

Кредитование банками малого бизнеса

Одной из отличительных особенностей малого бизнеса является большая, чем у крупных хозяйствующих субъектов, зависимость от заемных средств, в первую очередь – от кредитов банков. В свою очередь для кредитных организаций малый бизнес представляет очевидный коммерческий интерес.

Сегодня рынок кредитования малого бизнеса растет, но темп его роста ниже, чем мог бы быть. В этой сфере существует ряд объективных проблем. С одной стороны, банки заинтересованы в расширении этого бизнеса. Многие из них самостоятельно или в сотрудничестве с ЕБРР разработали программы кредитования малого бизнеса и включили их в линейку своих продуктов. С другой стороны, существует большой спрос на такие кредиты со стороны малых предприятий

Можно говорить о том, что со стороны банков необходимые шаги для кредитования малого бизнеса сделаны. В то же время не все малые предприниматели по своей культуре ведения бизнеса подготовлены к таким кредитам. Банк предъявляет определенные требования к документообороту, к прозрачности схемы данного бизнеса. Многие малые предприятия не способны выполнить эти требования. Причем речь идет не только о ситуациях, когда предприниматели переоценивают свои возможности. Бывают случаи, когда небольшая компания просто не представляет, насколько она может повысить свою прибыль простым привлечением кредитных ресурсов.

В последнее время банки обвиняют в том, что они недостаточно занимаются кредитованием малого бизнеса, который, как считает правительство, должен стать основой нашей экономики. Действительно, по данным Торгово-промышленной палаты РФ, кредит ежегодно получают всего лишь 13-15 тысяч малых предприятий из 843 тысяч, существующих в России, - то есть всего 2%. Поэтому и доля малого бизнеса в ВВП России составляет всего 10-11%, а не 63-67%, как в Европе, и не 52%, как в Японии.

В целом же банки считают процедуру выдачи кредитов небольшим организациям долгой и хлопотной. Банку проще одолжить несколько миллионов долларов одному крупному заемщику, чем поделить эту же сумму между сотней мелких бизнесменов, чьи финансовые возможности, как правило, остаются малопредсказуемыми. Еще одной причиной является гораздо более высокая по сравнению со средним и особенно крупным бизнесом рискованность выдачи кредитов. Также у значительной части малого бизнеса отсутствует опыт работы с коммерческими кредитами - у них просто нет кредитной истории. К тому же, по мнению банкиров, у таких операций слишком низкая рентабельность. Все эти причины, конечно, не стимулируют кредитные орга-

низации развивать свой бизнес в области кредитования именно малых предприятий.

Впрочем, причина не только в нежелании банков работать с малым бизнесом. Бизнесмены, в свою очередь, тоже зачастую не горят желанием занимать деньги у банков. Руководители малых предприятий считают, что получить кредит в банке достаточно сложно с технической точки зрения - надо представить целый ворох документов. К тому же предприниматели сталкиваются с высокой процентной ставкой кредитования, их часто не устраивают условия - короткие сроки, а также залоговое обеспечение.

Далеко не все малые предприятия имеют в собственности недвижимость или другое имущество, которое устроило бы банк-кредитор в качестве предмета залога. К тому же довольно часто кредит нужен бизнесмену как раз для приобретения такого имущества, оборудования. В итоге получается, что далеко не всем предприятиям под силу выполнить предъявляемые условия, так более чем 90% малых предприятий не могут начать работу без заемных средств.

Однако только треть предпринимателей, обратившихся за кредитом, получают его. Те предприятия, которые только собираются открыть свое дело, вряд ли могут рассчитывать на помощь банка. Как правило, кредит дают тем, кто уже зарекомендовал себя на рынке, умело ведет бизнес и имеет хорошую кредитную историю даже без кредитных бюро. Банки крайне редко дают кредит в качестве стартового капитала для вновь созданных малых предприятий. Сами банки отмечают, что наиболее существенными выдаче кредитов для них является финансовое состояние, хорошее обеспечение кредита и кредитная история заемщика. На существенное увеличение объемов кредитования малого предпринимательства рассчитывать не приходится. Основных аргументов два: высокие риски и отсутствие надежного заемщика.

Препятствий, тормозящих развитие кредитования малого предпринимательства, немало: непрозрачность этого бизнеса, невнятная финансовая отчетность, отсутствие залогового обеспечения. Естественно, банку намного проще работать с предприятиями, ведущими полноценный бухгалтерский учет. Упрощенные системы финансовой отчетности и налогообложения, вмененные налоги усложняют анализ деятельности таких субъектов малого бизнеса, так как отсутствует интересующая банки официальная финансовая отчетность. Да, в этом сегменте риски значительно выше. В основном они связаны с недостаточной прозрачностью деятельности предприятий». Сегодня многие банки научились учитывать эти риски. Банковское кредитование способствует увеличению прозрачности бизнеса, опыт взаимоотношений с банком дает предпринимателям понимание, что необходимо для постановки грамотного учета.

