

Кредитование малого и среднего бизнеса: все в наших руках.



Аналитики видят залог экономического благополучия малого и среднего бизнеса (МСБ) в доступных кредитах. Банки, в принципе, готовы работать с этим сектором рынка: дефицит надежных крупных заемщиков на фоне избыточной ликвидности заставляет кредитные организации более внимательно относиться к «малышам» и их потребностям.

Сами предприниматели весьма заинтересованы в получении материальной поддержки своего бизнеса, особенно на его начальных этапах.

Что же мешает взаимовыгодному сотрудничеству заемщиков и кредиторов в случае с МСБ? Как предпринимателям найти общий язык с банкирами, и где им искать приемлемые по цене и прочим условиям кредитные продукты? Можно ли найти средства на развитие «старт-апа», или деньги «только за идею» не дадут? Нужны ли субъектам МСБ и банкам кредитные посредники?

Он-лайн-конференция «Малый и средний бизнес: кредитное предложение» проведена агентством Bankir.Ru, Российским налоговым порталом и порталом 123Credit.ru.

Процентные ставки

Вопрос стоимости кредитов для МСБ - один из самых острых и актуальных, если судить по вопросам, заданным на конференции. Ставки по вкладам снижаются, а по кредитам - ничуть, жалуются наши читатели. Под какие ставки сейчас можно реально получить кредит? Насколько вероятно снижение ставок по кредитам в 2011 году?

Снижение ставки рефинансирования, а также стоимости привлеченных банками денежных средств приведет к снижению ставок по кредитам, отвечает первый заместитель председателя правления Мособлбанка **Дмитрий Васильев**. В настоящее время наблюдается тенденция к снижению ставки по коммерческим кредитам.

Ставки по кредитам снижаются, согласен председатель совета директоров Richford

Group **Алексей Турков**, и статистика по банковскому сектору это подтверждает. По его прогнозам, ставки и дальше будут снижаться, хотя и незначительно; темпы снижения процентных ставок окажутся гораздо ниже сложившихся в 2010 году. Тем не менее, кредитование малого и среднего бизнеса активизируется, полагает Турков.

А вот **Елена Сорвина**, руководитель дирекции малого и среднего бизнеса Уральского банка реконструкции и развития, считает, что ставки кредитования находятся уже практически на нижней границе, и в ближайшее время существенного снижения ставок по кредитам вряд ли стоит ожидать.

Коммерческий директор портала 123Credit.Ru **Сергей Салихов** полагает, что осенью, при благоприятной макроэкономической ситуации, можно будет наблюдать «незначительное плавное снижение кредитных ставок».

Тот факт, что ставки по депозитам снижаются раньше, чем ставки по кредитам - объективные рыночные реалии, уверен управляющий краснодарского филиала банка «ЖилФинанс» **Вадим Долголюк**. «Так всегда у нас было при росте экономики. При спаде - обратная ситуация: ставки по депозитам растут вслед за ставками по кредитам. Вспомните 1998 и 2008 годы», - предлагает он.

Для снижения ставок по кредитам еще есть место, «но очень мало», считает Долголюк. По его словам, за последние полгода ставки и так уже достаточно снизились, и в дальнейшем средняя ставка вряд ли будет менее 11 - 13%.

Процентные ставки по кредитам в банках, представленных на конференции, не выглядят «людоедскими». «В зависимости от суммы кредита, срока, обеспечения ставки меняются, - поясняет Елена Сорвина. - По заложенным кредитам малым и средним компаниям эффективная ставка кредитования в УБРиР составляет от 13 до 17%, беззалоговые кредиты, безусловно, дороже: 17-27%». В банке ЖилФинанс, по словам Вадима Долголюка, можно кредитоваться по ставкам 16-17% годовых, а по государственной программе РосБР - по ставкам 12-13% годовых. Для крупных корпоративных клиентов ставки могут составить 7-10% годовых.

