

УДК 65.011.12

Т.В. Балакирева

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Проведен анализ ситуации на рынке кредитования малого бизнеса до мирового финансового кризиса и в условиях кризиса путем выборочного обследования банков – активных участников кредитования данного сегмента.

Ключевые слова: кредитование, малый бизнес, выборочное обследование банков, влияние мирового финансового кризиса.

T.V. Balakireva

THE ANALYSIS OF DIFFERENT POSSIBILITIES OF FINANCING SMALL BUSINESS

The analysis of market conditions of small business credit financing before world financial crisis and in crisis situation is described in this article by using the results of sampling observation of banks which are the most active players on this market.

Key words: credit financing, small business, sampling observation of banks, world financial crisis effect.

Банковское кредитование – один из основных способов финансирования бизнеса для малых компаний. Рынок кредитования малого бизнеса существует уже около 15 лет, однако активное развитие данного сегмента кредитования отмечается в последние три-четыре года. Если в 1998 году на российском рынке заемных средств для малого бизнеса функционировало около двух десятков банков, пятнадцать из которых работали в рамках программы Европейского банка реконструкции и развития, то сейчас это более ста банковских учреждений. Учитывая насыщенность рынка (согласно социологическим опросам в России лишь 36% предприятий, относящихся к малому бизнесу, реально пользуются банковским кредитованием) и высокую до-

ходность данного вида кредитования для банков, следует ожидать появления новых участников на рынке кредитования малого бизнеса.

За годы работы на рынке банковского кредитования малого бизнеса произошли качественные изменения, среди которых можно отметить:

1) постоянный рост специальных программ, предназначенных для малого бизнеса (если в 2005 году в среднем на один банк приходилось 1,2 программы, то в 2006 году - 3,2, а в 2007 году - 4,5);

2) шаговая доступность кредитов малому бизнесу (наращивание филиальной сети и как следствие широкое географическое распространение программ кредитования малого бизнеса - за последние 8 лет в РФ число отделений банков, кредитующих малый бизнес, выросло с 300 до 2000 или на 567%);

3) снижение требований к минимальному сроку работы предприятий (от 3 месяцев для торговых предприятий, от 6 месяцев для предприятий из других отраслей);

4) улучшение условий кредитования (наблюдалось увеличение максимальных сумм и сроков кредитования, снижение процентных ставок, появилось беззалоговое кредитование, а

также возможность неполного обеспечения по кредитам, а при отсутствии собственного достаточного обеспечения возможность получения кредита под поручительство Фонда содействия кредитованию малого бизнеса).

Все это не могло не сказаться на динамике рынка кредитования малого бизнеса: последние несколько лет данный сегмент кредитования рос впечатляющими темпами, а по итогам 2007 года темпы роста портфеля кредитов малому бизнесу обогнали и корпоративное, и розничное кредитование. Однако с мировым финансовым кризисом, поразившим рынки капитала в 2008 году, несколько сократились возможности банков по предоставлению кредитов - стали дороже приобретаемые ресурсы, имеющиеся долгосрочные источники привлечения исчерпаны, а новые еще не появились. В этих условиях многие банки пересматривают свою бизнес-стратегию под новые рыночные реалии. Все это, в конечном итоге, повлекло снижение объемов выдаваемых кредитов и изменение условий кредитования.

При этом стоит отметить, что кризис ликвидности в первую очередь всегда отражается на долгосрочных видах кредитования. А малый бизнес в данном случае выпадает из «проблемной» зоны, поскольку сейчас средний срок кредитования малого бизнеса составляет 29 месяцев, то есть менее двух с половиной лет (по данным «Эксперт РА» в портфелях банков первой десятки преобладают краткосрочные кредиты (49% кредитов сроком до 12 месяцев), в то время как остальные участники интенсивно работают в сегменте кредитов от 1 до 3 лет (51% кредитов)).

Однако и до усиления влияния мирового финансового кризиса сущест-

вовали причины, сдерживающие интенсивное развитие кредитования малого бизнеса, среди которых:

- 1) непрозрачность заемщика;
- 2) отсутствие либо плохое качество залогового обеспечения;
- 3) неразвитость законодательства и программ государственной поддержки;
- 4) отсутствие у малых предпринимателей понимания сути предлагаемых банками услуг;
- 5) недостаточность наработанного банками опыта работы с малым бизнесом.

Все эти факторы, с одной стороны, характерны для любого рынка кредитования, находящегося на начальном этапе развития. С другой стороны, их можно беспрепятственно смягчить, позволив рынку расти быстрее, и улучшить условия функционирования как для банков, так и для малых предприятий.

