следствие, количество разнообразных банковских предложений по поддержке бизнеса день ото дня растет. Тендерное кредитование, хорошие овердрафты, выгодные предложения по расчетно-кассовому обслуживанию — это далеко не полный список услуг, доступных тем, кто продает товары и услуги.

— тактика —

— **Насколько я понимаю, это осознанный выбор банка — поддержка малого и среднего предпринимательства, в том числе за счет предоставления банковских гарантий в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд?**
— Да, сегодня наш банк дает гарантию предпринимателям, работающим в сфере госзакупок. Малый и средний бизнес сегодня нуждается в такой помощи со стороны финансовых организаций. Поэтому банки, если они настроены на дальнейшее развитие, поворачиваются в сторону этого сегмента. Сегодня все банки с капиталом свыше 1 млрд руб. подпадают под закон №44 Ф3 «О контрактной системе» в части предоставления финансовых гарантий и могут участвовать в обеспечении контрактов. Мы, естественно, тоже предоставляем гарантии в рамках этого закона.

Можно сказать, что количество клиентов по этому предложению в БРК увеличивается на четырезначными цифрами и мы дальше собираемся наращивать этот сегмент. Данный инструмент для банка фактически безрисковый. Когда заказчик государство, оно в любом случае оплатит выполнение заказа, поэтому предоставление гарантий по госзаказам в настоящий момент приоритетное для нас направление. К тому же, получая нашу гарантию, клиент переходит на расчетно-кассовое обслуживание (РКО) в нашем банке, и это еще один плюс.

— **Каковы условия получения гарантии?**
— В целом стандартные условия. По стоимости комиссии у нас одно из наиболее привлекательных на рынке предложений.

По большому счету основное требование к клиентам — это наличие практики выполнения государственных контрактов. Если один-два раза компания исполнила свои обязательства, она не попадет в реестр недобросовестных контрагентов и, скорее всего, будет дальше честно все выполнять. К тому же, если ты уже добрался до торгов, невыгодно бросать заказ: все хотят наращивать обороты. Поэтому это очень благодарная среда для развития.

Тут же тендерное кредитование, которое мы сейчас внедряем. Тендерное кредитование — это предоставление на короткий срок небольшого кредита компаниям именно для участия в тендере. У нас уже больше 1 тыс. клиентов, которым мы доверяем, а они доверяют нам. Этот сектор также абсолютно безрисковый для банка. И это радует, потому что с рисковыми инструментами сейчас работать сложно.

— **О каких рискованных инструментах идет речь?**

— Например, розничное беззалоговое кредитование. Сейчас без залога мы выдаем кредиты только по зарплатным проектам, у этих же клиентов льготные ставки. Но нельзя сказать, что мы стоим на месте. Мы активно привлекаем и новых клиентов, потому что без развития нельзя. По разным продуктам проводятся акции. Например, по Москве с 1 декабря стартует акция: мы берем на себя все издержки клиента по открытию банковского счета. Обычно, чтобы открыть расчетный счет в банке, компании требуется потратить определенную сумму — заверить документы, приехать в банк, заплатить комиссию за рассмотрение заявки



По словам Максима Соболева, предоставление гарантий по госзаказам в настоящий момент для банка приоритетное направление. Поскольку когда заказчик — государство, оно в любом случае оплатит выполнение заказа

и открытие счета. Мы все эти затраты возмем на себя. Полностью все предоставляем бесплатно. Для малого и среднего предпринимателя это очень интересное предложение. Мы готовы отказаться на какой-то период от части дохода для того, чтобы просто дать людям попробовать, насколько у нас качественный сервис. В Москве у БРК 50 отделений, и обслуживаться можно в любом. То есть с точки зрения локации и удобства еще один аргумент в пользу выбора нашего банка для предпринимателей.

— **Конкурентоспособность малых предпринимателей и бизнесменов средней руки очень часто зависит от оперативности исполнения заказа. Им важно в режиме реального времени отслеживать операции по счетам, прохождению платежей. Для них предусмотрены онлайн-сервисы?**

— Конечно. Наш интернет-банкинг интегрируется с программой 1С. Это очень удобно.

