

# малый и средний бизнес

## Три фактора роста

— конкуренция —

По его словам, в нынешнем году, как и в прошлом, приоритет номер один — качество кредитного портфеля. Банки концентрируются на работе с действующими клиентами, попутно забирая хороших клиентов у конкурентов. Сегодня компаниям со средним финансовым состоянием получить кредит в новом банке проблематично.

Кредитование МСБ продолжает оставаться якорным продуктом в сегменте корпоративного бизнеса. Однако экономическая ситуация сделала банковское финансирование бизнеса консервативным как со стороны банков, так и со стороны самих предпринимателей: они пока не спешат ввязываться в долги. В кризис в моду вошли другие направления. По словам первого заместителя председателя правления Локо-банка Ирины Григорьевой, в сегменте малого бизнеса банки уходят от простого кредитования в сторону расширения линейки транзакционных продуктов и предложения нефинансовых сервисов.

«Банк только кредитует» — этот стереотип уходит в прошлое. «Сейчас банки стали активно предлагать бизнесу и нефинансовые услуги, в том числе юридическое и налоговое сопровождение, сервисы по ведению бухгалтерии, страховые продукты. Ведется постоянная работа над усовершенствованием стандартных дистанционных сервисов, и, по нашим прогнозам, количество таких сервисов будет только увеличиваться. Таким образом банки стремятся занять постоянное место в жизни клиентов», — отмечает эксперт.

«В кризис вырос спрос на гарантии и аккредитивы. Эти инструменты страхуют риски неплатежей в системе, поскольку внутри компаний риск-менеджмент не такой серьезный, как в банке. После отмены «зарплатного рабства» стали совершенствоваться зарплатные карточные проекты. Как правило, зарплатные проекты делятся между пулом банков, которые конкурируют между собой уже за конкретного работника компании», — добавил господин Пастернак. По его словам, для ритейлеров большое значение имеют инкассация и эквайринг, которые составляют существенную часть их текущих расходов.



Председатель правления Нордеа-банка Михаил Поляков указал на существенный рост спроса на деривативы и продукты кэш-менеджмента со стороны бизнеса. «Компании заинтересованы в снижении рисков и повышении оборачиваемости капитала», — пояснил он.

По мнению госпожи Гарева, важным фактором при выборе банка становится качество расчетно-кассовых услуг: «Одним из основных приоритетов является скорость расчетов и технологическое наполнение ДБО. Сейчас практически все операции клиенты предпочитают совершать, не посещая банковский офис. Все большую популярность сейчас набирает мобиль-

ное приложение для бизнеса, так называемый портал менеджера.

### Экономика, ЦБ и Трамп

По мнению господина Грошева, в 2017 году на развитие рынка кредитования МСБ будут влиять три ключевых фактора: состояние российской экономики, политика ЦБ и возможное смягчение санкций новым президентом США. Впрочем, главный аналитик Бинбанка Наталья Ващелок на быструю отмену санкций советует не рассчитывать: за благо можно считать отсутствие новых ограничений в отношении России.

В 2017-м ожидается возобновление роста кредитного портфеля:

### КОТЕКСТ СКОЛЬКО ПРЕДПРИЯТИЙ МСБ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

По данным единого реестра субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ) Федеральной налоговой службы (ФНС) в Приволжском федеральном округе зарегистрировано 1,7 млн таких предприятий. Большая часть из них — микробизнес, на него приходится более 93% компаний в этом секторе. Нижегородская область находится на втором месте в округе по числу субъектов малого и среднего бизнеса. Как подсчитали в ФНС, в регионе 131,2 тыс. предприятий МСБ. Большая часть из них представлена индивидуальными предпринимателями, которые относятся к категории микробизнеса. Таких в Нижегородской области 63,9 тыс. человек. Юридических лиц, чей доход не превышает 120 млн руб., в регионе 59,7 тыс. Малых предприятий — 6,3 тыс., индивидуальных предпринимателей этой категории — 817 человек. Меньше всего в Нижегородской области, как и в целом по ПФО и по стране, зарегистрировано средних предприятий. Среди юридических лиц таких в регионе всего 470 компаний, среди ИП — 12. При этом в Нижегородской области, который выборочно собирает данные по МСБ, подсчитали, что с января по июнь 2016 года только оборот малых предприятий составил 255,1 млрд руб., а объем их инвестиций в основной капитал достиг 6,3 млрд руб.

