35 ➔ Конкуренция на рынке непрерывно возрастает. Все большее количество банков уделяет пристальное внимание кредитованию и обслуживанию клиентов МСБ. К последним тенденциям в этой области можно отнести комплексность предложений, адресованных малым и средним предприятиям (это не только открытие расчетного счета, но и подключение к системе «интернет — клиент — банк», заключение зарплатного проекта, предложение розничных продуктов собственникам компании и сотрудникам). Сегодня наблюдается серьезный синергетический эффект между розничным бизнесом и работой с клиентами МСБ. Клиенты имеют возможность удовлетворить максимально широкий перечень своих финансовых потребностей в одном банке.

Виктор Нестеров, президент НП КСК «Союзпетрострой-Стандарт», отмечает, что за последнее время у малого и среднего бизнеса наметились определенные взаимоотношения с банками. «Если финансовый кризис не получит дальнейшего развития, будем надеяться на плодотворную работу. Строительные компании малого бизнеса, которые намерены закрепиться на рынке, вынуждены оснащаться. Для покупки средств малой механизации и строительной техники требуются кредиты, лизинговые договоры. Для малых компаний это суммы в 5–10 млн рублей, для средних — в 20–30 млн рублей на срок до трех лет. Кроме того, все подрядные организации испытывают трудности с кассовыми разрывами, то есть вынуждены подписывать договоры со сроками оплаты СМР до 60 дней. Для оплаты материалов, услуг, заработной платы требуются деньги. Приходится обращаться к банкам», — говорит господин Нестеров.

«ЭТОГО ОТМЫТЬ ИЛИ НОВОГО СДЕЛАТЬ» Между тем при работе с клиентами мидл-сегмента банки сталкиваются с рядом проблем, главная из них, по утверждению банкиров, это безответственность предпринимателей, которая может проявляться во всем — и в организации учета, когда собственник бизнеса сам только приблизительно понимает, сколько зарабатывает и кому сколько должен, в соблюдении условий договора и, собственно, в сохранении конкурентоспособности бизнеса. По мнению экспертов, иногда создается впечатление, что предприниматель смотрит на свой бизнес, как цыган на ребенка, размышляя, «этого отмыть или нового сделать». Поэтому возрастает роль личности собственника, его психологического портрета и умения держать слово.

Кроме того, проблемами кредитования МСБ, с которыми сталкиваются банки, традиционно остаются отсутствие достаточного залогового обеспечения и низкая транспарентность бизнеса. Первую проблему можно решить со стороны банков посредством предоставления полностью или частично беззалоговых кредитов либо принятием в залог приобретаемого имущества, а со стороны городской администрации — оформлением поручительства Санкт-Петербургского фонда содействия кредитованию малого бизнеса (до 50% от суммы кредита).

Вопрос прозрачности бизнеса и культуры ведения учета лежит целиком на предпринимателях. И здесь наметился существенный прогресс. Понимать объективную картину положения своей компании важно прежде всего для собственника.

В 90% случаев кредитования МСБ от заемщика требуется залог. Именно это, а отнюдь не высокие ставки, — главное препятствие на пути кредитования МСБ. «Многих предпринимателей интересуют беззалоговые кредиты, — рассказывает Яна Шепелева, начальник управления массового бизнеса филиала „Санкт-Петербургский“ „Альфа-банк Северо-Запад“, — но не каждый банк готов такие кредиты выдавать. Мы готовы предложить предпринимателям беззалоговый кредит „Партнер“ на сумму от 350 тысяч до 3 миллионов рублей на срок от полугода до трех лет. Предварительное решение по заявке на кредит мы даем в день обращения, а получить деньги возможно уже через 5–7 рабочих дней. Наши отличия — скорость и максимальная сумма беззалогового кредита. Единственный дополнительный расход — это комиссия за рассмотрение заявки — 2 процента от суммы кредита. На этом расходы заканчиваются. Выпуск и обслуживание карты „Альфа-Cash“ бесплатно. Что касается клиентов покрупнее, когда речь уже идет о кредитовании с залоговым обеспечением, появляются расходы на страхование предмета залога. Вместе с тем не только банк, но и клиент приобретает больше спокойствия на случай повреждения или кражи», — говорит эксперт.

В конце 2011 года были представлены результаты опроса столичных предпринимателей. Исследование проводилось в сентябре 2011 года. На один из главных вопросов — о доступности кредитов для бизнеса — лишь 20% респондентов дали утвердительные ответы. 67% опрошенных заявили, что условия банковского кредитования являются для них «неподъемными».

