

23 → Все крупные и средние участники банковского рынка рассматривают малый бизнес как очень привлекательный сегмент кредитования и говорят о постоянной либерализации условий кредитования. Так, в МДМ-банке отмечают, что в 2011 году им удалось увеличить объем выдаваемых кредитов благодаря индивидуальному подходу к клиенту. «Мы учитываем потребности каждого клиента и стараемся подстроить под него наш кредитный продукт, — говорит Лариса Куншина, начальник отдела развития малого бизнеса МДМ-банка. — При этом сейчас уже возобновилась выдача частично необеспеченных кредитов, причем размер необеспеченной части также может быть индивидуален».

Северо-Западный Сбербанк России за три месяца 2011 года с помощью своей кредитной фабрики микрофинансирования (кредитование от 30 тыс. рублей) выдал кредитов на сумму 400 млн рублей. Портфель банка по малому бизнесу сейчас составляет 24 млрд рублей. По словам Людмилы Козьяк, директора управления продаж корпоративным клиентам Северо-Западного Сбербанка, для малого и среднего бизнеса, если говорить о кредитовании, очень важна скорость принятия решений, а также консультационная поддержка. «Также мы уделяем большое внимание обучению персонала, от компетентности которого в немалой степени зависит решение о выдаче кредита клиенту, — говорит она. — Сейчас полностью меняется формат клиентских менеджеров». Основная задача Северо-Западного Сбербанка в этом году была перейти от кредитования крупнейших компаний к сегменту малого бизнеса. Другой участник рынка, Алексей Дмитриев, заместитель директора дирекции корпоративного бизнеса банка «Санкт-Петербург», отмечает, что процентные ставки на данный момент опустились ниже докризисного уровня, достигнув своих предельно низких значений. При этом ряд банков, возможно, будет повышать ставки из-за нехватки ликвидности. «Самым кредиткуемым сектором сейчас являются оптовая торговля, обрабатывающая промышленность и производство, — говорит он. — Нам особенно интересно работать с производством, так как предприятия часто закупают оборудование за рубежом, пользуясь при этом услугами по торговому финансированию, для чего мы привлекаем недорогие ресурсы на западном рынке». По его словам, вместе с ростом бизнеса у компании будут увеличиваться потребности в банковских продуктах, таких как зарплатные проекты, инкассация, эквайринг.

Однако бизнес в ответ отмечает, что кредит, как и раньше было сложно получить, так и сейчас. Евгений Гудков, генеральный директор компании «Свет светит», производящей энергосберегающие светильники, говорит, что инновации стране необходимы, но его опыт обращений в банки показывает, что никаких специальных условий для кредитования инновационного бизнеса нет, так как политика кредитования предприятий согласована и примерно одинакова во всех банках. «Для получения кредита мне необходим постоянно растущий баланс, договор с крупным предприятием или залог, — говорит предприниматель. — Но у инновационного бизнеса нет характерного спроса на рынке, мы делаем продукт, который потребитель еще не понимает и который нужно продвигать».

ИННОВАЦИИ — ЭТО ВСЕГДА РИСК Инновационность малого бизнеса — это плюс, но и риски высоки. Банки по-разному работают с проблемными заемщиками. Так, по словам



БАНКИРЫ РАССМАТРИВАЮТ МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ СЕГМЕНТОВ КРЕДИТОВАНИЯ, ОДНАКО УРОВЕНЬ ОДОБРЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ЗАЯВОК ОТ ЭТОГО СЕКТОРА ЗАЕМЩИКОВ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 50%

Алексея Дмитриева, чтобы увеличивать объемы кредитования и при этом не потерять позиций на рынке, необходимо для оценки заемщиков применять скоринговую систему, невозможно в рыночных условиях рассматривать каждую заявку индивидуально. «Но когда речь идет о риске возникновения просроченной задолженности, каждый случай рассматривается индивидуально, так как в наших интересах сохранить клиентов, сделать все, чтобы они оставались на плаву», — говорит он. В КБ «Открытие» работают с проблемной задолженностью самостоятельно, без привлечения коллекторов. «Мы узнаем о проблемах, которые приведут к просрочке по кредиту, двумя способами: первый — когда клиент приходит сам и рассказывает о своих проблемах в бизнесе, и второй — когда мы сами на этапе мониторинга их выявляем», — говорит Елена Смолина, заместитель управляющего филиалом «Петровский» банка «Открытие».