## Признаки восстановления

— эксперт —

Для всех нас 2016 год складывался напряженно, но интересно. Малый бизнес по природе своей более чувствителен к колебаниям экономики, потому что у малых предприятий нет запаса по капиталу, который позволил бы им пережить два-три нестабильных года. Но у МСБ есть и свои преимущества: этот сектор, и практика это подтверждает, всегда мобильнее и его адаптивность к меняющимся условиям тоже выше. Макроэкономические прогнозы позволяют надеяться, что если не сейчас, то через полгода мы сможем говорить как о свершившемся факте о завершении адаптации предпринимательского сообщества к новым условиям. Я не говорю, что все будет хорошо: адаптация на уровне совершившегося падения это не то, что хотелось бы видеть. Мы нацелены на рост, и не в размере статистической погрешности, а в более ощутимых значениях. Но для этого надо еще много работать, и результативность этой работы зависит от каждого из нас.

Статистика по Нижегородской области уже внушает сдержанный оптимизм. Например, количество работающих предприятий в регионе с 2013 по 2016 год стабильно росло, а это в основном как раз малый и средний бизнес, потому что крупные предприятия исчисляются единицами. Доля убыточных предприятий в регионе в 2013 году заметно увеличилась, а потом планомерно начала снижаться. То есть мы подходим к докризисным показателям, и по стоимости обслуживания кредитов вышли практически на докризисный уровень. Поступление налогов на прибыль в текущем году на 20% больше, чем в 2015 году, это тоже демонстрирует, что, хотя в целом у МСБ ситуация по-прежнему тяжелая, есть предприятия, которые чувствуют себя лучше.

Есть и другие косвенные показатели наметившихся позитивных трендов. Например, в этом году НБД-Банк выдал первый аккредитив в Китае в рублях. Не секрет, что наши региональные компании активно работают с Китаем, и аккредитивы раньше, конечно, тоже использовались, но традиционно — в долларах либо в евро, только в последние два года начал появляться юань. Рублевые сделки по аккредитивам в Китае для больших федеральных банков, которые обслуживают крупный бизнес, может быть, и не новость. А для нас как регионального банка, который обслуживает сектор малого и среднего бизнеса, это интересный факт, который мы расцениваем как показатель состояния экономики и состояния МСБ конкретно в нашем регионе.

Еще один позитивный факт — по данным Центробанка, в целом по банковской системе, и мы можем это подтвердить на собственных цифрах, к середине 2016 года перестала расти просроченная задолженность по кредитам. Что это означает? Мы знаем, что после существенных изменений ситуации в экономике, которые произошли в 2014–2015 годах, многие предприятия, в том числе в сегменте малого и среднего бизнеса, ушли с рынка, разорились, обанкротились. Ушли по-разному — некоторые постарались максимально рассчитаться со всеми, кто-то, наоборот, решил обмануть как можно больше кредиторов, чтобы себе что-то оставить. Но с уходом кого-то из участников рынка его доля неизбежно перераспределяется между остальными. Конъюнктура меняется, и те, кто выжил, получают дополнительную клиентскую базу и на фоне наметившейся стабилизации экономики продолжают работать. Поэтому сегодня мы фиксируем не просто сокращение количества банкротств и портфеля просрочки, но и наметившийся рост производственных и финансовых показателей у ряда игроков в разных отраслях. Это и есть адаптация бизнеса, и с учетом более оптимистичных прогнозов на 2017 год мы видим в этом признаки того, что ситуация стабилизируется. Я не стану говорить, что это уже свершившийся факт, но объективные показатели позволяют на это надеяться.

Александр Шаронов, председатель правления ПАО «НБД-Банк»

## «МСБ сегодня кредитуются на условиях лучше, чем крупнейшие корпорации»

О кредитной политике банков в современных условиях и новых финансовых инструментах господдержки для среднего бизнеса рассказывает руководитель департамента региональной сети банка ВТБ — старший вице-президент **Михаил Волков**.

— эксперт —

— Как вы характеризуете ситуацию на рынке кредитования среднего бизнеса? Как изменилась конъюнктура за последний год?