Все это послужило основой для проведения автором выборочного обследования банков – активных участников рынка кредитования малого бизнеса. Методика обследования базировалась на следующих основных этапах:

1. Постановка целей обследования.
2. Выбор типа выборки и способов отбора, формирование объема выборки, оценка ошибки выборки.
3. Подготовка инструментария (формирование опросного листа).
4. Проведение опроса.
5. Отражение результатов опроса.

Основная цель исследования состояла в том, чтобы оценить, насколько банки открыты к диалогу с малым бизнесом, что мешает банкам работе с малым бизнесом. Действительно ли требования, которые анонсируются на сайтах банков в программах кре-

дитования малого бизнеса, являются таковыми или выдача кредита сопряжена с дополнительными условиями? Какие изменения произошли на рынке кредитования малого бизнеса в связи с мировым финансовым кризисом?

Основу данного обследования составляют результаты выборочного опроса наиболее активных участников рынка кредитования малого бизнеса методом телефонного интервью. Результаты проведенного исследования разделены на две части: рынок кредитования малого бизнеса до кризиса и в условиях кризиса.

Выборка банков – участников опроса определялась на основании следующих критериев:

1) Выбор региона обследования. По данным Центрального Банка в России на начало 2009 года действовало 1 108 кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций. Принимая во внимание особый статус московского региона, сектор банковских услуг (в том числе и для субъектов малого предпринимательства) здесь наиболее развит, по сравнению с другими регионами и региональными центрами. Действительно, в Центральном ФО зарегистрировано 56% всех кредитных организаций России, из которых на Москву приходится более 50%. Согласно данным «Эксперт РА», по объемам кредитования МСП также лидирует Центральный ФО (38%, из которых на Москву приходится около 15%). Поэтому большая часть выборки была сформирована из банков московского региона (80% выборки). Кроме того, в состав выборки вошли банки из Приволжского и Сибирского ФО – регионы, входящие в Топ-3 регионов-лидеров по объемам кредитования малого бизнеса.

2) Занимаемая доля на рынке кредитования малого бизнеса и банков-

ского сектора в целом. По данным Центрального Банка РФ на долю 30 крупнейших банков в России приходится:

- по величине активов: 71% от совокупных активов банковского сектора, в том числе доля 5 крупнейших банков составляет 44%;

- по величине капитала: 67% от совокупного капитала банковского сектора, в том числе доля 5 крупнейших банков составляет 43%;

- по объему кредитов, предоставленных нефинансовым организациям: 75% от совокупного объема кредитов, предоставленных нефинансовым организациям банковским сектором.

Таким образом, банковский сектор отличается достаточно высоким уровнем концентрации. Не исключением является и рынок кредитования малого и среднего бизнеса – по данным Рейтингового агентства «Эксперт» на долю двадцати крупнейших банков по объемам кредитования приходится порядка 65% рынка. При этом эту долю в основном формируют крупные федеральные банки. Безусловным лидером рынка кредитования МСП является Сбербанк – его доля составляет около 50%. Достаточно большой объем приходится и на первую десятку банков за исключением Сбербанка. Банки, занимающие не менее 0,4% рынка кредитования МСП, вошли в выборку.

3) Наличие обширной региональной сети. Взаимодействие с малыми предприятиями должно происходить непосредственно «на местах». Следовательно, географическое покрытие – один из важнейших факторов успеха в этом сегменте. Согласно данным «Эксперт РА», на начало 2008 года количество дополнительных офисов, где возможна выдача кредитов малому и среднему бизнесу, составило 2000 отделений. При этом на долю 10 банков, активных участников рын-

ка кредитования МСП, приходится порядка 55% всех «точек продаж». Отмеченные банки вошли в выборку.

4) Опыт работы с сегментом малого бизнеса. Банки, выделившие кредитование малого бизнеса в одно из приоритетных направлений деятельности, выработали специализированную технологию (подход) к оценке рисков финансирования малого бизнеса. На сегодняшний день лидерами рынка накоплен определенный опыт работы с малыми предприятиями и на постоянной основе совершенствуется технология кредитования субъектов малого бизнеса. Кроме того, данные банки отличаются высокой стабильностью, существуя в банковском сообществе более 10-15 лет, что характеризует их как надежных участников банковской системы и рынка кредитования малого бизнеса в частности.

