

Скептицизм малого бизнеса в отношении кредитования можно преодолеть, если предложить предпринимателям не только банковский продукт, но и финансовые консультации.



Взаимоотношения компаний малого и среднего бизнеса (МСБ) и коммерческих банков простыми не назовешь. Кредитные организации теоретически заинтересованы в таких заемщиках, особенно в условиях ограниченности круга крупных корпоративных клиентов, но ряд нюансов в оценке рисков по подобным ссудам и трудоемкость обслуживания кредитного портфеля МСБ все еще сдерживают рост этого сегмента. В свою очередь, многие предприниматели по-прежнему настороженно относятся к банковским кредитам, в частности - по причине дороговизны заемных денег и сложностей с оформлением ссуд.

Банки Северо-Запада заявляют, что в этом году намерены усиливать блок кредитования МСБ. К этому их подвигает ситуация в сегменте корпоративных заемщиков: крупных надежных клиентов мало, и за них идет напряженная борьба, зачастую посредством демпинга. Тогда как потенциальная емкость рынка МСБ весьма велика и при грамотном подходе на нем можно добиться привлекательного соотношения доходности и рисков.

Согласно результатам исследования рейтингового агентства «Эксперт РА», в первом полугодии 2010 года объем предоставленных МСБ кредитов на 40% превысил результаты аналогичного периода 2009-го, а кредитный портфель МСБ к концу первого полугодия вырос на 14,5% по сравнению с его началом. Такие цифры дают основания полагать, что МСБ оправился от кризиса быстрее, чем крупный. О том, что состояние малых предприятий улучшается, говорит и рост TRUST-индекса МСБ, зафиксированный по результатам девяти месяцев прошлого года: индекс вырос на 10 пунктов и составил 107 пунктов. Вклад в положительную динамику внесли как индекс текущего состояния, так и индекс ожиданий: они повысились на 10 пунктов по сравнению с предыдущей волной исследования (в июле 2010 года). Причем впервые с ноября 2008 года TRUST-индекс МСБ превысил 100 пунктов.

На темпы развития МСБ не может не влиять уровень доступности услуг кредитных организаций. Однако он остается низким. Об этом косвенно свидетельствует и то, что в общем портфеле МСБ российских банков, по данным «Эксперт РА», ссуды объемом менее 1 млн рублей составляют всего 4%, от 1 до 3 млн - 10%. Рост портфелей обеспечивается за счет средних предприятий, а доступ к финансированию малых компаний все еще затруднен.

Реальность и мифы

Как признают сами предприниматели, причина невысокой кредитной активности малого бизнеса не только в том, что банковские инструменты в этом сегменте обладают рядом недостатков, но и в сложившихся у бизнесменов взглядах на кредиты. Например, согласно результатам сентябрьского исследования TRUST, привлечь кредиты в большом объеме в ближайший год планировали только 18% предприятий малого бизнеса, тогда как 74% такую возможность не рассматривали. «Многие мои коллеги скептически относятся к кредитной нагрузке, считая ее непосильной ношей для малого бизнеса, - поясняет генеральный директор компании Novus Вадим Карин. - Большая часть малых компаний предпочитают изыскивать ресурсы на развитие из оборотных средств, а не прибегать к сотрудничеству с банками. При этом не все предприниматели, пессимистично настроенные в отношении банковских кредитов, имеют опыт заимствований. В этом случае можно говорить о некоем стереотипе, влияние которого весьма существенно».

Ставки по кредитам для малого и среднего бизнеса действительно высоки, при том что их уровень в течение последнего года падал. Средняя величина номинальной ставки по кредитам МСБ составляет 15-16%, но максимальный размер даже в крупных банках может достигать 25-30%. Понятно, что банки закладывают в ставку и риски по ссудам, которые в сегменте МСБ все еще высоки. Тем не менее такая стоимость денег порой превышает рентабельность малых компаний. И нагрузка на бизнес действительно велика. «Не так давно мы получили кредит сроком до трех лет, так как была потребность в средствах на развитие. Тем не менее, когда мы закроем эту ссуду, постараемся использовать другие пути финансирования, чтобы снизить расходы», - описывает ситуацию партнер компании «Софин Северо-Запад» Роман Калинин.

По словам генерального директора компании «Кард Экспресс» Игоря Белоусова, ставка, по которой он получил кредит, составляет 18%. С учетом реального, а не декларируемого уровня инфляции, а также при грамотно выстроенном финансовом планировании это для его бизнеса приемлемо: «Главное - в разумные сроки получить ответ банка».

Вопрос не только в цене заемных ресурсов, но и в том, что сами предприниматели не всегда обладают нужными знаниями и опытом, чтобы правильно оценить кредитную нагрузку. Банки же, которые могли бы взять на себя роль финансовых консультантов, не спешат этого делать. «Потребность в финансировании у небольших компаний есть, и, конечно, их количество в Петербурге и Ленобласти велико - ниша эта не заполнена, -

убежден генеральный директор интернет-агентства Tom Studio Александр Томилов. - Но стоит учитывать специфику малого бизнеса в России. Далеко не всегда предприниматель обладает достаточным объемом знаний, чтобы правильно рассчитать, какой вид кредита, с каким сроком, объемом и процентной ставкой для него оптимален. Профессионального финансиста в штате таких предприятий нет. Отчасти отрицательное отношение к кредитованию как таковому вызвано именно низкой информированностью. В деловой среде существуют и другие пути заимствования, например у частных инвесторов, условия которых, в том числе и по ставке, порой лояльнее. Многие бизнесмены к ним и обращаются».