Обеспечение кредитов

Едва ли не все кредитования МСБ сегодня в России - это залоговое кредитование. Возможно ли радикальное изменение этой ситуации? Что должно случиться, чтобы залоги перестали быть фактически обязательным условием бизнес-кредитования в сфере МСБ?

Предоставление денежных средств малому бизнесу - рискованный сегмент кредитования, объясняет Дмитрий Васильев. Именно с целью понижения кредитных рисков, банки ставят обязательным условием кредитования - предоставление залогового обеспечения. Для изменения ситуации должна заметно вырасти финансовая грамотность как Заемщика, так и финансовых институтов, полагает он.

Действительно, в 90% случаев кредитования МСБ от заемщика требуется залог, подтверждает президент Национальной ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов **Диана Маштакеева**. Именно это, а отнюдь не высокие ставки, - главный слагаемый на пути кредитования МСБ. «В обозримой перспективе изменения этой ситуации не предвижу, - говорит Маштакеева. - Разве что государство найдет способ как-то снижать кредитные риски банков, например, рефинансируя кредиты для МСБ».

Однако есть и другие варианты. УБРиР предоставляет беззалоговые кредиты до 3 000 000 рублей, говорит Елена Сорвина. По ее словам, на максимальную сумму могут рассчитывать заемщики, имеющие кредитную историю в любом банке, под поручительство Свердловского областного фонда поддержки малого предпринимательства.

«Если денежные средства нужны быстро, то в течение 1 дня мы готовы рассмотреть заявку и предоставить кредит «Бизнес-хит» без залога в сумме до 1 500 000 рублей, - предлагает Сорвина. - А компании, которые длительный срок сотрудничают с банком: имеют обороты по расчетному счету и кредитную историю, могут рассчитывать на возможность оформить овердрафт к счету в сумме до 5 млн. рублей без залогового обеспечения».

Вадим Долголюк также советует заемщикам, не обладающим необходимым для залога имуществом, обратить внимание на овердрафт: «Он может быть с обеспечением или без обеспечения. В Екатеринбурге многие банки предлагают различные варианты. Естественно, беззалоговый и стоит немного дороже - по рынку 18-21% годовых».

О посредниках

Насколько сегодня рынком малого и среднего бизнеса востребованы услуги кредитных брокеров и финансовых консультантов?

Такой канал продаж, как брокеры, агенты, финансовые консультанты, вполне приемлем, - отвечает **Евгения Трошина**, управляющий операционного офиса ЗАО «Банк ЖилФинанс» (Новосибирск). «Стать партнером нашего банка очень просто, - утверждает она. - Причем, как показывает практика, по данному каналу поступают качественные заявки».

То, что спрос на услуги кредитных брокеров и финансовых консультантов есть, видно уже по вопросам онлайн-конференции, отмечает Дмитрий Васильев. Например, многие собственники бизнеса не владеют всеми тонкостями в подготовке бизнес-планов, и поэтому готовы воспользоваться услугами сторонних организаций.

Кредитные посредники востребованы, согласен Вадим Долголюк. В пример он приводит Европу: там без финансовых посредников практически ничего не обходится. «Но нам пока до нее далеко, так как структура российского бизнеса такова, что ее закрытость не позволяет доверять внутреннюю информацию сторонним организациям для осуществления грамотных посреднических действий» - сожалеет он.

По мнению Долголюка, на сегодня самая эффективная деятельность для брокеров остается только в нише ипотечного кредитования для физических лиц - там брокеры зарабатывают на сделках с недвижимостью, а не за счет организации сделок по кредитованию. Для МСБ ситуация иная: здесь не каждый владелец бизнеса «запустит» посредника в свою управленческую отчетность и предоставит достоверную информацию. Предпочитают своими силами работать напрямую с банками. «К сожалению, реалии таковы, что к брокерам, по большей части, обращаются заемщики МСБ, которые уже обошли все банки и не видят иного выхода, как обратиться за помощью к третьим лицам, которые могут обеспечить им возможность кредитования, - говорит Долголюк. - Мне часто задавали и задают классический вопрос - куда потом пойдет информация, которую мы вам передаем? Выводы очевидны - классический европейский брокер заработает у нас нескоро».