В результате в качестве объектов опроса были выбраны 20 банков, занимающих лидирующие позиции на рынке кредитования малого бизнеса, на долю которых приходится порядка 65% рынка. В их числе: Сбербанк РФ, ВТБ24, Банк «Возрождение», КМБ-Банк, Банк «Уралсиб», УРСА Банк, КБ «ЛОКО-Банк», МДМ-Банк, Промсвязьбанк, Росбанк, НБ «ТРАСТ», Акибанк, КБ Хлынов, Татфондбанк, С-Банк, Абсолют-банк, Альфа-банк, Русь-Банк, ЮниКредит Банк, НОМОС-Банк (13 из опрошенных банков входят в список 30 крупнейших банков РФ). Около 80% выборки формируют крупные федеральные банки, использующие особую технологию кредитования малого предпринимательства. Ошибка выборки составляет менее 5%.

Результаты опроса участников о ситуации на рынке кредитования малого бизнеса до наступления кризиса показали следующее.

В первую очередь банки оценивают малое предприятие с точки зрения

его соответствия так называемому «профилю заемщика». То есть существует определенный набор характеристик, которым заемщик должен соответствовать для привлечения кредитных продуктов, разработанных специально для малого бизнеса.

Прежде всего, у каждого банка существуют свои критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу. Несмотря на установленные законом критерии - средняя численность работников, суммарная доля участия в уставном капитале, выручка от реализации товаров, работ и услуг - кредитные организации определяют свои «пороговые значения» для отнесения предприятий к субъектам малого бизнеса, исходя из собственного опыта, внутренних нормативных документов и стратегии.

Например, в ВТБ 24: малый бизнес – это предприятия с годовой выручкой по официальной отчетности до 90 млн. рублей. Сбербанк следует законодательно установленным критериям, однако из числа субъектов малого предпринимательства выделяется еще одна подгруппа - индивидуальные предприниматели и малые предприятия с годовой выручкой по официальной отчетности до 150 млн. рублей, - которые наряду со стандартными продуктами могут воспользоваться специальными программами для финансовой поддержки бизнеса. В КМБ-Банке: малый бизнес – это предприятия с годовой выручкой до 166 млн. рублей и численностью занятых до 99 человек. В Уралсибе это предприятия с годовой выручкой до 250 млн. рублей. В МДМ-Банке к субъектам малого и среднего бизнеса относят предприятия с годовой выручкой до 600 млн. рублей.

Помимо критерия отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу, одним из основных требований со

стороны банков является длительность работы компании, то есть тот минимальный срок ведения хозяйственной деятельности, начиная с которого банки готовы рассматривать малое предприятие в качестве потенциального заемщика. В ходе опроса выяснилось, что это не просто срок регистрации предприятия, а это срок, в течение которого малое предприятие смогло добиться определенных показателей и результатов деятельности, зафиксированных в отчетности. Как правило, этот срок должен быть не менее 6 месяцев, однако в некоторых банках минимальный срок составлял всего лишь 3 месяца. Кроме того, если заемщик – региональный клиент, его бизнес должен располагаться в пределах определенного расстояния от кредитующего подразделения банка (обычно не далее, чем 50 км).

Сегодня на рынке кредитования малого бизнеса предлагаются несколько видов кредитных продуктов: все они отличаются характерными суммами кредитов, сроками кредитования, залоговым обеспечением (оно может быть и необязательным), сроками рассмотрения и способами оценки банковских рисков (скоринговая система или индивидуальный подход).

Результаты опроса позволили автору разделить кредитные программы банков на три вида:

1) Микрокредиты (до 1-3 млн. рублей), как правило, это краткосрочный кредит на пополнение оборотных средств, который оформляется без имущественного обеспечения. Некоторые банки (например, ВТБ 24) оформляют данный кредит на имя собственника малого предприятия, то есть по сути, кредит выдается физическому лицу и сам предприниматель определяет целевое использование кредита. В основном по микрокреди-

там применяется скоринговая система оценки заемщика.

2) Кредиты на развитие бизнеса – более крупные суммы кредита, например, в ВТБ 24 это кредиты до 5 млн. долларов США, в КМБ-Банке до 75 млн. руб., направляемых как на финансирование оборотного капитала, так и на приобретение основных средств и нематериальных активов, модернизацию оборудования, срок кредитования от 3-5 до 7 лет.

3) Инвестиционный кредит или бизнес-ипотека – специализированный долгосрочный инструмент финансирования бизнеса на приобретение недвижимости сроком до 10 лет под залог приобретаемой недвижимости.

