

Будаева М.С.
Аспирантка кафедры «Экономического анализа»
Байкальского государственного университета экономики и права,
г. Иркутск
manuna2002@list.ru
т: 89025697640

Банковское кредитование малого предпринимательства в России

Аннотация. В данной статье рассмотрены существующие проблемы кредитования малого предпринимательства в России. Выявлены взаимоотношения российских банков и субъектов малого предпринимательства. Рассмотрен целый ряд причин, исходя из которых, банки не заинтересованы в выдаче кредитов субъектам малого предпринимательства.

Ключевые слова. Банковское кредитование, малое предпринимательство, российские банки, кредитный процесс, кредитование малого бизнеса.

Bank crediting of small business in Russia

The summary. In given clause existing problems of crediting of small business in Russia are considered. Mutual relations of the Russian banks and subjects of small business are revealed. A lot of the reasons proceeding from which banks is considered are not interested in delivery of credits to subjects of small business.

Keywords. Bank crediting, small business, the Russian banks, credit process, crediting of small business.

В настоящее время, существуют особенности малого бизнеса, делающие его привлекательным для банковского кредитования. Одной из таких особенностей является большая, чем у крупных хозяйствующих субъектов зависимость малого предпринимательства (далее МП) от заемных средств, в том числе от кредитов банка. Это объясняется многими

факторами: объективной ограниченностью свободных финансовых ресурсов, ускоренной оборачиваемостью оборотных средств, меньшими возможностями для долгосрочного планирования движения денежных потоков. В последние годы постоянно усложняются технологии финансового менеджмента, маркетинга, бухучета. Невозможность содержания в штате высококвалифицированных специалистов в этих областях определило усиление спроса со стороны субъектов МП и на консультационную поддержку со стороны обслуживающего банка.

Наиболее важным, на наш взгляд, является следующее преимущество. Оценить риски при кредитовании малого предприятия гораздо легче, чем при выдаче средств крупной компании, так как легче понять структуру бизнеса, не требуется долгого времени для его оценки. Проанализировать его намного проще, чем в случаях с холдингами, где множество "дочек" и одни могут иметь прибыль, другие - убытки, и в результате трудно понять, что же на самом деле происходит с финансовыми потоками внутри холдинга.

Тем не менее в коммерческих банках кредитуются всего 1% малых предприятий. Более чем 90% малых предприятий не могут начать работу без заемных средств. Однако только треть предпринимателей, обратившихся за кредитом, получают его.

Таким образом, взаимоотношения российских банков и субъектов МП носят на первый взгляд парадоксальный характер. С одной стороны, банки должны быть заинтересованы в предоставлении кредитов субъектам МП, поскольку получают за них проценты, т.е. прибыль, но, тем не менее, они кредитуют малые предприятия весьма неохотно. С другой стороны, малые предприятия очень нуждаются в кредитах, но избегают обращаться за ними в банк. Исследование, проведенное в России ОЭСР, показывает, что более 70% малых и средних предприятий финансируются за счет своих собственных или иных ресурсов, таких, как кредиты поставщиков. Результаты исследования, проведенного Ассоциацией региональных банков

России (в исследовании участвовало 85 банков из 36 регионов), позволяют обобщить практику кредитования малого бизнеса [1].

Наиболее охотно банки кредитуют бизнес, занимающийся торговлей. На его долю приходится 57,9% их совокупного кредитного портфеля. У предпринимателей, выбравших другое поле деятельности, шансов меньше. Малые предприятия промышленности получают лишь 10% от общего объема кредитов, предприятия в сфере услуг - 8,7%, строительства - 5%, науки 1,5%, жилищного строительства - 0,7%, другие, в том числе и в сельском хозяйстве, - 16,2%. Причем за последние три года в таком отраслевом предпочтении мало что изменилось.

Проблемы существуют и у тех, кто кредиты выдает, и у тех, кто их хочет получить. Банки не заинтересованы в выдаче кредитов субъектам МП по целому ряду причин.

Во-первых, для банков работа с малыми предприятиями, которые берут небольшие кредиты, неэффективна. Рассмотрение большого количества инвестиционных проектов при высокой себестоимости операций по их проработке для банков нерентабельно. Это связано с отсутствием отработанных технологий по кредитованию малых предприятий. Банку гораздо проще оформить один кредит или кредитную линию на сумму несколько миллиардов рублей или десятков миллионов долларов, чем возиться с маленькими кредитами. Связано это с тем, что банки используют устаревшие методики определения кредитоспособности заемщиков. Кредитование малого бизнеса осуществляется быстрее в тех банках, где используется экспресс-анализ, скорринг (определение вероятности возврата кредита заемщиком с помощью электронной экспресс-оценки платежеспособности клиента). К сожалению, для небольших банков это дорогое удовольствие.