Минимальная сумма кредита, на которую сегодня можно рассчитывать, колеблется от 3 до 600 тыс. рублей и зависит не только от платежеспособности заемщика, но и возможностей банка, которые определяются его капиталом и местоположением. Около половины всех выданных кредитов (46%) находятся в пределах от 40 до 100 тыс. рублей., и лишь 7,5% - от 301-600 тыс. рублей.

Кредит - не "скорая помощь". Большинство банков изучает возможности претендентов на него достаточно долго. Время прохождения от подачи заявки до выдачи кредита малому предприятию варьируется от 1-3 дней (31,9% кредитов) до 1 месяца (48,6%). Примерно 18% кредитов оформляется в срок от 4 до 25 дней.

Имеются случаи, когда кредит выдается и через 1,5-2 месяца. Но это связано с оформлением недвижимости в качестве залога. В среднем же время прохождения заявки до выдачи кредита - около 6 дней.

Тормозят устаревшие методики определения кредитоспособности заемщиков. Быстрее дело идет там, где используют экспресс-анализ, скорринг (определение вероятности возврата кредита заемщиком с помощью математических моделей). Правда, для небольших банков это дорогое удовольствие. Иностранные же банки, стремящиеся на российский рынок, уже располагают отработанными технологиями оценки кредитоспособности. Неудивительно, что отечественные банки уповают на наличие кредитной истории заемщика. Для получения кредита необходимо предоставить банку соответствующее материальное обеспечение или гарантии.

Виды обеспечения кредитов МП, принимаемые банками (в % к числу опрошенных):

- * Товарно-материальные ценности (в т. ч. оборудование) - 97,2
- * Недвижимость - 83,3
- * Готовая продукция - 68,0
- * Гарантии других фирм - 23,6
- * Гарантии других банков - 2,7
- * Государственные гарантии - 1,4

Оценку залога банки предпочитают проводить силами "своих" оценщиков. Обеспечение должно покрывать сумму кредита и проценты за весь срок кредитования. Прикидывая свои залоговые возможности, предпринимателю важно учитывать, что при определении суммы кредита банк исходит из ликвидности залога и принимает в расчет, как правило, не более 70% его оценочной стоимости. Примечательно, что, по оценкам банкиров, доля проблемных ссуд составляет порядка 3-4% от выданных кредитов малому бизнесу, а до реализации залога дело доходит лишь в 1%. длительность ожидания кредитной манны далеко не всегда "окупается" сроком пользования заемными средствами. Конечно, для устойчивого развития нужны долгосрочные кредиты, но предприниматели в основном могут рассчитывать на привлечение средств сроком от 3 месяцев до 1 года.

- Пока цена кредита находится в обратной пропорции к размеру предпри-

ятия. Для малых она выше, чем для крупных - в среднем 19% против 12% годовых. Разброс среднегодовых ставок достаточно велик - от 15 до 28%. Зависят они от региона, насыщенности ресурсами, сроков кредитования.

СПРАВКА

Положение Банка России N 254-П, регламентирующее формирование резерва на возможные потери по ссудам, усложняет кредитование прежде всего малого бизнеса. Кредиты, выдаваемые заемщикам с недостаточным залоговым обеспечением, отнесены к 4-й и 5-й категориям ссуд, под которые должны создаваться резервы соответственно в объеме от 51 до 100% и 100% суммы кредита. Это значительно увеличивает издержки банка и ведет к повышению ставки.

Тем не менее постепенно количество кредитов растет. Дело в том, что на рынке крупных и средних кредитов давно существует жесткая конкуренция и борьба за клиентов. Кроме того, поворачиваться лицом к малому бизнесу заставляет банки и избыток хранящихся у них денег. Поэтому банки рано или поздно все равно начинают обращать внимание на малоразвитый рынок кредитования малого бизнеса, но за повышенный риск банки требуют и более высокое вознаграждение в виде процентной ставки. Банкиры считают, что государство, в свою очередь, должно более активно помогать малому бизнесу. По их мнению, кредитование малых предприятий пойдет заметно большими темпами, если государство хотя бы возьмет на себя часть процентной ставки. Так в таблице №1 можно посмотреть процентные ставки кредитования некоторых банков.

