

Макророст микробизнеса



Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Банки пересмотрели представления о потенциале МСБ и активнее, чем прежде, вкладываются в совершенствование его обслуживания. О долгосрочных трендах обслуживания предпринимателей «Б.О.» рассказали участники рынка

2023 год движется к завершению, и уже можно говорить о долгосрочных тенденциях, наблюдаемых во взаимодействии финансовых структур с клиентами сегмента МСБ.

Тренд, который отмечают многие спикеры: более гибкий подход к нуждам клиентов. Егор Диашов, предправления Национальной ассоциации участников рынка облигаций и финансирования МСП, подчеркнул, что «банки стали предлагать новые продукты и условия кредитования МСБ с учетом потребностей бизнеса, санкций и текущих экономических условий».

Мария Киреева, руководитель проектов «Экспобанка», считает, что 2023 год — время перемен, и основные из них коснулись архитектуры платежей клиентов за рубеж: «Банки оперативно перестраивают свои платежные инфраструктуры под их потребности и возможности».

Независимый директор Росимущества Алексей Улитенко наблюдает, как финансовые учреждения «стараются удовлетворить уникальные потребности МСБ, предоставляя персонализиро-

ванные кредитные продукты, страхование и другие финансовые решения».

Привлечение клиента МСБ «на кредит» уже не рассматривается как отдельная услуга: основной акцент делается на комплексное обслуживание и закрытие всех финансовых потребностей клиента в одном банке, уверена Надежда Панчурин, руководитель кластера малого бизнеса МТС Банка.

Тренд на «цифру» без границ

Алексей Улитенко тенденцией 2023 года № 1 называет цифровизацию и ее же отмечает среди долгосрочных. Все больше банков внедряют платформы и мобильные приложения, где предприниматели могут отслеживать финансы, получать кредиты и совершать другие операции, а автоматизированные системы учета и аналитики становятся стандартом, заметил Алексей Улитенко.

Надежда Панчурин согласна с этим: сейчас большинство финансовых вопросов предприниматели могут решить в мобильном приложении для бизнеса, не посещая офис. Банки предлагают все больше новых цифровых решений, которые ранее были доступны только массовому, розничному сегменту. Например, можно дистанционно открыть расчетный счет и оформить к нему бизнес-карту с кешбэком.

Действительно, долгое время в фокусе оставалось развитие ДБО для физических лиц, а платформенные решения для МСБ постепенно к нему «подтягивались». Теперь же предприниматели воспринимаются как приоритет, а заодно и как инструмент конкуренции, поскольку Центробанк РФ тормозит кредитование в рознице.

Критерии выбора банка для предпринимателя теперь включают в себя доступность кредитования и господдержки, качество цифровых сервисов и пользовательский опыт, уверена Маргарита Анисимова, директор дирекции массового корпоративного бизнеса банка «Санкт-Петербург» (БСПБ).

«Руководители организаций не только являются самостоятельными потребителями, но и вынуждены выстраивать такую же контактную политику с собственной клиентской базой, что влияет на их ожидания от рынка банковских услуг. Поэтому МСБ отличается быстрой реакцией на события и технологические инновации, — пояснила Маргарита Анисимова. — Уже не только сервисные службы банков внимательно изучают потребности и ожидания клиентов, а все — от продуктологов до менеджеров по продажам — подключены к анализу клиентского опыта и к работе по улучшению процессов и каналов взаимодействия».

Увеличивается и запрос клиентов на небанковские продукты. По мнению Маргари-

Количество субъектов МСБ по годам

Дата	Всего субъектов МСБ	Микро	Малые	Средние
10.10.2023	6 173 155	5 939 009, новых — 945 880	215 438	18 708
10.07.2023	5 924 293	5 689 869, новых — 688 721	215 823	18 601
10.01.2023	5 991 349	5 761 069, новых — 1 019 054	212 271	18 009
10.10.2022	5 881 027	5 649 709, новых — 810 317	213 347	17 971
10.01.2022	5 866 703	5 636 297, новых — 5 636 297	212 429	17 977

Источник: Единый реестр субъектов МСП ФНС

ты Анисимовой, «интеграция» и «бесшовный клиентский путь» (регистрация бизнеса, проверка и подбор контрагентов, ведение бухгалтерии и т.д.) стали приоритетами для банкиров. А цель и итог, по ее мнению, — «создание удобного и интуитивно понятного интерфейса для онлайн-сервисов, улучшение качества обслуживания в офисах, взаимодействие с клиентами через социальные сети и другие цифровые платформы».

ИП «повысили» до бизнеса

Говоря о трендах уходящего года, нельзя не отметить рост количества субъектов МСБ.

Микробизнес по-прежнему составляет их львиную долю. Последняя статистика ФНС свидетельствует, что в РФ насчитывается 3 938 124 ИП, годом ранее их было 3 629 192. При этом количество таких предпринимателей стабильно на миллион с лишком опережает число юрицев.

Бют рекорды и плательщики НПД: на конец сентября их численность превысила 8,512 млн.

И все же раньше «недобизнес» зачастую «вытлкнували» кредитоваться как физлиц. Егор Диашов напомнил: всего пять лет назад самозанятые и ИП не были у банков в фаворе. Сейчас межбанковская конкуренция набирает обороты. «Предпринимателям стремятся предложить более выгодные условия — сниженные тарифы за обслуживание, снятие наличных, переводы юристам и пр.», — отметил эксперт.

