

*9 апреля 2014 года состоялась IX ежегодная конференция «Финансы растущему бизнесу», организатором которой выступило рейтинговое агентство «Эксперт РА». Основными темами для обсуждения стали меры господдержки кредитования МСБ, а также повышение доходности работы с МСБ за счет некредитных услуг.*

«Банки отреагировали на замедление рынка смещением акцентов на комплексное обслуживание. Развитие комплексных тарифов повышает комиссионные доходы и лояльность клиентов, при этом снижает кредитные риски, – отметил Павел Самиев, заместитель генерального директора «Эксперта РА». – Также банки провели работу по урегулированию просроченной задолженности. В сегменте МСБ она снизилась до 7%, это минимальный уровень за 4 года. Однако такое снижение стало возможным благодаря списанию банками безнадежных долгов и продаже проблемных кредитов. В реальности платежная дисциплина заемщиков ухудшается, что может привести к росту доли просроченной задолженности уже в текущем году».

Вице-президент Сбербанка по развитию малого бизнеса Сергей Борисов особо выделил важность сегмента малого бизнеса: «Уже сейчас в Сбербанке более 230 тысяч заемщиков – представителей малого бизнеса, портфель по их кредитам превысил 590 млрд рублей. Кроме того, в Сбербанке открыто более 1,2 млн счетов клиентов малого и микробизнеса. На наш взгляд, бесперебойное функционирование этого сегмента – ключ к экономической стабильности».

«Как показывали прошлые кризисы, МСБ выступает контрсилой, которая может предложить и занятость, и производство, и услуги, когда крупные компании оказываются неэффективны. Из этого автоматически вытекает необходимость специальных мер поддержки малого бизнеса в такие периоды, – отметил Михаил Мамута, начальник главного управления банка микрофинансирования и методологии финансовой доступности Банка России. – Поддержка малого бизнеса – это многогранная вещь, но финансирование является основным аспектом. Одна из главных задач микрофинансирования – помочь начинающим предпринимателям прожить начальный период своей деятельности. Если мы посмотрим на рынок микрофинансовых организаций, то примерно из 36 млрд совокупного портфеля около 15 млрд – это займы для малого бизнеса, но эта доля должна еще вырасти».

Возможность снижения ставок прокомментировал Кирилл Тихонов, вице-президент, управляющий директор по развитию малого бизнеса Промсвязьбанка: «Вопрос

снижения ставок кредитования субъектов МСБ сегодня один из самых актуальных. Позитивной мерой в этом направлении будет введение механизма целевого рефинансирования под залог сформированного кредитного портфеля МСБ. Докапитализация региональных гарантийных фондов, использование средств Фонда национального благосостояния для целевого фондирования программ, направленных на развитие МСБ, также повысит доступность кредитов для бизнеса».

Идею развития комплексных тарифов поддержал член совета директоров и управляющий директор банка «Траст» Григорий Варцибасов: «Сегодня востребовано комплексное обслуживание, учитывающее специфику деятельности компании и предполагающее широкий набор инструментов для эффективного ведения дел. Данный формат работы удобен как клиенту, так и банку. Если рассматривать западный опыт, там 70–80% доходов банков никак не связаны с кредитными продуктами, они поступают от РКО. Между тем, комиссионный доход российских банков составляет только 16%». Также Варцибасов отметил, что «у банков выработался иммунитет к сложным ситуациям и даже в не самый экономически благоприятный период они готовы работать на рост и улучшение результата. В частности, развитие технологий, упрощение процессов кредитования, комплексное обслуживание клиентов и вклад в обучение персонала – то, на что стоит обратить внимание банкам, рассчитывающим на эффективную деятельность в текущих рыночных условиях».

Дмитрий Князев, заместитель руководителя Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы отметил, что «раздача денег всех проблем не решит. Мы создаем единую сеть по всему городу для консультаций МСБ. Предприниматели смогут получить бесплатные юридические консультации, помощь в продвижении товаров в регионы и, конечно, сориентироваться в программах господдержки МСБ. Стоит отметить, что мы будем оказывать консультационные услуги не только уже действующему бизнесу, но и людям, которые только хотят начать свое дело».

Источник: [Википедия страхования](#) , 15.04.14