Таблица 1 – Процентные ставки кредитования в банках

Банк	Сумма кредита (тыс. долл.)	Процентная ставка (% годовых)	Максимальный срок кредита (мес.)
Банк Москвы	до 1000	16	18
Газпромбанк	–	12–16	12
МДМ Банк	от 100	устанавливается индивидуально	12
Международный промышленный банк	30–500	16–19	24
Сбербанк	20–200	устанавливается индивидуально	24

Последние нескольких лет российские банки наращивают объемы кредитования предприятий. По данным ассоциации «Россия», за прошлый год портфель ссуд нефинансовым предприятиям увеличился на 31%. При этом отмечены позитивные сдвиги в структуре кредитных операций. Снижается доля кредитов, предоставляемых в иностранной валюте: на конец 2005 года она не превышала 28%. Увеличивается срочность корпоративного кредитного портфеля. Наиболее интенсивную динамику демонстрируют долгосрочные рублевые ссуды со сроками более 3 лет: прирост задолженности по ним составил около 70%. Многим банкам удалось значительно увеличить кредит-

ный портфель юридическим лицам.

Среди причин нежелания банков работать с малыми предприятиями отмечалось увеличение накладных расходов и незначительность доходов в абсолютном выражении в расчете на одного заемщика — по сравнению с кредитованием более крупных клиентов. Банки, кредитующие малый бизнес, в зависимости от специфики устанавливают минимальный размер кредитов.

Доходность от вложений в проекты малого бизнеса и его кредитования превышает аналогичный показатель в секторе крупного бизнеса. Этому способствует лучшая адаптация к изменению конъюнктуры рынка, более высокие налоговая дисциплина и инновационная активность, более низкий уровень затрат.

Малый бизнес является основой клиентской базы для малых и средних банков. 16,6% банков — из тех, кто заявил о готовности работать с субъектами малого предпринимательства, имеет собственный капитал в пределах 101-300 млн. рублей, а 9,7% — 11-100 млн. рублей. До недавнего времени это был результат естественного «разделения труда» в банковском секторе. Но есть свои причины и тому серьезному интересу к этому сектору банковского рынка со стороны крупных банков.

Завершено разделение крупных промышленных корпораций между банками (в основном крупнейшими) в части их финансового обслуживания. В ряде вертикально интегрированных структур созданы корпоративные банки, обслуживающие финансовые потоки всего холдинга.

Промышленные корпорации, в том числе добывающие, часть своих финансовых потребностей удовлетворяют за счет зарубежных кредитных ресурсов, сужая тем самым рынок для крупных отечественных банков.

По сути, региональные банки часто осуществляют не только кредитование, но и микрокредитование (микрофинансирование). В последние годы эта тема стала очень популярна: разрабатываются методики микрофинансирования, внедряются новые схемы, создаются специализированные организации. Микрокредит — наиболее приемлемая форма финансирования на пополнение оборотных средств для малых предприятий и частных предпринимателей, не имеющих возможности их получить по традиционной банковской процедуре.

Важность развития этого направления подтверждается и зарубежным опытом. В мире функционируют свыше 60 тысяч кредитных организаций, специализирующихся на микрофинансовых продуктах. В их числе такие крупные, как немецкие KfW Group и ProCredit Bank, французский Банк развития малого бизнеса, канадский Банк развития малого бизнеса и другие.

Основным направлением интегрирования интересов малого бизнеса и банковского сектора, должно стать укрепление их отношений на двухсторонней основе. Предлагаемая нами модель требует изменения традиционной идеологии отношений между банком и малым предприятием. Из продавца одной из многих услуг, потребляемых малым предприятием в процессе уставной деятельности, банк должен превратиться для него в главного партнера. Эти отношения предполагают наличие четко сформулированных и фор-

мально закрепленных принципов и обязательств по всем точкам пересечения хозяйственных интересов.

Прежде всего, сторонам необходимо четко сформулировать собственные цели сотрудничества. Для предприятия такой целью является обеспечение благоприятных условий функционирования на рынке за счет наличия постоянной финансовой и консультационной поддержки банка. Для банка – это создание условий, обеспечивающих постоянное увеличение спроса на свои услуги со стороны обслуживаемого предприятия в сочетании с минимизацией клиентских рисков. Схема целей взаимной заинтересованности сторон, обеспечивающейся за счет использования принципов организации хозяйственных отношений, показана на рисунке 1.

