

В условиях нестабильности на финансовых рынках банкиры Северо-Запада предпочитают давать займы короткие кредиты молодым развивающимся компаниям, а не длинные - физическим лицам. Хотя по степени риска невозврата долга и те и другие примерно равны. // Анастасия Бессонова. «Эксперт Северо-Запад» №18 (366)/5 мая 2008

Сейчас мы наблюдаем новую тенденцию на рынке банковских услуг. Рекламные щиты, традиционно привлекающие потребителей новыми условиями по ипотечным кредитам и прочим возможностям для физических лиц, сменились предложениями для малого и среднего бизнеса (МСБ). Банкиры энергично осваивают новый сектор рынка, вписываясь во всевозможные государственные программы поддержки малого бизнеса и предлагая потенциальным заемщикам заманчивые условия. Все больше банков заявляют о том, что рассматривают не только официальную, но и управленческую отчетность. При этом финансисты не намерены ждать, когда заемщик придет к ним, а готовы по первому зову приехать на предприятие и собрать необходимый пакет документов в кратчайшие сроки, чтобы выдать кредит как можно быстрее, зачастую в течение недели. Вместе с тем кредитные организации все чаще одалживают малым предпринимателям деньги, не требуя взамен залога. Правда, плата за такую услугу будет выше среднерыночной на 2-3%. В среднем по Петербургу ставка по беззалоговым кредитам варьируется в пределах 15-17%. В долг можно взять на развитие бизнеса от 100 тыс. рублей до нескольких десятков миллионов рублей. Большинство банков предлагает небольшим юридическим лицам брать кредиты не меньше чем на год, тем не менее существуют предложения и на шесть месяцев.

Время перемен

Влечение к малому бизнесу у банкиров нарастает с августа прошлого года в связи с кризисом ликвидности на мировых финансовых рынках, поскольку стали возникать сложности с привлечением долгосрочных финансовых ресурсов и выросла их стоимость. Эта тенденция не обошла стороной отечественный финансовый рынок. По словам начальника коммерческого отдела Банка БФА Федора Зобнева, уже сейчас некоторые крупные компании при открытии кредитных лимитов для прохождения оферты готовы рассматривать предложения на уровне 15% годовых. В дальнейшем ситуация может еще ухудшиться. «Если раньше отдельные кредиты объединялись банком и подвергались секьюритизации, то теперь найти инвестора для покупки кредитного портфеля не так просто», - добавляет директор управления корпоративного бизнеса петербургского филиала Банка Москвы Сергей Быковский.

Очевидным выходом для банков как для профессиональных инвесторов является поиск надежных и доходных активов, в которые возможно вкладывать на короткий срок и получать быструю отдачу. Таким характеристикам удовлетворяют условия кредитования малого и среднего бизнеса. «Большинство российских банков в силу своего размера не могут полноценно обеспечивать потребности крупного бизнеса в ресурсах. Компании федерального уровня все чаще привлекают синдицированные кредиты зарубежных банков, добиваясь сниженного процента и удобных сроков обслуживания. На этом фоне кредитование МСБ выступает выгодной альтернативой», - говорит **Сергей Быковский**.

Недокредитованный бизнес

Сроки кредитов для малого и среднего бизнеса короче, чем, к примеру, та же ипотека, - в среднем они составляют от трех до пяти лет, при том, что ипотечные кредиты обычно рассчитываются на 5-15 лет. Вместе с тем заемщикам МСБ выдаются небольшие суммы, которые могут быть легко аккумулированы банками, а ставки по ним выше в среднем на два-пять процентных пункта. Спрос на такие кредиты огромен и постоянно расширяется.

«Работа с представителями сегмента МСБ позволяет существенно диверсифицировать клиентскую базу. При этом банковская доходность продуктов выше - более высокие процентные ставки объясняются повышенным по сравнению со средней и крупной корпоративной клиентурой уровнем рисков, - говорит начальник управления розничного кредитования Номос-Банка **Олег Луговой**. - Сегодня кредиты малому и среднему бизнесу - это очень перспективный сегмент рынка с дефицитом финансирования порядка 40%».

Развитие экономики вызывает к жизни огромное количество новых компаний, которым в срочном порядке необходим капитал для развития и роста. Директор департамента продаж инвестиционного банка «КИТ Финанс» **Юлия Костомарова** оценивает потребность финансирования малых компаний в России в 1 трлн рублей: «По оценкам Российского микрофинансового центра, доля малого и особенно микробизнеса, имеющего доступ к банковским ресурсам, составляет лишь 15-20%».