Сконвертировал данные, отправил их и работаешь. У нас хорошая система безопасности соединений: все операции проводятся только через специальные интерактивные ключи. Это то, что нужно для юридических лиц, — безопасность и своевременность платежей.

— **Какие еще опции вы можете предложить юридическим лицам?**

— Сейчас для малого и среднего бизнеса мы готовим продукт под рабочим названием «экс-пресс-овердрафт». То есть будем предоставлять кредитное плечо для того, чтобы поставщики малого и среднего бизнеса могли закрывать свои кассовые разрывы. Если в течение месяца им не хватает оборотных средств, а они хотят дальше развиваться, мы их поддержим. Это закон рынка: чем больше ты купил, тем больше продал. Допустим, у поставщика предложение: купил на большую сумму — больше предпочтений получил. И в этой ситуации не поддержать малый и средний бизнес просто невозможно. Давая им кредитное плечо, мы даем им шанс на развитие.

— **Как будет определяться размер овердрафта?**

— В зависимости от оборотов компании. Мы понимаем, как деньги будут нам возвращены. Есть экономический мультипликатор, который позволяет легко просчитать, какое кредитное плечо можно предоставить юридическому лицу, чтобы оно увеличило обороты. Есть период, в который компания должна выйти обратно в дебетовый остаток, вернуть средства и пользоваться уже собственными. За конкретный период, пока предприниматель пользовался средствами, он, конечно, заплатит определенные проценты, но с учетом того, что он повысит скорость оборачиваемости средств, ему это все равно выгодно, ведь параллельно идет привлечение новых контрагентов, новых поставщиков.

— **Что еще предлагает БРК бизнесу для сохранения и прумножения средств?**

— Есть много способов сохранения и прумножения капитала. Можно сыграть на фондовом рынке, но это риск. Есть инструменты с фиксированной доходностью: векселя, депозиты и сберегательные сертификаты. Что касается депозитов, у нас рыночное предложение, достаточно комфортные ставки для юридических лиц.

— **Вы так подробно говорите о сервисе, о ставке на качество! Почему это так важно?**

— Важна быстрота обслуживания. Каждое юридическое лицо обслуживается в том или ином офисе персональным менеджером. Это лицо банка, и мы, естественно, оперативно реагируем, если оно нам сигнализирует о том, что нужно что-то сделать. Что же касается физических лиц, то есть электронных очереди, где отслеживается средняя скорость операции. Если где-то задерживается обслуживание, мы реагируем. Количество клиентов сегмента малого и среднего бизнеса растет. Причем для нас показателем качества нашей работы является увеличение количества клиентов. Периодически мы собираем управляющих подразделениями, обмениваемся мнениями по успешности проведения акций. Что было сделано качественно или, наоборот, не принесло ожидаемых результатов. Но тенденция такова: вот уже полтора года количество клиентов в банке упорно растет. Причем с каждым месяцем все больше и больше увеличивается оборот. Это и есть показатель работы. Раньше писали в книгу жалоб и, по сути, только руководствовало знанием, что и где произошло. А сейчас пишут в интернете — это гораздо масштабнее: на каждый отзыв нужно реагировать, чтобы обслуживание было на высоте.

— **Действительно банк обращает внимание на реплики посетителей сайта?**

— Мы на все отзывы всегда отвечаем, реагируем. У нас есть служба качества, которая ответственна за этот аспект. Смысл деятельности этой службы — уменьшение общего количества жалоб. Они крайне заинтересованы в том, чтобы у них не было ни одной жалобы на банк. От людей на местах, конечно же, также многое зависит, поэтому мы обращаем внимание на пожелания и предложения по улучшению качества работы от наших сотрудников.

У нас есть определенные позиции, к которым мы хотим стремиться, поэтому мы четко реагируем на рынок и на тенденции, стараемся делать максимально хорошие предложения, позволяя себе разработки, направленные на дальнейшее развитие банка, потому что наша филиальная сеть растет достаточно активно.