Тем не менее, по словам Дианы Маштакеевой, услуги кредитных посредников становятся все более востребованными, причем этот процесс - двусторонний. «Кредитные брокеры поняли, что их основное поле деятельности - именно кредитование малого и среднего бизнеса, - говорит Маштакеева - Причем стало понятно, что предпринимателям нужен не просто посредник в получении кредита, а профессиональная поддержка на всех этапах - от оформления заявки на кредит, подготовки бизнес-плана, оценки залога, страхования, вплоть до посткредитного сопровождения. А малый бизнес понимает, что в банк надо идти подготовленным».

Брокеры и МСБ уже нашли друг друга, уверена Маштакеева. И это сотрудничество - вполне в интересах банков, которым самим не по профилю проводить докредитную подготовку клиента. Таким образом, данный альянс выгоден всем участникам рынка кредитования МСБ.

Кредитование «старт-апов»

Могут ли банки в России взять на себя роль венчурных фондов или бизнес-ангелов (как в Америке) и кредитовать перспективные инновационные проекты с нуля? В свете курса на модернизацию - это было бы очень в духе времени, полагает наш читатель. И государство могло бы обеспечить страхование этих проектов, или предложить их госбанкам. Реальны ли в России подобные схемы финансирования для молодых старт-апов, которые должны обеспечить инновационный рывок, для компаний, которые должны внедрить и поставить на поток лабораторные разработки?

На практике таких случаев нет, отвечает Диана Маштакеева. По ее словам, венчурное кредитование в России вообще развито крайне слабо, и не только предложение в этой сфере, но и спрос. При отсутствии эффективной защиты интересов миноритариев развитие венчура невозможно.

Государство имеет программы госгарантий для подобных проектов, но пока такие программы крайне малы, говорит Маштакеева.

По статистике портала 123Credit.ru, спрос на венчурное финансирование крайне невелик, отмечает Сергей Салихов. Подавляющее большинство российских

предпринимателей предпочитает в качестве финансовых ресурсов классический кредит, каким бы дорогим он не был. Так что спроса почти нет, и едва ли банки станут заниматься данным направлением, полагает он. К тому же, по мнению Салихова, идеология венчура не присуща банкам; для этого существуют альтернативные финансовые институты.

С одной стороны, возможность кредитования проектов «с нуля» банками ограничена действующими нормативными актами ЦБ РФ, рассуждает Елена Сорвина. С другой стороны - задача ли банков кредитовать высокорисковые проекты? Банк несет ответственность перед своими вкладчиками и должен с большой осторожностью относиться к кредитованию, полагает она. Поэтому финансирование венчурных проектов и «старт-апов» лучше оставить специализированным фондам, инвесторы которых понимают высокий риск своих вложений и готовы рисковать ради потенциально высокой доходности.

Вадим Долголюк уверен, что без государственного участия в нашей стране кредитование «старт-апов» пока невозможно. «Это может быть как в форме программы «Стимул» по поддержке строительной отрасли, так и в форме инновационной активности при разработке уже известного всем Ё-Мобиля», - приводит примеры Долголюк.

Тем не менее, в банке ЖилФинанс есть программа экспресс кредитования на любые цели, утверждает Долголюк: «Мы принимаем решения всего за два дня. Естественно, требуем твердый залог в виде жилья. Можете развивать свой бизнес с нуля - посмотрите условия на нашем сайте».

А кредиторы кто?

В последние годы в России часто звучит мысль, что банки-гиганты не способны быть комфортными кредиторами для малого и среднего бизнеса. Выдвигается тезис, что кредитование МСБ - это как раз та ниша, где малые и средние банки имеют преимущество, так как способны к индивидуальному походу к каждому клиенту. Так ли это на самом деле?