Естественным обязательством выступает обеспечение малого бизнеса всем комплексом услуг по расчетно-кассовому обслуживанию, с использованием для этого наиболее эффективных из имеющихся в распоряжении банка технологий. Обязательства малого предприятия по отношению к банку связаны с защитой финансовых интересов банка. Малое предприятие должно взять на себя обязательство не обращаться в другие кредитные организации за любыми иными услугами. Возможность контроля обеспечивает банку полная информационная прозрачность финансово-хозяйственной деятельности малого предприятия (рис.2).

Рисунок 1 – Схема целей и принципов взаимодействия малого бизнеса и банка

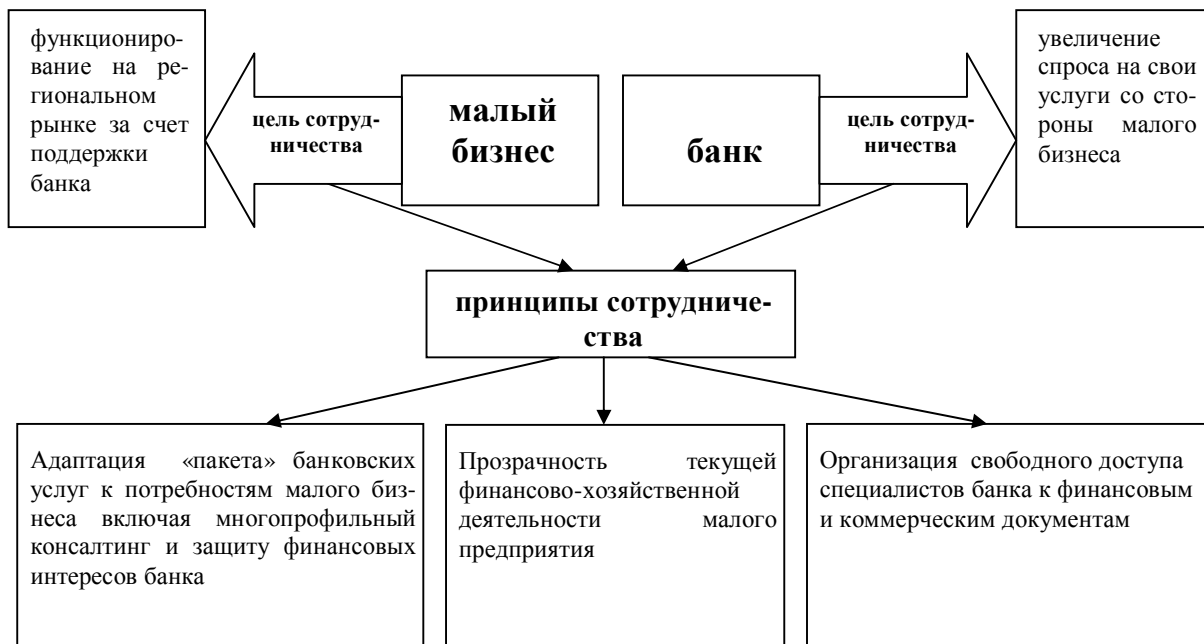


Рисунок 2 – Схема взаимодействия малого предприятия и банка по обязательствам



Предложенная модель сотрудничества банковского сектора с малым бизнесом на практике позволит обеспечить относительный баланс их хозяйствующих интересов.

В заключении можно сказать, что процессы происходящие в ресурсной сфере банковской системы позволяют прогнозировать дальнейшее развитие кредитно - инвестиционной деятельности, как региональных банков так и крупных столичных кредитных организаций в регионах страны в вопросах финансовой поддержки субъектов малого бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авилова А.В. Малое предпринимательство в контексте российских реформ и мировой опыт / Под ред. А. В. Авиловой и А. Ю. Чепуренко. РНИС и НП, Центр социально-экономических проблем, М., 2001– 165 с.
2. Ажаева В.С., Обыденнова Т.Б. Мелкое предпринимательство в России // Бизнес в России. – 2004, №6. – С.63-70.
3. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Малые предприятия: организация, экономика, учет, налоги. – М.: Экономика, 2001. – 176 с.
4. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 376 с

5. Окунева Л.П. Налоги и налогообложение в России. Учебное пособие. – М.: Экономика, 2002. – 147с.
6. Уткин Э.А., Шабанов Д.С. _Антикризисное управление в малом бизнесе. – М.: ТЕИС, 2004. – 128с.
7. Чепуренко А.Н., Обыденнова Т.М. Система кредитования банками малого бизнеса // Консультант бухгалтера. – 2006, №2. – С.39-42.
8. Шкробела Е.В. Совершенствование налогообложения малого бизнеса // Бизнес в России. – 2003, №9. – С.3-4.