

Последние тенденции на рынке кредитования МСБ

За несколько кризисных лет сегмент кредитования малого бизнеса покинуло множество игроков. Однако стабилизация экономики, переход банков «на цифру» и активная господдержка в виде льготных программ удержали сектор «на плаву».

По мнению экспертов, сейчас малый бизнес стал осторожнее брать большие инвестиционные кредиты — например, на покупку коммерческой недвижимости. Это связано с ожиданием очередной волны волатильности из-за возможного обесценивания рубля и новых санкций Запада против РФ. Зато растет интерес к кредитам на пополнение оборотных средств и овердрафты — небольшие кредиты на короткие сроки.

Аналитики рынка отмечают, что чаще всего за займом в банки обращаются представители торговли, общепита, производства. В этих отраслях всегда есть спрос на дополнительное финансирование. «Для малого и среднего предпринимательства мы предлагаем оборотные кредиты, займы на финансирование капитальных затрат, кредитование в рамках программ поддержки МСП и сельхозпроизводителей, экспресс- и кредитование под залог приобретаемой недвижимости, рефинансирование, банковские гарантии, поддержку в рамках импортных и экспортных торговых операций и другие продукты», — рассказали в пресс-службе ВТБ.

Также активны в привлечении средств компании, участвующие в госзакупках. «Самые активные предприниматели, которые чаще всего сотрудничают с банками, — это предприятия торговли и компании, занимающиеся строительством. При этом свыше 36,4% от всех клиентов сегмента МСБ в банке «Восточный» — это стартапы или начинающие предприниматели. Наибольшую активность демонстрируют предприниматели западных областей РФ, в первую очередь Москвы, Санкт-Петербурга, Смоленска, а также Екатеринбурга и Ульяновска», — подчеркнула замдиректора банка по МСБ Анна Ермолаева.

Период, когда предпринимателя в банковском обслуживании интересовали только ставки, давно в прошлом. Выбирая кредитное учреждение, современный бизнесмен опирается также на скорость принятия решения, возможность дистанционного документооборота, полную прозрачность договора, а самое главное — удобство в обслуживании. Поэтому цифровые решения для бизнеса, включающие в себя готовый пакет услуг и максимально комфортные условия, готовы предложить практически все банки.

Более того, с каждым годом таких предложений становится все больше: и заказ, и контракт, и сопровождение, и финансирование, и касса, и эквайринг, и инкассация, и уплата налогов, и многое другое в одном решении и в идеале одним кликом. «Все предложения для МСБ носят комплексный характер. Обращаясь в банк за одной услугой, клиент получает готовое решение для развития бизнеса. Причем на оценку клиента и принятие решения о финансировании банк тратит минимум времени», — заметила Анна Ермолаева.

Банки активно работают над тем, чтобы клиенты, не выходя из дома, легко и быстро получали качественный сервис. В некоторых кредитных учреждениях вообще не нужно предоставлять никаких документов. «Решение о выдаче кредита принимается на основании истории операций по счету. Если счет новый, можно загрузить историю из других банков», — сообщили в пресс-службе банка «Тинькофф».

Еще одна важная тенденция — процессы, связанные с получением кредита на развитие бизнеса, все больше автоматизируются. «Предприниматели без похода в отделение банка могут выбрать подходящие им кредитные продукты и загрузить все требуемые банком документы. Система автоматически рассчитывает размеры платежей, переплаты, проанализирует связанные организации и запросит индивидуальный список документов», — отметил директор дивизиона «Малый и микробизнес» Сбербанка Александр Белокопытов. По его словам, замена ряда ручных процессов автоматизированными решениями существенно снижает операционные издержки и сохраняет привлекательный уровень ставок в условиях дорожающих ресурсов.

Получать финансирование на пополнение и приобретение основных средств в банках для малого бизнеса становится все быстрее и проще: специальных продуктов для МСБ на рынке достаточно. «Специальные кредиты на сумму до 10 млн рублей и сроком до трех лет сегодня предоставляются малому бизнесу по ставке от 12% годовых», — рассказал руководитель блока МСБ Локо-Банка Александр Фатеев.

По мнению специалистов, малым компаниям при выборе кредитного учреждения стоит обратить внимание на несколько важных пунктов: рост клиентской базы банка и объемов кредитов, наличие удобных сервисов для представителей малого и среднего бизнеса, включая проверку контрагентов и отчетности для госорганов, интернет-бухгалтерию, юридическую поддержку. Желательно, чтобы банк активно взаимодействовал с государственными институтами поддержки МСБ.