При этом кредитные программы банков разработаны таким образом, чтобы особенности малого бизнеса не стали препятствием для предоставления кредита. В ходе опроса выяснилось, что все банки, за исключением Сбербанка РФ, используют в качестве информационной базы анализа помимо официальной бухгалтерской отчетности (которая не всегда отражает реальное состояние бизнеса), управленческую отчетность предприятия. При этом оценивается и качество ведения учета и отчетности, а также прозрачность бизнеса. Если предприятие практически ничего не раскрывает в официальной отчетности, то ему, скорее всего, откажут в кредите. Обязательным является выезд кредитного менеджера на место ведения бизнеса, который на основе первичных данных составляет необходимые аналитические формы для формирования кредитного заключения. Таким образом, понимание бизнеса, способность со слов клиента составить баланс и рассчитать финансовые потоки – важное технологическое и конкурентное преимущество для всех банков, работающих в сегменте малого бизнеса.

Кроме того, автор попытался выяснить, какими критериями руководствуется банк при определении максимального лимита кредитования на заемщика. Практически все участники опроса ссылались на индивидуальный подход к установлению лимита кредитования. Однако, Сбербанк РФ отметил, что при определении лимита кредитования на пополнение оборотных средств за основу берется определенный процент от годовой выручки (как правило, не более 30%), а в МДМ-Банке и ВТБ 24 максимальный лимит кредитования рассчитывают путем умножения среднемесячной чистой прибыли заемщика на предполагаемый срок кредитования в месяцах.

Что касается структуры обеспечения, сразу подчеркнем, что обязательным требованием во всех банках по всем кредитным продуктам, в том числе и по беззалоговым кредитам, является поручительство собственников бизнеса. Среди наиболее распространенных видов, принимаемых банками – участниками опроса в качестве залогов, можно выделить: нежилую недвижимость, оборудование, товар в обороте, автотранспорт (находящийся как в собственности предприятия, так и в личной собственности владельца бизнеса), личное имущество и имущество третьих лиц. Менее развито использование в качестве залога гарантий третьих лиц, приобретаемого оборудования и приобретаемой недвижимости. Однако использование последних двух типов залога представляется наиболее значимым в плане кредитования, так как их применение в банковской практике позволит существенно упростить в той или иной форме кредитование начинающих предприятий.

Отметим, что структура залога зависит и от срока кредитования. Например, в МДМ-Банке и КМБ-Банке

при сроке кредитования свыше 36 месяцев, обязательным является предоставление объекта недвижимости в качестве залога. Если клиент не может предоставить данный вид залога, то максимальный срок кредитования устанавливается в 36 месяцев.

Кроме того, не все участники опроса взаимодействуют с Фондом содействия кредитованию малого бизнеса. Интересен тот факт, что КМБ-Банк – специализированный банк по кредитованию малого и среднего бизнеса не работает с данным Фондом. Только восемь участников опроса активно работают с Фондом. Однако сотрудничество с данным Фондом является для банков решением проблемы низкой залоговой базы – одним из основных факторов, препятствующих развитию кредитования малого бизнеса. В настоящее время размер одного поручительства Фонда в городе Москве не превышает 50% от суммы обязательств заемщика, а по приоритетным направлениям деятельности (производственная сфера, сфера бытового обслуживания, инновационная сфера, жилищно-коммунальная сфера, ремесленничество, молодежное предпринимательство) размер одного поручительства Фонда составляет 70%.

Процентные ставки по кредитам и сопутствующие комиссии. Подчеркнем, что в ходе опроса практически все его участники ссылались на индивидуальный подход в установлении данного параметра кредитования. Ставки кредитования зависят от целой совокупности факторов, в том числе и от целей кредитов. Какую-либо общую тенденцию здесь выявить сложно: сами банки отмечали, что сегодня конкуренция в сегменте кредитования малого бизнеса идет, прежде всего, не за счет ставок, а за счет качества сервиса. Помимо установли-

ваемой ставки, практически каждый кредитный продукт сопряжен с дополнительной комиссией, которая также устанавливается индивидуально по решению Кредитного комитета и уплачивается единовременно при выдаче кредита. Кроме того, некоторые кредитные организации устанавливают штраф за досрочное погашение кредита, который может быть привязан к определенному периоду кредитования (например, штраф за погашение в первые три-шесть месяцев периода кредитования) или может быть на протяжении всего срока кредитования.