— С начала 2015 года на рынке произошли знаковые изменения, заметно повлиявшие на ситуацию в банковском секторе. Это прежде всего девальвация рубля и ограничения как по выводу на зарубежные финансовые рынки капитала, так и по завозу продукции. Сейчас можно констатировать, что правильные и последовательные действия правительства РФ и Банка России помогли стабилизировать ситуацию: ключевая ставка существенно снизилась, стоимость кредитов, в том числе в сегменте МСБ, сравнялась с уровнем 2013–2014 годов, а антикризисные действия властей привели к позитивным для экономики последствиям.

Так, экономически выгодной стала работа над импортозамещением и повышением экспортной ориентированности компаний, в том числе малых и средних. В сферах, где прежде никто не думал о конкурентоспособности российской продукции, она появилась. Например, в легкой и текстильной промышленности представители китайского бизнеса готовы создавать СП с российскими партнерами и инвестировать в развитие бизнеса на нашей территории.

Еще одна знаковая тенденция заключается в том, что если раньше в структуре нашего кредитного портфеля в сегменте МСБ доминировали торговые компании, то сейчас активизировалась производственная сфера: у предприятий есть желание инвестировать в создание новых производств либо в расширение и модернизацию действующих. Если брать разрез по отраслям, то в очевидном плюсе — пищевая промышленность и сельское хозяйство, демонстрирующие колоссальный рост как с точки зрения производственных показателей, так и в плане инвестиций, причем не только в традиционных аграрных регионах. Конечно, в АПК инвестиционный срок по объективным причинам короче, чем в реальном секторе, так что не исключено, что в скором времени мы увидим эффект и в других отраслях.

— Ужесточились ли в этих условиях подходы банков к отбору заемщиков в сегменте МСБ? Возможен ли вообще сегодня в этом сегменте оптимальный баланс между ростом кредитного портфеля и его качеством?

— Безусловно, все события в экономике сказываются на банковском секторе, и объем проблемных долгов остается серьезным. Но если говорить о кредитной политике ВТБ в отношении среднего бизнеса, то мы всегда строили ее максимально взвешенно, и в результате объем проблемной задолженности в этом сегменте у

нас ниже, чем по рынку в целом. Но кроме правильности выбранной нами стратегии не может не радовать и еще одна тенденция. В период экономической нестабильности неизменно сокращается круг потенциальных заемщиков: с рынка уходят слабые, но очень эффективные компании, неспособные быстро реагировать на внешние вызовы, но сейчас мы видим, что этот процесс практически исчерпан, ситуация стабилизировалась.

При этом отмечу, что, несмотря на трудности, в целом в нашей кредитной политике мы глобально ничего не меняли. В отличие от многих банков даже в самый разгар турбулентности в начале 2015 года руководством ВТБ было принято решение не приостанавливать кредитование и поддерживать клиентов. Мы по-прежнему идем навстречу предпринимателям, при необходимости занимаемся реструктуризацией кредитов и не претендуем на их бизнес. Ведь наша основная задача как госбанка — поддерживать экономику страны.

В целом в 2015 году темпы роста кредитного портфеля в сегменте среднего бизнеса несколько сократились, но здесь, скорее, повлияла не кредитная политика банков, а выжидательная позиция бизнеса, который стал пересматривать свои цели и задачи. Но уже в этом году мы видим, что запрос на финансирование есть. Например, только через Корпорацию МСП к нам пришли около 200 новых клиентов, и они уже получили финансирование.

Потенциал сегмента мы оцениваем очень позитивно и на ближайшие три года планируем рост кредитного портфеля в сфере среднего бизнеса более чем в два раза. — Достаточны ли меры господдержки, принимаемые профильными федеральными институтами для стимулирования кредитования МСБ? Есть ли в регионах резервы для роста объемов кредитования по этим программам?

— Вообще, усилия государства по поддержке МСБ, предпринятые в последнее время, я бы назвал прорывными для этой сферы. Те инструменты, которые сегодня предлагает, например, Корпорация МСП, помогают предпринимателям получать финансирование на условиях лучше, чем имеют крупнейшие компании страны. Это прецедент в современной истории России, тем более в условиях непростой ситуации в экономике.

