

БАНКИ В ПОГОНЕ ЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

МАЛЫЙ БИЗНЕС НУЖДАЕТСЯ В КРЕДИТНЫХ РЕСУРСАХ КАК НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ, ТАК И НА РАЗВИТИЕ. БАНКИ, В ПРИНЦИПЕ, ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ТАКИХ КЛИЕНТАХ, НО ЕСТЬ И РИСКИ. НЕСМОТРИ НА ЭТО, БАНКИРЫ СТРЕМЯТСЯ УВЕЛИЧИТЬ ПОРТФЕЛЬ КРЕДИТОВ МСБ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА СЧЕТ ЦИФРОВИЗАЦИИ ПРОДУКТОВ. ОЛЬГА ВЕЛИКАНОВА

Как утверждают эксперты, сегмент кредитования малого бизнеса довольно сильно консолидирован. Так, по результатам исследования общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» и аналитического агентства «Бизнесдром», по итогам первого полугодия 2019 года на 30 российских банков приходилось 79% кредитов МСБ, или 3,3 трлн из 4,6 трлн рублей. При этом концентрация портфеля в крупнейших банках все последние годы только нарастает. К примеру, еще в 2015 году она составляла лишь 43%.

Интерес банкиров к этому клиентскому сегменту объясним: кредиты «малышам» позволяют диверсифицировать портфель, снизить концентрацию на крупных заемщиках. Кроме того, малый бизнес более мобилен и чаще обращается за средствами, чем крупный, который имеет возможность привлечь большой кредит на долгий срок или проектное финансирование.

Как рассказывает председатель Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк» Виктор Вентимилла Алонсо, кредитование малого бизнеса — одно из самых перспективных и быстроразвивающихся направлений. «Об этом свидетельствует и динамика выданных этому сегменту кредитов. В Северо-Западном банке ПАО «Сбербанк» в первом полугодии 2019 года совокупный объем займов малому бизнесу вырос почти на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Одновременно с этим увеличилось и количество выданных кредитов — более чем на 25%. Это связано, прежде всего, с повышением доступности финансирования в сегменте МСБ за счет внедрения и развития онлайн-технологий и технологий быстрых решений», — рассказывает он.

Банкиры фиксируют растущий спрос на кредиты со стороны малого бизнеса, даже в условиях экономической нестабильности. «Потребность в кредитных ресурсах — как

для пополнения оборотных средств, так и для реализации новых проектов или расширения своего дела — у субъектов малого и среднего бизнеса только растет. Да, не у всех из них есть необходимые залоговые средства, у некоторых некорректно высчитан потенциальный спрос на их товары и услуги, из-за чего неверно спрогнозирован срок возврата вложенных средств. Но в большинстве своем отечественные предприниматели вполне кредитоспособны», — говорит заместитель управляющего Северо-Западным филиалом банка «Открытие» по малому и среднему бизнесу Надежда Ледовская.

Аналогичного мнения придерживается и директор департамента малого бизнеса Росбанка Дмитрий Смирнов: «По итогам трех кварталов 2019 года мы фиксируем увеличение спроса на кредитные продукты для МСБ на 20%. Во многом это связано с изменением учетной политики Центробанка и способности небольших предприятий оперативно адаптироваться под меняющийся рынок».

КТО НЕ РИСКУЕТ Малый бизнес банки всегда относили к более рисковому клиентскому сегменту, чем крупных заемщиков. Сейчас эти риски остаются, но просрочка в портфеле кредитов МСБ снижается, что является позитивным трендом. По данным «Опоры России», если в 2017 году были просрочены более 15% ссуд, то к началу июля 2019 года просрочка снизилась до трехлетнего минимума и составила 12%.

Позитивную статистику отмечают и сами банкиры. «По данным Банка России, просроченная задолженность в сегменте МСБ, достигнув максимума в начале 2018 года, с тех пор снижается. И если в конце 2014 года в среднем она составляла около 8% от портфеля кредитов малому и среднему бизнесу, а в 2016–2018 колебалась в диапазоне 13–16%, то в середине нынешнего года снизилась до уровня в 12%», — комментирует госпожа Ледовская.

