

Хвостиков Анатолий Григорьевич

директор Дирекции по работе с малым и средним бизнесом

ОАО АКБ «Росбанк»

AGHvostikov@rosbank.ru

банки: новый стиль работы с представителями малого бизнеса

малый бизнес в россии: перспективы и надежды

Аннотация

В статье описывается опыт работы Росбанка с представителями малого бизнеса. Еще совсем недавно крупные банки не видели в них достойных клиентов, с которыми были готовы серьезно работать. В лучшем случае все операции сводились к кредитованию. На сегодняшний день представителям малого бизнеса предлагаются пакеты услуг, льготы, специально для работы с ними обучаются банковские менеджеры.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, Росбанк, банковская группа «Сосьете Женераль», кредитование, поддержке малого предпринимательства, доступ к кредитным ресурсам

О малом бизнесе, наверное, уже сказано все. И о том что это локомотив создания рабочих мест и среднего класса, и что во всех экономически успешных странах доля компаний малого бизнеса в ВВП составляет не меньше 50–60%. И все же нам в России пока остается только с завистью смотреть на другие страны со стороны, мечтая, что когда-нибудь тема всемерного развития и поддержки малого бизнеса станет сродни национальному проекту. И тогда, наконец, мы получим тот самый средний класс, которым гордится любая экономически развитая страна. Работая много лет с малым бизнесом в крупном федеральном банке, мы смот-

рим на него как бы со стороны, изучая и постигая его особенности, радуясь успехам, восхищаясь теми яркими представителями малого предпринимательства, которые во многом не благодаря, а вопреки обстоятельствам смогли крепко встать на ноги и обеспечить достойную жизнь не только себе, но и своим родным и близким, оставаясь при этом честными, порядочными, трудолюбивыми людьми.

Малый бизнес сегодня

Что же сейчас представляет собой малый бизнес в России?

Во-первых, это, безусловно, развивающийся сегмент рынка. Количество

...нам в России пока
остается только с завистью
смотреть на другие страны
со стороны, мечтая,
что когда-нибудь тема
всемерного развития
и поддержки малого
бизнеса станет сродни
национальному проекту

малых предприятий, их значение и доля в валовом производстве нашей страны неуклонно растет, хотя и не такими темпами, как хотелось бы.

Во-вторых, сегмент малого предпринимательства, пройдя жесткое испытание кризисом и значительное административное давление на местах, вклиниваясь в жестко монополизированную крупными корпорациями экономику, вышел из коротких штанишек, закалился и окреп.

Экономическая зрелость руководителей компаний значительно выросла, появился трезвый расчет и обоснованность решений и поступков. Характерная только для России специфика малого бизнеса – совмещение официального и управленческого учета, также явно движется к «обелению» деятельности. И если 6–7 лет назад доля официально показываемого бизнеса вполне могла составлять 20–30%, что было вполне обычным делом, а остальное относилось к так называемой «управленческой» отчетности, то сейчас 60–80% уже являются вполне типичным показателем.

Занимаясь вопросами, связанными с обслуживанием компаний малого бизнеса, я видел, что в самых различных регионах: Ростовская, Нижегородская, Московская область, Тюменский, Краснодарский, Красноярский край и в ряде других стали активно использоваться инновационные подходы, в том числе патенты и изобретения самих участников предприятия, особенно в тех случаях, когда в составе учредителей есть выпускники технических вузов нашей страны. Это повышает эффективность бизнеса, способствует большей заинтересованности коллектива в результатах своего труда. При этом расширяется доля компаний производственного, транспортного, обрабатывающего направлений, помимо традиционных секторов оптово-розничной торговли и сферы услуг.

При этом кризис стал катализатором и для усиления активности государства в вопросах формирования политики по поддержке малого предпринимательства, особенно в момент развития кризиса. Одним из наиболее эффективных механизмов поддержки, реально используемых в большинстве регионов, стали гарантийные фонды, предоставляющие малому бизнесу поручительства по кредитам при неполном обеспечении. И это реально стало существенным стимулом для облегчения доступа к кредитным ресурсам банков многим предприятиям и предпринимателям.

Росбанк и банковская группа «Сосьете Женераль»

Сегодня банки, работающие с малым бизнесом, стремятся комплексно расширять сотрудничество со своими клиентами. Малый бизнес постепенно и незаметно из сегмента, которому интересно только кредитование,

превратился в полноценный рынок участников, для которых важно не только кредитование, но и все остальные виды услуг и продуктов: депозиты, документарные сделки, лизинг и даже более экзотичные факторинговые операции и международный банкинг.