В специальной литературе часто высказывается мнение о том, что кредитование малого бизнеса связано с большими рисками для банков. Данная проблема называется чуть ли не основной причиной отказа банков от

кредитования субъектов МП.

На наш взгляд, это не совсем верно. Малый бизнес условно можно разделить на две категории: действующий и формирующийся. Формирующийся бизнес действительно очень рисковый. Он начинается, как правило, при острейшем недостатке всех видов ресурсов, начиная от квалифицированного персонала и заканчивая деньгами, помещением и всем остальным. Между тем, по статистике, малые предприятия являются одними из самых дисциплинированных заемщиков. Невозврат или просрочка возврата кредита составляет 1-2% [2]. Так что если риск существует, то в очень малой степени.

Во-вторых, обычно для получения кредита субъекту МП необходимо представить перспективный, выгодный инвестиционный проект или бизнес-план. В некоторых кредитных организациях это является обязательным условием предоставления кредита. Составление же качественного бизнес-плана требует обращения к определенным специалистам в консалтинговые фирмы, поскольку малые предприятия не имеют возможности содержать в своем штате высококвалифицированных специалистов в данной области. Такое обращение стоит совсем недешево, а гарантий, что кредит будет получен, нет. У большинства малых предприятий, а тем более у вновь образованных, нет на это средств. Поэтому, несмотря на достаточно большое количество предлагаемых субъектами МП перспективных для финансирования проектов, они не представляют собой товарный продукт для продвижения на рынке капиталов, а являются "полуфабрикатом", который не находит своего инвестора или кредитора. В связи с этим у финансирующих структур создается ложное представление об отсутствии проектов, в которые стоит вкладывать деньги.

Необходимо также иметь в виду следующее: если предприниматель самоустранился от разработки бизнес-плана, то дело, как правило, обречено на провал, поскольку опытный банкир сразу поймет, что предприниматель не владеет ситуацией. Поэтому предпринимателю необходимо принимать самое

активное участие в составлении бизнес-плана. И здесь, пожалуй, самим банкам надо иметь квалифицированных экспертов, способных «сопровождать» проект малого предприятия в кредитном процессе, как это делают западные банки.

Третья причина отказа банков от работы с субъектами МП - это залоговое обеспечение кредита. Малый бизнес имеет специфическую структуру активов, в которой минимален вклад недвижимости, что могло бы служить залогом возврата кредита.

В настоящее время согласно действующей законодательной базе и условиям прохождения дел в арбитражных судах реализовать заложенное имущество достаточно сложно. На это уходит много времени и средств. К тому же недостаточно развита инфраструктура реализации залогов. При следовании действующим нормативным актам залог, как правило, реализуется не более чем за половину его действительной стоимости. Продажа залога осуществляется через систему тендеров, что и обуславливает резкое уменьшение его цены вследствие плохой организации торгов. Кроме того, у банков нет действенных инструментов возврата кредитов еще и потому, что в судебных инстанциях дела о банкротстве предприятий рассматриваются годами. В этом случае проще следить за процессом банкротства одного крупного предприятия, чем десятка мелких. Поэтому банки-кредиторы требуют от потенциальных заемщиков 200%-ного залогового обеспечения кредита, что не под силу многим субъектам МП [3].

В отношении предоставления обеспечения наиболее часто поднимаются вопросы, связанные с регулированием прав собственности. Нормы, имеющие непосредственное отношение к обеспечению ссуд, содержатся не только в гражданском законодательстве, но и в семейном. Все нажитое в браке имущество ПБОЮЛ рассматривается семейным правом как совместное имущество супругов, что серьезно затрудняет передачу его в залог.

Четвертая причина заключается в следующем. По словам Томаса

Макэндрюса, сотрудника Агентства международного развития США, «в настоящее время российский банковский сектор является миноритарным игроком российских финансовых рынков. Все 1300 банков вместе имеют активы, равные активам только одного западного банка среднего размера. Эти активы так малы, что некоторые фирмы даже не пробуют использовать коммерческие кредиты для финансирования своих операций». Иными словами, банки испытывают недостаток финансовых ресурсов для кредитования предприятий. Объем активов банковского сектора России немногим более 100 млрд. долл. США [4], что крайне незначительно по международным стандартам.

Основная проблема микрокредитования, с точки зрения банка, заключается в его способности организовать кредитование как «поточную» услугу. Очевидно, что для кредитования большого числа малых предприятий необходимо иметь достаточное количество финансовых ресурсов, которые у большинства российских банков, особенно в регионах, отсутствуют.