При этом, обращаясь к кредиторам, предприниматели все же стали осторожнее. Они более взвешенно подходят к увеличению долговой нагрузки. «Экономические потрясения последних пяти лет научили предпринимателей более взвешенно оценивать свои риски, что благоприятно отразилось на их кредитоспособности. Большая часть кредитов (70%) выдается на пополнение оборотных средств, в меньшей степени — на инвестиционные проекты», — говорит господин Смирнов.

ЕСТЬ ПРЕФЕРЕНЦИИ Очевидно, что предпринимателям, привлекающим заемные средства, важна их цена. Сейчас, когда банки конкурируют за этих клиентов, а на государственном уровне проводится политика поддержки их кредитования, ставки по ссудам снижаются. В частности, программа Минэкономразвития России по льготному кредитованию субъектов МСБ предполагает, что процентная ставка составит 8,5% годовых, срок кредитования — до трех лет для кредитов на пополнение оборотных средств и до 10 лет для кредитов на инвестиционные цели. Общий кредитный лимит для одного заемщика установлен на уровне до 500 млн рублей для кредитов на пополнение оборотных средств и до 2 млрд рублей для кредитов на инвестиционные цели.

Банки включаются в эту программу. «Например, Сбербанк активно участвует в программе Министерства экономического развития, где кредиты предоставляются под фиксированную ставку 8,5%, а также в программе поддержки предприятий, занимающихся сельским хозяйством, стоимость таких кредитов составляет до 5%», — объясняет господин Вентимилла Алонсо.

Как рассказывает Дмитрий Смирнов, в среднем кредиты выдаются на срок до семи лет, а процентная ставка составляет от 9,5%. «При этом наш банк является

участником государственной программы Минэкономразвития для МСБ с льготной ставкой 8,5%. Цели финансирования могут быть абсолютно разными, начиная с пополнения оборотного капитала, заканчивая инвестициями в основные средства, недвижимость, вложениями в новые направления деятельности», — перечисляет он.

КОНКУРЕНЦИЯ В СЕТИ В борьбе за клиентов МСБ банки активно внедряют цифровые технологии, а онлайн-каналы обслуживания становятся все более технологичными. «Конкуренция за клиента значительно возросла, и на первый план в этой борьбе выходят качество обслуживания и инновационные сервисы», — утверждает господин Вентимилла Алонсо. — Одним из них является, в частности, «Сбербанк Онлайн Финансирование», внедрение и развитие которого направлено на упрощение и ускорение процессов предоставления кредитов. Мы формируем большое количество предодобренных предложений с использованием технологии big data: на основании финансовой активности клиента производится анализ его потребности и формируется индивидуальное предложение. Мы будем стремиться к тому, чтобы в дальнейшем каждый клиент имел предодобренный лимит, которым он мог бы воспользоваться при необходимости в любое удобное для него время», — говорит он. Сейчас, по его словам, в Северо-Западном банке около 90% заявок на финансирование клиентов МСБ поступает онлайн. Для сравнения: в 2018 году этот показатель составлял около 30%.

Технологичность становится вектором развития сегмента для МСБ. «Наша главная разработка этого года — новый интернет-банк для предпринимателей», — рассказывает господин Смирнов. — Его особенность — это работа с облачной электронной подписью: все вычислительные операции с использованием электронной подписи происходят на внешнем ресурсе — «облаке», на стороне пользователя остается лишь необходимость идентифицировать себя (например, через ввод пароля в мобильном приложении). Это освобождает клиента от привязки к настроенному рабочему месту, от необходимости хранить файлы электронной подписи на съемных носителях».

Цифровизация требует от банков инвестиций, но за ней — будущее, признают участники рынка. «Бизнес все активнее пользуется онлайн-сервисами: растет число процессов и продуктов, которые будут оцифровываться. В рамках развития цифровых технологий мы также предоставляем клиентам ряд нефинансовых решений экосистемы Сбербанка для развития бизнеса: сервис проверки контрагентов, электронный документооборот, сервис поиска и привлечения клиентов и многое другое. Многие из них не требуют от клиента дополнительных расходов», — резюмирует господин Вентимилла Алонсо. ■



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТЯСЕНИЯ ПОСЛЕДНИХ ПЯТИ ЛЕТ НАУЧИЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ БОЛЕЕ ВЗВЕШЕННО ОЦЕНИВАТЬ СВОИ РИСКИ, ЧТО БЛАГОПРИЯТНО ОТРАЗИЛОСЬ НА ИХ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