Но кризис 2008 года показал, что основной объем просрочки у большинства банков образовался не из-за малого бизнеса, а из-за больших предприятий, которые имели крупные инвестпрограммы. С этой точкой зрения согласен Андрей Горюнов, полагая, что кризис 2008 года — кризис крупных предприятий. «Проблемы с залогами МБ начнутся у банков в этом году, так как им не хватает поддержки», — говорит он. Проблему залогового имущества можно разрешить с помощью факторинга. «В кризис самым лучшим залогом оказалась дебиторская задолженность, ее всегда можно получить обратно и минимизировать свои потери», — говорит Сергей Васильев, директор дивизиона «Северо-Западный», директор Санкт-Петербургского представительства НФК. По его словам, интерес со стороны малого и среднего бизнеса к факторингу, безусловно, есть. «Факторинг дороже кредита, но это естественно, и те, кто знаком с ним, отмечают гибкость данного инструмента и признают, что револьверный характер финансирования в совокупности с управлением «дебиторкой» — это залог моментального получения денежных средств и исключения риска неплатежа покупателей», — говорит он. При этом, по словам Александра Хайкинсона, начальника управления

малого и среднего бизнеса Промсвязьбанка, доля одобрений заявок новых клиентов на факторинг находится на уровне 20–25% заявок. «Причиной отказа может стать негативная история деятельности акционеров, бизнеса», — говорит он.

ЭЛЕКТРОННЫЙ МОЛОТОК На сегодняшний день в России зарегистрирована 21 электронная торговая площадка, и скоро будет год, как электронные торги проводятся применительно к банкротствам. Тем не менее устоявшейся судебной практики в этой сфере нет. «Мы были пионерами в проведении электронных торгов и одной из трех площадок, которые получили аккредитацию год назад», — говорит Константин Раев, первый заместитель генерального директора, член совета директоров Российского аукционного дома (РАД), который занимает на сегодня этого 25% рынка. По его словам, практика применения электронных торгов в процедуре банкротства еще только создается. ФРС и Налоговая служба по-прежнему принимают документы только на бумажном носителе. «Мы проводим электронные торги, но сделки заключаем в простой письменной форме, и документы в налоговую наши покупатели представляют тоже на бумаге», — говорит господин Раев. По его мнению, со временем электронный документооборот будет применяться на всех этапах заключения сделок, но сегодня участники рынка только в начале пути. По словам Игоря Гущева, партнера юридической компании «Дювернуа Лигал», пока не сформирована судебная практика в области электронных торгов, можно наблюдать, как окружные суды России рассматривают дела по таким же торгам, проводимым в соответствии с 94-ФЗ, потому что процедура достаточно похожа и из нее можно почерпнуть какие-либо подходы.

По наблюдению Кирилла Саськова, партнера, руководителя корпоративной и арбитражной практики, один из самых частых вопросов, с которыми поступают обращения в суд, это сроки применения электронных торгов, которые, по сути, являются субъективными, так как до последнего времени не было понятно, обязательны эти торги или нет. «Залоговый кредитор вправе по своему

усмотрению определять форму торгов, в том числе электронную, только до вступления в силу положений закона об обязательной электронной форме, после же их вступления поменять форму торгов нельзя», — говорит господин Саськов. А с мая суды говорят об обязательности проведения только электронных торгов по видам имущества, предусмотренным в законе.

Кроме того, отдельный пласт споров посвящен операторам электронных площадок, которые касаются в основном двух моментов. Первый спорный момент заключается в том, что ни положение о торгах, ни залоговый кредитор, ни общее собрание кредиторов не вправе вмешиваться в работу управляющего по выбору оператора электронной площадки. «При этом суды устанавливают, что аффилированность оператора электронной площадки с кредитором не противоречит закону, данный факт не будет основанием для признания торгов недействительными», — говорит Кирилл Саськов. И второй момент касается привлечения в качестве операторов электронных площадок, не аккредитованных при СРО. Суды говорят, что арбитражный управляющий вправе привлекать любое лицо, которое выступает оператором электронной площадки, и проводить торги, даже если ни одна из площадок не аккредитована при СРО. При этом использование площадки, в принципе не имеющих аккредитации, недопустимо. По мнению Евгения Гуляева, директора филиала СРО «Авангард», наличие у электронной площадки аккредитации СРО непринципиально. «Меня больше интересует, имею ли я право привлечь самостоятельно площадку торгов в тот момент, когда банки часто настаивают на своей», — говорит Борис Ремнев, генеральный директор ликвидационного бюро «Ремнев и партнеры», арбитражный управляющий, участник некоммерческого партнерства СОАУ «Меркурий». По его словам, идти на конфликт с банком и отстаивать в суде свое право на выбор площадки затруднительно. «Я не могу выбрать площадку, так как банк утвердил положение, в котором площадка уже вписана», — говорит юрист. По его словам, СРО придут в свое время к единой практике аккредитации или неаккредитации площадок. ■