Банк ВТБ одним из первых стал работать по программам Корпорации МСП, и на данный момент мы выигрываем более 60% всего кредитного портфеля популярной программы «Шесть с половиной». На сегодняшний день у нас заключено сделок на 35 млрд рублей с разными субъектами МСБ по всей стране. Причина успеха, на мой взгляд, в том, что мы принимали непосредственное участие в разработке программы, кроме того,

велись предметные консультации с бизнесом. В результате получился реально работающий, востребованный инструмент, удобный для предпринимателей: фактически при подаче заявки они контактируют только с банком, мы как сервисная компания все вопросы решаем по принципу одного окна. Это, кстати, одна из наших главных задач — уйти от представления о банке как о сложном бюрократизированном институте, стать максимально простыми и комфортными, интуитивно понятными.

Отдельно мы работаем с Фондом развития промышленности (ФРП). Его программы не считаются целевыми для малых предпринимателей, но, учитывая суммы кредитов, которые выделяют через ФРП, речь вполне может идти о поддержке среднего бизнеса.

Если говорить о ситуации в регионах, то определенным дисбаланс в том, насколько активно бизнес использует новые финансовые возможности, существует, но, скорее, по объективным причинам — в силу разной структуры экономики. И я бы не ставил вопрос о достоятельности и доступности финансирования — актуальнее, на мой взгляд, вопрос о конкретных проектах, нуждающихся в инвестициях, и о том, готов ли бизнес вкладывать средства, свои или заемные. Все-таки период осторожности предпринимателей, закономерно следующий за любыми шоковыми изменениями в экономике, хотя и завершается, но опасения у бизнеса остаются, и банкиры испытывают дефицит проработанных качественных проектов.

— У вас есть опыт взаимодействия с властями разных регионов страны. Как вы оцениваете существующий инструментарий властей субъектов РФ по поддержке МСБ?

— Я считаю, что решение вопроса доступности финансовых средств для бизнеса — не первоочередная задача субъектов РФ, по крайней мере их функционал не должен сводиться к этому, их бюджетные возможности и так ограничены. Решать его должны инструменты, созданные на федеральном уровне, а также банковские продукты. Взять, например, бюджетные гарантии субъектов РФ: по сути, нам как банку было бы выгодно переложить свои риски на региональную казну, то есть в случае неплатежеспособности заемщика забрать деньги из бюджета. Но это неправильно. Мы умеем профессионально оценивать риски, проекты, финансовое состояние компаний и должны заниматься этим сами. А бюджет должен прежде всего обеспечивать социально-экономическое развитие региона. Это главная функция областных властей, и показателем того, насколько они с ней справляются, является качество жизни и уровень удовлетворенности жителей региона. Кстати, это всегда очень сложно почувствовать: например, у банка мо-



гут быть отличные финансовые показатели, но если уровень удовлетворенности клиентов недостаточно хорош, то никакая позитивная динамика не имеет смысла.

Поэтому каждый должен заниматься своим делом. И от чиновников на местах требуется, скорее, не дополнительная финансовая поддержка, а качественный сервис в рамках их полномочий. По сути, уровень сервиса власти должен быть таким же, как в бизнесе: чтобы все было предельно понятно, просто, доступно с точки зрения информации и простоты решений. Менеджер банка может долго и увлеченно рассказывать клиенту про процессы и технологии, но ему это не нужно, ведь его конечная цель — получить даже не деньги, а конкретный продукт или услугу, которые он хочет на эти средства приобрести, вовремя и без лишних хлопот. То же бизнесу нужно и от власти. А предприниматель нового поколения уж точно не хочет ходить по инстанциям — они хотят получить услугу в несколько кликов. И в этом смысле очень здорово, что уровень цифровизации госуслуг растет.

— Один из самых дискутируемых в экспертной среде вопросов — сможет ли МСБ стать локомотивом российской экономики. Когда и при каких условиях, на ваш взгляд, это возможно?

— Сегодня зачастую принято сначала искать дно, а потом — «локомотивы», которые способны экономике отбуксовать, но, на мой взгляд, это неконструктивно. Любуй большой путь к глобальной цели требует времени и решения многих задач — не может быть одного простого решения, одного-двух-трех «локомотивов». И в этом смысле долгосрочные перспективы сегмента МСБ я связываю с выходом на рынок предпринимательского поколения Y и даже Z, которому уже неинтересно строить карьеру по родительскому сценарию, до пенсии сидя на одном месте, они воспитаны в рыночной среде и хотят развиваться, что-то генерировать и ради этого готовы рисковать. Уверен, эти ребята будут создавать тот самый недостающий пласт малого и среднего бизнеса, и это даст толчок расширению сегмента.