Клиент сегмента малого и среднего бизнеса очень индивидуален, отвечает Евгения Трошина, и банк для оценки его платежеспособности и принятия окончательного решения по сделке должен подходить индивидуально.

«Главное требование к клиенту - благонадежность и платежеспособность, - говорит Трошина. - Мы готовы индивидуально закреплять условия по программе кредитования. Наш банк «пластичен» и имеет практику индивидуального согласования условий кредитования по заемщику».

Коммерческому банку тяжело конкурировать с крупными банками по уровню процентных ставок, рассуждает Дмитрий Васильев. Именно поэтому весомым преимуществом коммерческих банков является индивидуальный подход к своим клиентам. На сегодняшний день не только коммерческие, но и крупные банки готовы предложить хорошие условия своим клиентам, уверен он.

Алексей Турков полностью согласен с тем, что кредитование МСБ - прерогатива малых и средних банков. «У нас отсутствует конвейер, решения мы принимаем самостоятельно, - говорит он. - Если клиент МСБ пришел в операционный офис большого банка, ему предложат стандартные продукты. Если он не подходит под типовые требования - вопрос о кредитовании не решится положительно. Мы готовы предложить индивидуальные условия, если клиент нас заинтересовал. При этом вопрос о согласовании индивидуальных условий не займет много времени».

Турков уверен, что за пакетом документов малые банки в первую очередь видят человека, его бизнес: «Лично знаю предпринимателей, которые чувствуют пробелы в своем финансовом образовании и просто боятся большого банка, его поточного метода обслуживания. Наши консультанты ориентированы на то, что на одного клиента не может быть потрачено «слишком много времени». Кто-то должен «вырастить» клиента».

По большому счету, у небольших банков с предприятиями МСБ одни и те же проблемы, говорит Турков: «Мы лучше понимаем друг друга».

А вот Вадим Долголюк полагает, что не все так однозначно. «Нет строго черного или белого, - говорит он. - Преимущества крупных и средних/мелких банков по отношению к

заемщикам меняются еще и во времени, в зависимости от рыночной ситуации и еще ряда факторов».

Несмотря на «тяжелое» взаимодействие с клиентами, сейчас крупнейшие банки являются наиболее дешевым ресурсом для заемщиков МСБ, уверен Долголюк. По его словам, в 2003 - 2007 годах средние и мелкие банки предлагали более индивидуальный подход по практически той же стоимости кредита. Сейчас ситуация медленно разворачивается снова в сторону средних и мелких банков, но уже с несколько другим акцентом - мелких стало меньше, а крупные заметно «укрупнились».

Чем рискует банк

Какие специфические риски существуют у банков при кредитовании компаний малого и среднего бизнеса?

Как правило, любой бизнес по различным причинам старается не показывать реальную картину своих дел, отвечает Вадим Долголюк. Это и является основным специфическим риском при оценке платежеспособности и кредитоспособности потенциального заемщика категории МСБ.

По словам Алексея Туркова, главной проблемой является недостаточная финансовая грамотность субъектов малого предпринимательства. Как следствие, риски связаны с организационными трудностями при оценке кредитоспособности, которые появляются из-за некачественного состояния учета и отчетности у этих заемщиков.

Еще одна проблема - отсутствие достаточного количества ликвидного залогового обеспечения кредитов малого и среднего бизнеса. Зачастую основным активом малого бизнеса являются товарные запасы, а наличие в собственности складской или офисной недвижимости характерно лишь для небольшого процента предпринимателей. «Поэтому мы идем навстречу заемщикам - субъектам малого и среднего бизнеса, смягчаем требования к залоговому обеспечению. Товары в обороте в качестве залога уже не рассматриваются нами как стоп-фактор при кредитовании», - говорит Турков.

«Плохие банкиры...

Не обошлось, конечно, и без обвинений в адрес «жадных» и «недальновидных» кредиторов, не учитывающих возможности заемщиков и тормозящих таким образом развитие экономики.