В среднем стоимость кредитов для малых предприятий на 5-10% выше стоимости кредитов для крупных корпоративных клиентов. Среди факторов, определяющих эти различия, можно выделить и низкий уровень конкуренции между банками, и относительно высокие операционные издержки на выдачу кредитов малому бизнесу. Дороже всего малому бизнесу обходятся кредиты на пополнение оборотных средств, дешевле всего – на приобретение и модернизацию оборудования (сказывается конкуренция банков и лизинговых компаний).

Что касается способов погашения кредита, то банки проявляют большую гибкость в подходе к графику платежей. Участвовавшие в опросе банки заявили о возможности предоставления заемщикам индивидуального графика выплат. Тем не менее, основным графиком выплат является ежемесячное погашение как наиболее простое в рамках управления кредитным портфелем (он позволяет оперативно отслеживать негативные тенденции в финансовом положении заемщика).

Среди стоп-факторов, отмеченных участниками опроса в качестве причин отказа в выдаче кредита, можно выделить следующие:

- убыточная деятельность на протяжении последних 4-5 кварталов;
- отрицательная динамика чистых активов;
- значительная сезонность бизнеса;
- сильная зависимость от поставщиков и покупателей;
- высокая доля «серого» бизнеса.

Теперь рассмотрим влияние кризиса на кредитовании малого бизнеса. В ходе опроса банков выявилось следующее:

1) Ужесточение требований к минимальному сроку работы предприятия – если ранее банки готовы были рассматривать заемщиков с результатами деятельности от 3-6 месяцев, то в условиях кризиса «возраст предприятия» увеличен некоторыми участниками опроса до 24 месяцев (например, в Промсвязьбанке).

2) Значительное увеличение процентных ставок по всем кредитным продуктам – в среднем увеличение составило 50% (самая низкая ставка отмечена у Сбербанка – от 17% годовых в рублях, у других участников – от 22-24% годовых). Кроме того, увеличиваются ставки и по ранее выданным кредитам.

3) Временная приостановка некоторых кредитных программ – например, ВТБ 24 приостановил выдачу инвестиционного кредита (сроком до 10 лет) и овердрафтного кредитования. Многие участники приостановили выдачу беззалогового кредитования и кредитов с частичным обеспечением.

4) Увеличение сроков рассмотрения заявки, что связано с сокращением объемов кредитования некоторыми участниками рынка. Возможно, сокращение объемов кредитования более коснулось небольших региональных банков, ведь ресурсная база этих банков незначительна по срав-

нению с крупными федеральными банками, а на фоне кризиса доступ к финансовым ресурсам стал заметно ниже. Можно предположить, что доля федеральных банков на рынке кредитования малого бизнеса будет расти.

5) Приостановка работы с компаниями, деятельность которых связана с отраслями, наиболее пострадавшими в условиях кризиса (например, строительные компании). В то же время в зоне повышенного риска находятся предприятия из сферы торговли, которые могут пострадать из-за уменьшения покупательной способности населения.

6) Введение дополнительных условий кредитования – во многих банках обязательными условиями выдачи кредита стали: перевод оборотов по расчетным счетам, оформление депозита на срок кредитования или поддержание неснижаемого среднесуточного остатка по расчетному счету.

7) Ужесточение требований к структуре залога – если до кризиса возможным было предоставление одних только товаров в обороте в качестве обеспечения по некоторым кредитным продуктам, то теперь их доля в структуре залога снижена до 30-50%. Кроме того, поправочные коэффициенты (дисконт), применяемые

банками при оценке залога, увеличены по всем видам залога, особенно это касается объектов недвижимости и товаров в обороте.

Таким образом, в условиях кризиса большинство банков скорректировали свою кредитную политику. Кризис доверия заставляет банки с крайней осторожностью подходить к кредитованию предприятий. Это выражается и в более консервативном подходе к кредитованию, и в тщательной оценке рисков финансирования субъектов малого бизнеса.

Безусловно, в таких условиях немаловажным становится и поддержка властей. При совместной работе кредитных организаций и органов власти главные проблемы в сегменте кредитования малого бизнеса можно решить быстрее. В 2009 году на поддержание сектора малого бизнеса планируется направить порядка 40 млрд. рублей, в том числе финансирование в рамках программ Внешэкономбанка и Российского банка развития в размере около 30 млрд. рублей. Если заявления по поддержке сегмента не будут носить декларативный характер, то банковское кредитование малого бизнеса может демонстрировать достаточно высокие темпы роста и в условиях кризиса. **ГИАБ**

Коротко об авторе

Балакирева Т.В. - аспирантка Финансовой Академии при Правительстве РФ, старший кредитный аналитик в крупной западной компании, tbalakireva@yahoo.com

