



Кредитные организации смягчают требования по кредитам для малого и среднего бизнеса, увеличивают сроки кредитования и суммы займов. Вместе с тем к концу текущего - началу следующего года процентные ставки для предпринимателей могут пойти вверх. Почему это может произойти и на каких условиях предоставляются кредиты сейчас, в интервью Банки.ру рассказала директор департамента развития малого и среднего бизнеса Промсвязьбанка Екатерина ОРЛОВА.

- Банки сейчас увеличивают суммы и сроки кредитов для малого и среднего бизнеса. Вы также предлагаете длинные займы на большие суммы. Для чего это делается - чтобы удовлетворить возникший спрос на такие ресурсы или все же для того, чтобы привлечь внимание к продуктам?

- В период кризиса наиболее востребованными были в первую очередь короткие деньги, так называемые оборотные средства, - для поддержания текущей деятельности компаний. Порядка 90% всех кредитов банки давали именно на пополнение оборотных средств. Сегодня бизнесу нужны ресурсы для расширения и развития в долгосрочной перспективе. Поэтому Промсвязьбанк, как один из лидеров рынка кредитования малого и среднего бизнеса, предлагает своим клиентам длинные и большие кредиты с удобными условиями, а также, как и прежде, стремится к максимальному удовлетворению новых потребностей заемщиков и расширяет ассортимент продуктов и услуг для предприятий малого и среднего бизнеса.

- На какой максимальный срок сейчас можно получить кредит субъекту малого или среднего предпринимательства?

- Максимальный срок кредитования у нас составляет 10 лет. При этом максимальная сумма кредита на пополнение оборотных средств может достигать 90 миллионов рублей, на инвестиционные цели - 120 миллионов .

- Смягчают ли банки, в том числе и ваш, требования к залоговому обеспечению?

- У нас никогда не было жестких требований к обеспечению. Для принятия решения о предоставлении кредита мы прежде всего изучаем финансовое положение заемщика, его историю и положение на рынке. А залог рассматриваем уже во вторую очередь. В настоящий момент, с учетом изменения спроса и перехода к более либеральной политике кредитования, мы пересматриваем требования к залоговым фондам. У нас достаточно лояльный подход к определению рыночной стоимости имущества. Мы, как и в кризис, продолжает кредитовать под товар в обороте. На суммы до миллиона рублей мы вообще не требуем залога, также наши клиенты активно пользуются таким беззалоговым продуктом, как овердрафт. Если говорить о наших конкурентах, многие банки сейчас пересматривают свой подход к залоговому обеспечению и тоже делают свои кредитные продукты более доступными.

- Некоторые банки начали идти в такой рисковый сегмент, как экспресс-кредиты для малого и среднего бизнеса, когда потенциальный заемщик предоставляет минимум документов. Не планируете ли вы запустить подобные продукты?

- Технологии экспресс-кредитования подразумевают повышенные риски невозврата выданных ссуд, банки компенсируют эти риски небольшими суммами и сроками кредитования (как правило, до одного миллиона рублей на срок до двух-трех лет) и повышенными процентными ставками. По нашему мнению, для большинства клиентов ставка в районе 30% годовых и выше - это достаточно серьезная нагрузка на бизнес. Однако определенный спрос на быстрые кредиты существует, и Промсвязьбанк ведет работу по модернизации своих кредитных процессов в целях сокращения сроков рассмотрения кредитной заявки, уменьшения списка документов и объемов отчетности, предоставляемой заемщиком в банк.

Так, в настоящее время проводится пилотный проект по предоставлению продукта «Кредит-Первый» (беззалоговый) по упрощенной технологии. Без залога «Кредит-Первый» предоставляется на сумму до миллиона рублей, с залогом - до 3 миллионов. В качестве обеспечения мы принимаем поручительства собственников бизнеса и простой залог: это либо личное имущество владельца бизнеса, например автотранспорт, либо товары в обороте. В рамках «пилота» мы значительно упростили технологию кредитования, ввели скоринговую модель принятия решений. Мы хотим создать такие условия, чтобы клиент мог получить этот заем за два дня. Первый день - принятие банком решения о выдаче кредита, второй - получение заемщиком денег. При этом ему достаточно предоставить в банк минимальный пакет документов. Итоги этого «пилота» позволят нам выработать оптимальный процесс, при котором клиент сможет получать кредит в кратчайшие сроки и по приемлемой ставке.