Беседовала Кира Васильева

Лицо имеет значение

— корпоративное кредитование —

Отсутствие дешевых ресурсов у банков, вызванное удорожанием ставки рефинансирования, привело к тому, что основным инструментом для привлечения клиентов сейчас является сервис — это и расчетно-кассовое обслуживание на льготных основаниях, и комфортные условия по залоговому обеспечению, и консолидация кредитов. Банки предлагают актуальную услугу по валютному контролю и предоставляют клиентам электронные офисы, где удобно вести финансовые дела компании.

Уменьшение риска дефолтности за счет ликвидного залога предоставляет кредитным организациям возможность предлагать клиентам льготные ставки на займы. В условиях «банковской чистки» при обнародовании информации об отзыве лицензии у какого-либо банка конкуренты реагируют максимально оперативно, предлагая лояльные условия на определенные виды услуг и персональные настройки под каждого клиента с целью переманить пострадавших к себе.

По словам регионального директора дирекции продаж МСБ Локобанка Булата Фатыхова, в настоящее время у клиентов — юридических лиц наиболее востребованы кредиты на инвестиционные цели. «Если сопоставлять оборотные и инвестиционные цели, то пропорция будет примерно 40х60 соответственно», — констатировал Булат Фатыхов. При этом эксперт уточнил: с учетом того что ЦБ начал более жестко подходить к мониторингу статуса юридических лиц, в настоящее время для банков привлечение клиентов даже на РКО требует немало трудозатрат с точки зрения верификации бизнеса. «То есть даже при открытии счета мы должны понимать статус клиента, статус его реальности ведения бизнеса, статус его бизнес-репутации. Все это должно учитываться с точки зрения нормативов ЦБ».

Тем не менее клиенты в статусе юридических лиц всегда являлись для банков приоритетным сегментом, поскольку они не только генерируют большие объемы пассивов, но и являются потенциальными клиентами на размещение активов.

Не стоит забывать, что банки предлагают и брокерское обслуживание для юридических лиц, которые хотят быстро преумножить свои капиталы. Однако в кризисный период рискованные инвестиции не пользуются большим спросом. В тренде продукты иной направленности. Например, малый и средний



Несмотря на кризис, банк «Российский кредит» не только открывает новые филиалы, но и активно развивает региональную сеть в направлении юридических лиц

бизнес может рискнуть другим способом — увеличить обороты. Некоторые банки предоставляют своим клиентам объемные овердрафты. Так, банк «Российский кредит» презентует услугу «экс-пресс-овердрафт», которая помогает клиентам закрывать кассовые разрывы, например увеличивая кредитное плечо на закупку определенной партии товара. Как рассказал директор департамента розничного бизнеса банка «Российский кредит» Максим Соболев, размер кредитного плеча зависит от оборотов компании: «Есть экономический мультипликатор, который позволяет легко просчитать, какое кредитное плечо можно предоставить юридическому лицу, чтобы оно увеличило обороты. В определенный период компания должна выйти обратно в дебетовый остаток и начать пользоваться собственными средствами». Экспресс-овердрафт дает возможность увеличивать скорость оборачиваемости средств, а также параллельно при-

зывать новых контрагентов и поставщиков, увеличивая закупки.

Несмотря на кризисные проявления в экономике, банк «Российский кредит» открыл филиалы в Волгограде, Сибири и Поволжье. Региональная сеть развивается как раз в сторону бизнеса. Теперь и в регионах юридические лица могут получить суду под залог недвижимости, как коммерческой, так и жилой. Или, например, оформить банковскую гарантию для участия в государственных закупках. Очень многие финансовые организации сейчас поддерживают малый и средний бизнес, участвующий в тендерах госзакупок. Согласно закону №44 Ф3 «О контрактной системе», банки с капиталом свыше 1 млрд руб. могут участвовать в обеспечении контрактов в части предоставления финансовых гарантий. Сегмент растет, поскольку для банка он фактически безрисковый. Государство как заказчик гарантированно оплатит необходимый продукт, услугу или разработку. При

УСЛУГИ БАНКА «РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ» КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ

1	УСЛУГИ ДЕПОЗИТАРИЯ	7	ГАРАНТИЙНЫЕ ОПЕРАЦИИ
2	РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В РУБЛЯХ И ИНОСТРАННЫХ ВАЛЮТАХ	8	ВЕКСЕЛЯ
3	ОБСЛУЖИВАНИЕ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ	9	ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ
4	КОНВЕРСИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ	10	ЭЛЕКТРОННЫЙ ОФИС
5	БРОКЕРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ	11	ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ
6	ОПЕРАЦИИ ПО АККРЕДИТИВАМ	12	АРЕНДА СЕЙФОВ

этом некоторые финансисты идут дальше. Банк «Российский кредит», например, внедряет тендерное кредитование, при котором небольшая сумма предоставляется компании на короткий срок исключительно для участия в тендере.

Сергей Звенигородский, начальник отдела розничных продаж УК «Солид Менеджмент», считает, что экономика страны работает в обычном режиме, давление не доходит до критического, поэтому и банки работают в пределах своих возможностей. «Предоставление помощи государственным банкам ведется по политическим причинам, поскольку их заставляли в свое время «спонсировать» не всегда прибыльные проекты, а обрушение любого госбанка может повлечь за собой эффект домино. В то же время пределы возможностей банками уже определены, поэтому ведутся оптимизация бизнес-процессов и сокращение головных аппаратов структура», — поясняет эксперт.

Бизнес любого масштаба сейчас требует внутренней оптимизации, которая выражается в отказе от повышения зарплат, премий, сокращении штата работников, снижении себестоимости продукции за счет различных факторов. Освободившиеся деньги направляются на поддержание жизнедеятельности компании, однако их недостаточно. Проблемой юридических лиц, по мнению экспертов, является не столько сама де-

вальвация и удорожание, сколько психологическое отношение к ситуации. И успокоительным лекарством здесь выступает подпитка ликвидностью в требуемом размере в короткий срок приемлемыми ставками по кредиту.

Несмотря на видимую борьбу за клиентов, банки все-таки несколько скептически настроены к новичкам в бизнесе: для них это очень рискованные проекты, и получить кредит на развитие при отсутствии уже заложенной материальной базы для залога практически невозможно. Кроме того, как говорят сами представители бизнес-среды, есть и проблемы с осуществлением международных проектов.

Финансовый директор Tutti Frutti Russia Александр Пахомов рассказал, что в настоящее время у компании есть потребности в закупке оборудования, и поскольку поставщик необходимого товара является Южной Кореей, то в компании рассматривался вопрос о международном обратном факторинге. «К сожалению, российские банки подобную услугу пока не предоставляют», — констатировал Александр Пахомов. — Поэтому хотелось бы, чтобы данный продукт появился в линейке услуг отечественных банков. Также в нашей компании востребованы такие продукты, как аккредитивы и классическое кредитование, без которых было бы невозможно дальнейшее развитие нашей сети».

Конечно, международный факторинг существует, другое дело, что в связи с санкциями не все зарубежные банки берутся гарантировать сделки. Хотя Азиатский регион, безусловно, более благосклонен к российским партнерам, чем американские и европейские финансовые институты.

Одна из проблем малого и среднего бизнеса в настоящий момент связана с выплатой валютных кредитов. Компаниям необходимо генерировать прибыль, покрывающую девальвацию рубля, и этот процесс приходится растягивать по времени при помощи реструктуризации кредитов и перекредитования по новым условиям. Банки активно предлагают консолидацию нескольких кредитов в один, займы и субординированные кредиты, помощь в размещении облигаций эмитентов на фондовом рынке в преддверии получения денег из Пенсионного фонда России и запуска новых механизмов по налоговым льготам на ценные бумаги. Банки заинтересованы в постоянных поступлениях средств от клиентов, поэтому юридические лица как стабильный генератор дохода находятся в приоритете. В связи с закрытием многих финансовых организаций доверие к банковской системе в целом несколько снизилось, что заставило сектор активизироваться. Поэтому малый и средний бизнес без поддержки не останется.

Юлия Савина