Например в Росбанке, который является членом международной банковской группы «Сосьете Женераль», для клиентов малого и среднего бизнеса (МСБ) создано специализированное подразделение международной поддержки, задача которого оказывать необходимую помощь компаниям малого бизнеса, работающих как в России, так и за рубежом, если они стремятся выйти на международный или российский рынок через подразделения и представительства группы. Поддержка оказывается путем обеспечения режима наибольшего благоприятствования в странах присутствия «Сосьете Женераль».

Сотрудники банка обеспечивают необходимые консультации и сопровождение клиента. При этом стоимость совершения операций для компании в случае открытия ею счетов в подразделениях группы, существенно ниже стандартных тарифов. Высокая активность клиентов в подобных услугах отмечается не только в городах Москва и Санкт-Петербург, но и на Дальнем Востоке и Урале, особенно в районах приграничной торговли.

В настоящее время Росбанк завершил сложный процесс объединения с банком «Банк Сосьете Женераль Восток» (БСЖВ), и как результат объединения, в продуктовых предложениях объединенного банка появились продукты, интересные для малого бизнеса, с которыми успешно и эффективно работал банк БСЖВ. Это, прежде всего депозитные и сберегательные

продукты, которые предоставляют возможность предпринимателям и предприятиям эффективно размещать временно свободные денежные средства, вплоть от одного дня. Услуга оказалась очень востребованной и популярной.

Современный подход банков к сотрудничеству с компаниями малого бизнеса

Вообще, по вопросу средств клиентов малого и среднего бизнеса необходимо сказать отдельно. Вряд ли многие банкиры на заре развития отношений с малым бизнесом до конца понимали, насколько успешным может быть этот сегмент в части формирования ресурсов для банка. Реалии превзошли все самые смелые прогнозы-компании МСБ оказались великолепным ресурсодружающим сегментом и в Росбанке, например, стабильно соотношение привлеченных и размещенных средств в сегменте малого бизнеса всегда было более 100%. Фактически, малый бизнес кредитует себя своими же собственными ресурсами.

одним из наиболее эффективных механизмов поддержки, реально используемых в большинстве регионов, стали гарантийные фонды, предоставляющие малому бизнесу поручительства по кредитам при неполном обеспечении

Современный подход к сотрудничеству с компаниями малого бизнеса конечно же значительно отличается от существовавшего 3–4 года назад, прежде всего, своей комплексностью, стремлением учесть все детали и особенности бизнеса. В предложениях многих банков появились не просто новые продукты, но и пакеты услуг, выбирая которые, предприятие может оптимизировать свои расходы с учетом специфики совершаемых им операций.

Значительно изменился и сервис. Многие банки, еще несколько лет назад декларирующие индивидуальный подход и персональное обслуживание только для корпоративных клиентов, смягчили свои требования. И теперь уже правилом хорошего тона при обслуживании малых предприятий является наличие персонального клиентского менеджера, который готов решать все вопросы по взаимодействию с банком. И дело здесь вовсе не в благотворительности кредитных организаций. Просто многие банки поня-

ли, что в современных условиях клиент малого бизнеса может быть очень привлекательным с точки зрения потребления разнообразных банковских услуг и обеспечить значительно более высокую маржу, чем капризный корпоративный клиент, от которого кроме имиджевого престижа часто никакого финансового дохода нет. А, следовательно, можно потратиться и на менеджера и его обучение.

Заключение

В целом же предстоящий 4–5 летний период развития нашей страны вполне можно охарактеризовать как период укрепления и расширения малого бизнеса, увеличения его активности. Этот вывод полностью подтверждается заявлениями высшего руководства страны о необходимости существенного расширения частного предпринимательства и банки должны быть готовы к реализации этой ответственной миссии.

рп

Anatoly G. Khvostikov

Director, Directorate for Work with Small and Medium Enterprises, Rosbank JSCB OJSC

Banks: A New Style in Business Relations with Small Enterprises

Abstract

The article describes the experience of Rosbank in business relations with small enterprises. Recently big banks did not consider the latter to be worthy clients with whom they were willing to work seriously. In the best case, all operations were limited to crediting. To date the situation has changed, representatives of small businesses are offered packages of services and benefits while bank managers have special training to work with such businesses.

Keywords: small and medium businesses, Rosbank, Societe Generale Banking Group, lending, support for small business, access to credit resources