- Недавно вы запустили программу по рефинансированию кредитов для малого и среднего бизнеса. Есть ли уже первые итоги? По каким причинам перекредитовываются заемщики?

- Мы одними из первых запустили на рынке программу рефинансирования кредитной задолженности клиента в других банках. Сразу скажу, что в рамках данного продукта мы работаем с заемщиками, не имеющими просроченной задолженности в других учреждениях и проблем в бизнесе. Поэтому причины обращения клиентов сторонних банков за нашими кредитами на рефинансирование сугубо практические - это и более низкие процентные ставки, и более длинные сроки кредитования, и возможность получения кредита в большем размере, возможность получения комплексного обслуживания. В качестве залогового обеспечения по рефинансируемому кредиту мы принимаем то имущество, которое было заложено в другом банке, - у нас есть определенный льготный период, в течение которого с клиентом заключается договор о перерегистрации данного имущества в пользу нашего банка. Этот продукт мы предлагаем уже около полутора месяцев и за этот срок выдали около 160 миллионов рублей.

- ЦБ ужесточает требования по резервированию по непрофильным активам, которые достаются банкам от заемщиков-юрлиц. Есть ли опасность того, что это будет сдерживать бизнес-кредитование?

- Появление у банков непрофильных активов в значительной степени обусловлено особенностями кредитования крупных корпоративных заемщиков. Они имеют зачастую специфические залоговые активы с низкой ликвидностью и высокой стоимостью. Специфика

залогового обеспечения при кредитовании клиентов малого и среднего бизнеса не способствуют накоплению непрофильных активов: наши залоги при кредитовании предпринимателей - это, как правило, материальные активы компании (транспорт, оборудование, товары в обороте, недорогая движимость) и личное имущество. Также часть займов предоставляется вовсе без залогового обеспечения. Я считаю, что в итоге это ужесточение требований по резервированию по непрофильным активам не добавит трудностей при кредитовании малого и среднего бизнеса.

- Многие эксперты вот уже несколько месяцев говорят, что ставки сейчас находятся на дне и дальше кредиты будут только дорожать. Однако этого пока не происходит - как вы считаете, когда наступит переломный момент?

- По моему мнению, ставки действительно находятся почти на дне. Таких доступных по цене кредитов для малого и среднего бизнеса, как сейчас, я и не помню. В целом есть, конечно, возможность дальнейшего снижения кредитных ставок в рамках каких-то акций или новых продуктов - с целью тиражирования продукта или наращивания его объема. Но в то же время по другим продуктам ставки могут и подняться. По прогнозам аналитиков, есть вероятность того, что уже к концу текущего - началу следующего года начнется небольшое повышение ставок кредитования.

- С какими результатами по кредитованию малого и среднего бизнеса Промсвязьбанк закончил первое полугодие?

- Я считаю, что мы поработали очень хорошо. Если, по данным Банка России, в первом полугодии рынок кредитования вырос на 8%, то мы выросли на 18%, а с учетом приобретенного портфеля кредитов банка «Траст» в размере 5,5 миллиарда рублей рост нашего портфеля кредитов малому и среднему бизнесу составил 35%. Плюс мы запустили несколько новых продуктов. О «Кредите на кредит» я уже рассказывала. С июля текущего года наши клиенты имеют возможность получать займы с плавающей ставкой, величина которой привязана к индикатору MosPrime3M. При получении длинных кредитов экономия получается весьма заметной. К тому же сейчас мы проводим акцию «Комиссия в подарок», в рамках которой мы отменяем или существенно снижаем комиссию при выдаче займа.

- Вы планируете в этом году еще покупать портфели? В каком объеме?

- Мы всегда готовы покупать портфели других банков - сейчас ведем переговоры. Ограничений по сумме покупки нет.

- Изменилась ли отраслевая структура ваших заемщиков по сравнению с докризисным периодом?

- Нет, практически не изменилась. Большинство наших клиентов - торговые компании, до кризиса их кредиты занимали в нашем портфеле около 80%. Сейчас эта доля незначительно снизилась и составляет около 75%. Остальные клиенты - это сфера услуг и небольшая доля производственных компаний.

Беседовала Татьяна ТЕРНОВСКАЯ, Banki.ru