У меня очень простой и очевидный вопрос, который, к сожалению, ни одному банкиру (чиновнику) в голову еще не приходил: сравнивал ли кто-нибудь рентабельность по отраслям производства с процентными ставками по кредитам? Из моей практики, процентные ставки по кредиту в большинстве случаев выше, чем рентабельность бизнеса (малого и среднего). Финансовый результат от такой операции для бизнеса сомнителен. Я лично знаю нескольких владельцев малого бизнеса (из разных отраслей), которые берут деньги у других бизнесменов под процент, лишь бы не связываться с банковскими процедурами получения кредита и непомерными выплатами. К сожалению, менталитет российских предпринимателей ориентирован на получение сверхприбыли в краткосрочном периоде. Это относится и к банкам. Такой подход тормозит развитие российской экономики, и малого и среднего бизнеса в частности.

«Не думаю, что этот вопрос никому в голову не приходил, - отвечает Диана Маштакеева. - До кризиса российский банкинг ставил мировые рекорды по прибыльности, и прежде всего - за счет огромной маржи на кредитах. То, что многие малые предприниматели предпочитают банковскому кредиту личное заимствование, - абсолютно верно».

Но следует учитывать и то, что официальная статистика рентабельности по отраслям только формально ниже кредитной ставки банков, отмечает Маштакеева: «На деле же все мы отлично знаем, что большинство российских предпринимателей вступают в новое дело из расчета 30-35% прибыльности. А это намного больше, чем банковские ставки».

Совершенно верно, что менталитет российских предпринимателей ориентирован на получение сверхприбыли в краткосрочном периоде, согласно Маштакеева. И такой подход как со стороны бизнесменов, так и со стороны банкиров тормозит развитие отечественной экономики.

При принятии решения о выдаче кредита, при оценке финансового положения заемщика

банк, естественно, смотрит рентабельность бизнеса, говорит Алексей Турков, и сравнивает ее с рентабельностью по соответствующей отрасли. «Согласен, что для многих предприятий малого и среднего бизнеса кредиты являются дорогим удовольствием. Но процентные ставки по кредитам диктуются стоимостью ресурсов, которые банк привлек. В нашей стране на сегодняшний день практически отсутствуют дешевые длинные пассивы», - объясняет он.

Тем не менее, утверждает Турков, кредитный портфель малому и среднему бизнесу в России достиг в 2010 году отметки 3,25 триллионов рублей. Если сравнивать с объемами, выданными в 2009 году, то они увеличились почти на 1 триллион рублей. По данным экспертов, рост кредитного портфеля будет продолжаться и в 2011 году.

«Я в своей практике не встречал «других бизнесменов», которые дают кредит под процентную ставку ниже банковской. Обычно - это ростовщический, очень высокий процент, - сомневается Турков. - А сверхприбылей в банковском бизнесе давно нет. И далеко не «жадность» банкиров тормозит развитие российской экономики».

Вадим Долголюк предлагает предпринимателям, чья рентабельность бизнеса не позволяет брать кредиты по рыночным ставкам, обратить внимание на государственную программу РосБР, по которой сейчас работают многие банки. «Ставка по кредиту у нас 12,5 - 12,9%, но, если рентабельность Вашего бизнеса ниже этого процента, то предлагаю воспользоваться нашими депозитными программами, где мы предлагаем до 9,5% годовых в рублях, - советует Долголюк. - Это будет удобнее, чем содержать такой низкорентабельный бизнес».

...и «плохие» долги

По разным оценкам, до трети малых и средних предприятий России имеют проблемы с кредитными задолженностями. Как налаживается работа с реструктуризацией и «развязкой» таких долгов?