Сейчас средняя ставка процентов для МСБ варьируется в пределах 15–18%. Проблема в том, что, согласно статистическим данным, рентабельность предприятий не достигает даже этого уровня. «Если говорить о Росбанке, то под малым бизнесом мы понимаем компании с объемом годовой выручки до 360 млн руб. и предлагаем кредитование в сумме до 40 млн.

Средний бизнес — это компании с объемом годовой выручки от 360 млн до 1,8 млрд руб., для данного сегмента клиентов максимальная сумма не ограничена и зависит исключительно от платежеспособности клиента и достаточности залогового обеспечения.

Стандартные сроки на рынке для беззалоговых кредитов — 24–36 мес., кредитов на оборотный капитал — 18–36 мес., инвестиционных кредитов — 5–7 лет. Средний уровень процентных ставок для предприятий малого бизнеса в четвертом квартале 2011 года был на уровне 13–15 процентов годовых по рублевым кредитам», — рассказывает Илья Злуницын, директор Северо-Западного филиала Росбанка. ■

ВЫЕЗЖАЮТ НА ДОВЕРИИ

ПОЗИЦИИ КОМПАНИЙ, САМОСТОЯТЕЛЬНО ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИХ ИНКАССАТОРСКИЕ УСЛУГИ, С КАЖДЫМ ГОДОМ СЛАБЕЮТ — ФИРМЫ НЕ УСПЕВАЮТ НАРАБАТЫВАТЬ БАЗУ ДОВЕРЯЮЩИХ ИМ КЛИЕНТОВ ТАК СКОРО, КАК ЭТО ПОЛУЧАЕТСЯ У БАНКОВ, НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО У ПОСЛЕДНИХ МЕНЬШЕ И СПЕЦТРАНСПОРТА, И МАРШРУТОВ, И СОТРУДНИКОВ. ДАША ГИЛЕВА



СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

ДЛЯ НЕБАНКОВСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩЕЙ УСЛУГИ ИНКАССАЦИИ, ВАЖНО ДОВЕРИЕ РЫНКА, КОТОРОЕ НАКАПЛИВАЕТСЯ ГОДАМИ И СОПРОВОЖДАЕТСЯ ОТРАСЛЕВОЙ КОНЦЕНТРАЦИЕЙ

Услуги инкассации сегодня в Санкт-Петербурге предлагают как небольшие фирмы, так и банки, которые хотят оказывать полный комплекс услуг и не зависеть от сторонних организаций. Оборот рынка наличной валюты растет (увеличение на 15% в 2010 году, на 25% в 2011 году) и вместе с ней растет и необходимость в их транспортировке.

По данным УК «Финам Менеджмент», в Санкт-Петербурге работает 287 банков, из которых около 100 предоставляют инкассаторские услуги. «Для небанковской организации, предоставляющей услуги инкассации, важно доверие рынка, которое накапливается годами и сопровождается отраслевой концентрацией, — комментирует Александр Осин, главный экономист компании. — Полагаю, что подобным условиям при наличии конкурентов в виде банков в рамках экономики города будет соответствовать не более 10–20 фирм».

Если банк работает на рынке наличных валютных или рублевых расчетов, он стремится оказывать весь комплекс услуг, чтобы не нанимать стороннюю организацию и не платить ей. При этом цены на услугу перевозки денежных средств от банков варьируются в пределах от 0,03% от инкассируемой суммы для заявок в $10 млн и выше до 0,5% от инкассируемой суммы для сумм в несколько тысяч долларов.

«Размер тарифа на услуги инкассации определяется себестоимостью вида операции, в которую должны включаться все затраты начиная от формы сотрудников и до бензина, от налогов и до связи, а также страхование жизни и здоровья инкассаторов, автотранспорта, — комментирует Юлия Баринова, управляющий филиалом ОПЕРУ банка ВТБ в Санкт-Петербурге. — Однако иногда тарифы формируются на основе демпинга — устанавливаются меньше, чем у конкурентов».

В петербургском отделении инкассации «Росинкас» Центробанка РФ также говорят о том, что банки могут выставлять тарифы ниже, чем самостоятельные организации, так как первые оказывают несколько видов услуг и могут покрыть за их счет затраты на перевозку ценностей, а вторые предлагают только услугу инкассации. Назвать средние по городу тарифы в «Росинкасе», как в самих банках, не могут — у всех перевозчиков свои принципы выставления цен.

«Банки, оказывающие инкассаторские услуги, жестко конкурируют с фирмами в этой сфере, — комментирует Елена Сыскова, начальник управления по развитию транзакционного бизнеса петербургского