Более того, неравномерное распределение финансовых ресурсов по стране усугубляется гипертрофированной концентрацией банковских услуг в крупных городах в ущерб территориям.

Субъекты МП не могут стать клиентами банков также по целому ряду причин.

Во-первых, это низкая залогоспособность. Малые предприятия, как правило, обладают небольшим капиталом, по крайней мере, на начальном этапе своей деятельности. Если они имеют какие-то основные производственные фонды, то в большинстве случаев это не их собственность, а арендованное ими имущество. По данным статистики, 70% потенциальных заемщиков имеют основные капиталы не более 4-5 тыс. долл. Поэтому им нечего предоставить банку в качестве залога для того, чтобы получить кредит.

Впрочем, субъект МП может обратиться с просьбой о выдаче необеспеченного кредита, а банк - удовлетворить ее. Согласно Регламенту

предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами от 8 декабря 1997 г. № 285-р при кредитовании в общем порядке обязательным условием предоставления кредита является наличие обеспечения. Однако действие регламента не распространяется на проектное финансирование, инвестиционное кредитование и кредитование коммерческих банков. Таким образом, теоретически субъекты МП в вышеуказанных случаях могут получить необеспеченный кредит.

Вторая проблема - это короткая кредитная история или ее полное отсутствие. Предприятие, созданное несколько недель, месяцев или лет назад, имеет гораздо меньше шансов на получение кредита, по крайней мере, на тех же условиях, что и предприятие, которое давно уже действует на рынке, неоднократно брало кредиты, в том числе в данном конкретном банке, и его знают как клиента. В России нет такой долгой истории развития частного малого бизнеса, как на Западе, и у нас также нет долгой истории развития частного банковского сектора.

Негативно сказывается на кредитовании малого бизнеса положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», регламентирующее формирование резерва на возможные потери по ссудам. Оно усложняет кредитование прежде всего малого бизнеса. Кредиты, выдаваемые заемщикам с недостаточным залоговым обеспечением, отнесены к четвертый и пятый 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 процентной ставки за кредит.

Третьей причиной является то, что кредиты в российских банках выдают на короткий срок, за который трудно успеть что-либо сделать. В связи с этим предприятиям нередко приходится перекредитовываться.

Четвертая причина заключается в следующем. Банки дают кредиты

предприятиям, имеющим стабильный оборот, который нужно продемонстрировать. Очень многие малые предприятия из-за непосильного налогообложения и в целях безопасности вынуждены скрывать, в том числе и от кредитных организаций, реальные масштабы бизнеса, в балансах практически не отражают прибыль, занижают фонд заработной платы, не показывают имеющиеся активы. Кредитная заявка у такого предприятия в принципе не может быть обоснованной, и любой уважающий себя банк вынужден отказывать ему в выдаче ссуды.

Следующая проблема в том, что малые предприятия очень часто стремятся получить кредит тогда, когда у них резко пошатнулось финансовое положение. Когда бизнес идет нормально, предприятия предпочитают ограничиваться собственными средствами.

Шестая причина заключается в существовании внебанковских финансовых потоков, сопоставимых с кредитными ресурсами банков. Речь идет, безусловно, о теневой экономике. Самым доступным для субъекта МП способом покрытия дефицита оборотных средств является обращение к физическим лицам. Часть теневого денежного оборота вовлекается в легальный оборот путем оформления займа у физического лица, чаще всего работника, акционера, участника общества с ограниченной ответственностью. Эта операция, с одной стороны, свободна от налогообложения, а с другой позволяет без ограничений (в пределах суммы займа) и в любые сроки снять наличные деньги с расчетного счета и вернуть их обратно в теневой оборот.

И, наконец, еще одна проблема, стоящая на пути малых предприятий к банкам, - это рэкет, который постоянно давит на МП. Информация в криминальных структурах поставлена на высоком уровне. При первом же получении кредита субъектом МП они приходят к нему.

Таким образом, существует внушительный перечень проблем в сфере кредитования банками субъектов МП. Разрешить данные противоречия без помощи государства не представляется возможным.

Список использованной литературы

1. МакЭндрюс Т. Становление зрелого и действенного банковского сектора в России//Механизмы развития малого предпринимательства в России. Аналитический сборник. М., 2008. С. 128.
2. Механизмы развития малого предпринимательства в России. М., 2008. С. 137.
3. Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Кредитование малого предпринимательства//Вопросы экономики. 2007. № 4.
4. По данным Исследовательского отдела журнала «Экономист»/Финансовая аренда (лизинг) в России. Обзор рынка 2001-2007. М., 2008. С. 21.
5. Веричев Д. Банковская реформа: Перспективы и прогнозы/Финансовая аренда (лизинг) в России. Обзор рынка 2001-2008. С. 22.