Кредитные долги малого и среднего бизнеса действительно велики, согласна Диана Маштакеева. В ряде случаев дело доходит до конфликта, судов и передачи долга коллекторам; в других банки нашли возможность либо реструктуризировать долг, либо

перекредитовать клиента. «Постепенно долговой Эверест «расшивается», но этот процесс продлится не менее трех-четырёх лет, - говорит Маштакеева. - При Национальной ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов создана в связи с этим специальная Служба защиты заемщиков, которая профессионально занимается «расшивкой» кредитных долгов, реструктуризацией и достижением компромисса с банками-кредиторами».

Алексей Турков также полагает, что работу с «плохими» долгами лучше поручить профессионалам: «Налаживать работу с «развязкой» долгов необходимо решать с помощью коллекторских компаний. На своем опыте я убедился, насколько это эффективнее».

Бывает достаточно нескольких звонков, и заемщик, который не хотел платить ни копейки, начинает диалог с банком на тему реструктуризации, входит в график платежей, говорит Турков. Бывали и курьезные ситуации - «проблемные» заемщики полностью гасили не только просрочку, но и весь кредит, - рассказывает он: «Я хочу сказать, что это работает, и работает хорошо». По словам Туркова, в группу компаний «Richford Group» входит коллекторское агентство «Гуд Ван» (G1Collect.ru): «Здесь мы работаем в направлении взыскания проблемных задолженностей, в том числе и в корпоративном сегменте, а так же урегулированием споров между компаниями в области кредитных задолженностей».

А нужен ли кредит?

На мой взгляд, единственно надежным источником развития малого бизнеса являются собственные средства и доход предприятия. Многие предприниматели пришли к мысли, что кредитными ресурсами пользоваться и невыгодно, и проблемно. А ваше мнение? Можно ли успешно развивать бизнес в кредит, или кредит в этой истории - лишь костыль для заболевшего бизнеса?

Развивать бизнес за счет кредитов можно и нужно, уверены эксперты. А вот использовать кредитные ресурсы для поправки ухудшающего финансового положения - опасно.

Кредит для малого бизнеса - это возможность для предприятия сделать шаг вперед: модернизировать производство, приобрести недвижимость, отвечает Дмитрий Васильев. Если же малый бизнес испытывает трудности или является убыточным, то кредит сделает его финансовое положение еще хуже. «Многие предприятия нечетко видят перед собой картину того, что они ожидают получить от кредита. Именно это и ведет к банкротству малого предпринимательства», - уверен Васильев.

«Представьте: ваш бизнес успешен, продукция (услуги) пользуется спросом, - предлагает Алексей Турков. - В какой-то момент становится ясно, что надо расширяться. Например - открыть новую точку продаж. Не всегда собственных средств и дохода хватает на ее открытие. В таких случаях выручит кредит. Его просто разумно будет взять. А гасить его на росте доходов также будет легко».

Однако, говорит Турков, не секрет, что есть практика «закрывать» финансовые дыры кредитными ресурсами либо использовать их не по назначению. Вот тогда - это и неэффективно, и проблемно.

Все немного сложнее, полагает Вадим Долголюк. Начинать новый бизнес с кредита нельзя, уверен он: «По крайней мере, у нас в стране пока нет соответствующих условий».

Дело в данном случае даже не в финансах и рентабельности, говорит Долголюк; слишком высоки риски для самого бизнесмена. «Причин много - от элементарной безграмотности в делах бизнеса, предметной области и правовой сфере желающих поднять свое дело до административных флажбаумов на местах. Так что, если с нуля, то лучше на свои».

Кредит хорош, когда есть что-то действующее, что может послужить «подушкой» с запасом прочности на случай непредвиденных обстоятельств, которые однозначно будут, вопрос только размера потерь при возникновении этих обстоятельств, уверен Долголюк. Самое главное - надо помнить «золотое правило»: не только деньги идут к деньгам, но и долги тоже, предупреждает он.

Как легко убедиться, проблем с кредитованием малого и среднего бизнеса

Нет ничего невозможного

Автор: Administrator
02.11.2012 13:56 -

действительно хватает. Но большинство из них можно решить - было бы желание, разумная осторожность и добрая воля всех заинтересованных сторон.