Губернатор Петербурга **Валентина Матвиенко** в апрельском послании Законодательному собранию назвала цифру 30 тыс. предприятий - столько новых имен из сегмента МСБ появилось в городе в 2007 году. В текущем году на поддержку малого и среднего бизнеса только администрация планирует выделить 2,5 млрд рублей. В целом с начала года стартует 15 программ, направленных на развитие небольших перспективных предприятий. «Данный сегмент становится особенно привлекательным для банков ввиду того, что в других видах кредитования - потребительском, авто и ипотечном - существует достаточно серьезная конкуренция, - говорит Юлия Костомарова. - Рынок кредитования МСБ пока развит недостаточно: многие банки, заявляя о кредитах малому бизнесу, фактически предлагают воспользоваться стандартным корпоративным кредитованием по более высокой цене, что не делает данный вид кредитов более доступным и массовым».

По оценкам экспертов, финансовые аппетиты малого и среднего бизнеса России не удовлетворены даже наполовину. Совокупная потребность МСБ в заемных средствах - более 1 трлн рублей.

Глубина - пять лет

Кредитование МСБ как удобный сегмент бизнеса, отвечающий текущей конъюнктуре, имеет хорошие долгосрочные перспективы. По оценкам Сергея Быковского, как минимум в ближайшие пять лет рынок финансирования среднего и особенно малого бизнеса будет расти. Но в дальнейшем, по мере насыщения рынка, возможны существенные

перемены. «Вероятно, предложение пойдет по пути смягчения условий кредитования, особенно для малого бизнеса. Изменения возможны как в части снижения процентной ставки, так и в части удлинения сроков», - замечает он.

Сергей Быковский называет самым востребованным и неохваченным финансирование во время зарождения и формирования бизнеса. «Если для инфраструктурных проектов в настоящее время можно найти длинные деньги, то девелоперский бизнес на этапе start up в нашей стране сейчас практически никто не финансирует, учитывая мировую конъюнктуру и стадию развития рынка, - утверждает эксперт. - А спрос на такой вид кредитов остается очень высоким».

Юлия Костомарова ожидает, что направленность кредитования МСБ будет смещаться от обеспечения оборотного капитала в сторону долгосрочных кредитов для приобретения основных средств и развития производств. По мере роста бизнеса кредитные схемы будут все более удобными для заемщиков. «Среди перспективных сегментов спроса на кредиты можно отметить такие направления, как лизинг и ипотека на рынке коммерческой недвижимости», - оценивает Костомарова.

При всей выгодности кредитование МСБ несет существенные риски и сложности для банков. Многие российские компании до сих пор работают по «серым» налоговым схемам, возникают сложности с отчетностью, документооборотом, лицензиями, мешает путаная структура собственников, нередко случаи сговора и недобросовестной конкуренции, которая губит бизнес кредитополучателя. Очень часто приходится сталкиваться с тем, что люди, не имеющие ни бизнеса, ни средств, хотят взять кредит, например, чтобы арендовать гостиницу или создать службу доставки. Много обращений за стартовым капиталом, который большинство банков пока не одалживает. «Одна дама хотела взять кредит на 2 млн рублей под некий проект развития GPS-навигаторов, при этом она ожидала прибыль в 1 млрд рублей за два-три года даже не имея четкого бизнес-плана. Также бывают случаи, когда люди предоставляют неверную информацию о себе, что может повлечь отказ в выдаче кредита. Например, некая бизнес-леди в своей анкете указала, что у нее нет иных кредитов, а когда служба банка проверила эту информацию, оказалось, что у нее их целый список. Когда мы ей об этом сообщили, она искренне удивилась, так как, по ее словам, кредиты были взяты для мужа», - вспоминает старший специалист департамента по внешним связям КИТ Финанс Инвестиционный банк Марина Лобанова.

Несмотря на все это, банкиры отмечают, что юридические лица для них в качестве заемщиков проще и понятнее, чем физические. Объем невозвратов по кредитам, выданным малым предприятиям, пока невелик - чуть более одного процента. В то же время просроченная задолженность по кредитованию физических лиц в некоторых банках превышает 10%. Впрочем, дисциплинированность и надежность малых предприятий объясняется, скорее всего, тем, что во многих банках этот вид кредитования не поставлен на поток, сделки единичны и несопоставимы с количеством сделок кредитования физических лиц. Но основное направление движения банков сейчас - стандартизация процесса выдачи кредитов малому бизнесу.

Санкт-Петербург