Такой способ привлечения средств избавляет предпринимателей от еще одной сложности, связанной с банковскими кредитами, - оформления документов для подачи кредитной заявки. Эта процедура довольно трудоемкая, причем в результате не исключен отказ. «На сбор и подготовку документов ушло немало времени, а это отвлечение от основного бизнеса, - вспоминает Роман Калинин. - В идеале необходим сотрудник, в обязанности которого входило бы взаимодействие с банком, но малая компания позволить себе этого не может. Поэтому нередко предприниматель делает выбор в пользу потребительского кредита, получить и оформить который легче. В этом же случае порой проще решается вопрос с обеспечением, хотя в последнее время банки вновь стали рассматривать кредитование под товарооборот. Мы, например, этой возможностью воспользовались. Недостаток потребкредита, конечно, в его стоимости. Но если сумма и срок невелики, то и вероятность отказа меньше».

При этом, кредитуюсь как частное лицо, предприниматель может претендовать на небольшую ссуду, что не всегда возможно, если он стремится привлечь деньги как юрлицо. «Я не раз сталкивался с ситуацией, когда банк заявляет, что не готов рассматривать заявку меньше чем на 1 млн рублей, - делится опытом Игорь Белоусов. - Тогда как малому бизнесу часто требуются суммы меньше. Понятно, что при небольшой ссуде доходы банка меньше, а трудозатраты выше. Но большое количество малых кредитов - это диверсификация портфеля, и, думаю, банкиры вскоре должны будут усилить работу в этом направлении. Здесь вопрос в отлаженных технологиях, позволяющих минимизировать издержки на обслуживание ссуд».

Близкий далекий банк

Конечно, сложности во взаимоотношениях банков и малого бизнеса нельзя объяснять только невнимательностью кредиторов к этой категории заемщиков. Кредитные учреждения стремятся сохранить качество портфеля и не готовы идти на повышенные

риски, особенно после кризиса. Чем больше риски по ссуде, тем выше объемы резервирования по ней, а это напрямую влияет на прибыль банка. И широкий перечень документов, и требования к обеспечению вполне оправданны с точки зрения минимизации рисков. «Другое дело, что малому бизнесу часто нечего предложить в качестве залога, - рассуждает Александр Томилов. - Кроме того, реалии нашей экономики таковы, что малый бизнес вынужден применять и "серые" схемы ведения бухгалтерии, тогда как для банка важна прозрачная финансовая отчетность. Но это уже более масштабные проблемы, выходящие за рамки отношений "банк - предприниматель"».

Задумываясь о банковском кредите, предприниматели в первую очередь рассчитывают на ту организацию, через которую осуществляется их расчетно-кассовое обслуживание. В принципе, это резонно, ведь «свой» банк знаком с финансовой историей предприятия и ему проще просчитать риски. Как рассказывает Вадим Карин, его компания пошла по данному пути. «Мы используем возможность овердрафта, когда возникает потребность в свободных средствах, например на предоплату новым поставщикам, с которыми еще не установились отношения, предполагающие возможность отсрочки платежа, - конкретизирует он. - Но это краткосрочные займы, которые мы стремимся оперативно погасить. Тем не менее было довольно нелогично, когда в сложное для банковского сектора время, несмотря на положительную кредитную историю компании, банк приравнивал нас к остальным, более рискованным клиентам».

Здесь кроется один из основных посылов, который предприниматели хотели бы донести до банков: они ждут более индивидуального подхода к малому бизнесу в части как условий кредитования, так и консультационной составляющей. «Отношения банков и МСБ должны выйти на новый уровень, кредитные организации могли бы детальнее вникать в бизнес-процессы таких клиентов, возможно, предлагать некий финансовый аутсорсинг, - уверен Томилов. - Тем более что отправная точка в этом им дана законодательством: все мы обязаны производить расчетно-кассовое обслуживание в банке».

Отношения банков и МСБ должны выйти на новый уровень, кредитные организации могли бы детальнее вникать в бизнес-процессы таких клиентов

Время меняться

Ситуация, которая складывается на банковском рынке в этом году, подталкивает кредитные организации обратить больше внимания на малые предприятия. И банки обещают приложить к этому усилия. 51 из 76 опрошенных «Экспертом РА» банков рассматривают данное направление бизнеса как одно из приоритетных. В первом полугодии 2010-го 24 банка уже запустили специализированные программы по кредитованию МСБ (включая начало сотрудничества с Российским банком развития). За исключением одного банка, опрошенные участники рынка готовы кредитовать МСБ самостоятельно, без государственных гарантий по кредитам.

Важно, чтобы стереотипы, все еще существующие в среде предпринимателей, также были развеяны. «Существует немало программ, в том числе в рамках государственной поддержки, по которым малый бизнес действительно может получать преференции. Однако, обсуждая эти возможности с коллегами, часто приходится слышать, что требования по таким программам в реальности невыполнимы. При этом выясняется, что человек и попыток не предпринимал, - замечает Игорь Белоусов. - Похожая картина и в отношениях с банками. Возможно, им стоит растить своих клиентов, заниматься повышением их финансовой грамотности. Это расходы, издержки, на которые, видимо, готовы идти не все организации, но если они заинтересованы в наращивании портфеля МСБ, такой подход необходим».

Чтобы привлечь МСБ, банкам придется усиливать сервисную составляющую еще и потому, что снижать и дальше стоимость кредитов вряд ли удастся, так как в связи с инфляцией увеличивается стоимость пассивов. И, как неоднократно отмечали банкиры, разница в 0,5 процентного пункта для малого бизнеса не столь критична, если ему будут предложены понятные условия кредита, ясность по срокам рассмотрения заявки и доступность в обслуживании. В ситуации избыточной ликвидности и медленного роста кредитных портфелей банки должны сами идти навстречу малым предприятиям, а не ждать, пока предприниматели «созреют». Ведь этого может и не произойти.

Санкт-Петербург