Мария Киреева уверяет, что «сейчас ИП стараются брать кредиты именно как юридические лица, так как в текущих условиях банки больше доверяют ответственному и уже знакомому бизнесу, нежели «новичку».

По словам старшего вице-президента ПСБ Александра Чернощекина, небольшим ИП теперь предлагают специальные кредитные продукты на лучших условиях, чем в рознице. Надежда Панчурин уточнила: для этого достаточно открыть счет в банке.

«Середнячки» — кредит в обход истории

Предприниматели нередко сетуют, что в сложном положении оказался средний бизнес, который долгое время развивался «на свои», а значит, не имеет кредитной истории и залогов.

Банкиры этого не подтверждают. Михаил Дралин, представитель банка «Кузнецкий», заверил, что сегодня быстро рассматриваются заявки на ссуды средних предприятий, поскольку у большинства хорошо организован и бухгалтерский, и управленческий учет.

«Для средних компаний без кредитной истории решениями могут быть: гарантии от третьих лиц, альтернативные методы оценки кредитоспособности (например, анализ потоков налич-

ности) и партнерства с государственными гарантийными фондами. Такие инструменты позволяют банкам управлять рисками и предоставлять финансирование даже тем компаниям, которые не имеют кредитной истории», — пояснил Алексей Улитин.

Дмитрий Бойко тоже уверен, что отсутствие кредитной истории не является стоп-фактором для кредитования предприятий среднего бизнеса, в том числе выдаются беззалоговые ссуды на основе анализа финансовых показателей предприятий. А Елена Марущак, руководитель департамента кредитования юридических лиц банка «Кубань Кредит», рассказала, что банк специализируется на потребностях таких клиентов.

«Подходы к кредитованию среднего бизнеса определяются в зависимости от объемов. До 50 млн рублей успешно применяется экспресс-анализ, но если сумма выше, многие банки применяют классические или упрощенные программы. Требования к залоговому обеспечению, опыту работы, кредитной истории и т.д. во многом определяются целями финансирования и кредитным продуктом. А в некоторых случаях банки предлагают продукт, структурированный с учетом особенностей заключенного контракта», — поделилась опытом работы банка Надежда Панчурина.

В экспресс-режиме, без бумажной волокиты

По мнению Александра Чернощекина, цифровизация кредитных процессов продолжает открывать новые возможности, повышающие доступность финансирования.

Многие организации упрощают процедуры получения кредитов, что делает ссуды для этой категории клиентов более доступными, отметил Алексей Улитенко. «2022 год дал толчок для быстрого принятия решений о предоставлении кредитов. В 2023 году у нас активно развивается скоринговое кредитование с предоставлением минимального количества документов», — рассказал Дмитрий Бойко, директор департамента малого бизнеса Росбанка.

Уже сейчас ПСБ финансирует МСБ дистанционно всего по одному документу, сообщил Александр Чернощекин и пообещал, что в организации «окончательно избавятся от бумаг в кредитном процессе».

Перемены характерны не только для крупных организаций. О том, что сокращаются пакеты запрашиваемых документов и сроки рассмотрения заявок на финансирование, «Б.О» рассказали и представители структур за пределами топ-30, в том числе региональных. Среди них — Елена Марущак, которая считает, что «максимальное упрощение и комбинирование инструментов финансирования МСБ — еще один долгосрочный тренд».

Меньше документов теперь требуют от клиентов и в банке «Кузнецкий», по словам Михаила Дралина.

Впрочем, Маргарита Анисимова уверена: «Конкуренция среди банков развернулась не в продуктах, а вокруг решений, упрощающих процесс оплаты: рау-сервисов, QR-кодов, платежей по био-

метрии. Растет спрос на платежные сервисы, включая BNPL-сервисы, когда стоимость покупки выплачивается равными частями в течение одного-двух месяцев, peer-to-peer-платежи». По-прежнему актуален и тренд на геймификацию, сообщила она.

Все это — проявления клиентоцентричности в банковском секторе, прокомментировал изменения Алексей Улитенко.

Метаморфозы банковского закулисья

Параллельно происходит и невидимая глазу внутренняя трансформация. Елена Марущак отметила, что идет процесс оптимизации внутрибанковских операций для сокращения затрат на обслуживание сегмента МСБ. Надежда Панчурина — что внедрение онлайн-платформ кредитования происходит с применением сервисов больших данных и современных риск-моделей. Михаил Дралин — что заявки (даже в небольших банках. — *Ред.*) рассматривает ИИ.

Скоринг в сегменте МСБ до последнего времени оставался ахиллесовой пятой банков, поскольку большинство из них не торопятся переходить к однофакторной модели. «Если мы говорим не о подряде, а о внутренних системах финансовых структур, то некоторым необходимо разработать классификацию клиентов по группам риска. Далее потребуются IT-составляющая (обновление и усовершенствование скоринг-систем) и трудовые ресурсы (обучение экспертов или кредитных инспекторов)», — уверен Егор Диашов.

Дмитрий Бойко видит, что на рынке запускается много скоринговых программ по кредитованию малого бизнеса, внедряется механизм принятия решения на базе анализа общедоступных данных о компании.

«Внедрение цифровых платформ и алгоритмических методов оценки кредитоспособности приводит к более гибким условиям кредитования, быстрому скорингу и индивидуальному подходу к каждому клиенту, — уверен Алексей Улитенко. — Например, многие банки предлагают специализированные продукты для определенных отраслей или типов бизнеса».

Б.О