На фоне впечатляющего роста цен и объемов продаж углеводородного сырья, миллиардных займов, которые получают в банках по всему миру наши сырьевые компании, финансирование малых и средних предприятий делает свои первые, робкие шаги. Между тем именно этот сегмент рынка может оказаться весьма перспективным как для банков, так и для заемщиков в случае изменения конъюнктуры на рынке невозобновляемых сырьевых ресурсов. О возможности такого (резкого!) изменения год от года говорит правительство страны

Для любого банка главное в кредитовании малого и среднего бизнеса - прозрачность деятельности небольших компаний. Чем «белее» отчетность фирмы, тем ниже риски для банков и тем более охотно они кредитуют тех, кто ведет «цивилизованный» бизнес.

Как при ведении «цивилизованного» бизнеса в наши дни предприниматель договаривается с налоговой и прочими «фондами и фондиками» - тайна сия велика есть. Но банкам, чтобы дать кредит, нужна полная «прозрачность» бизнеса.

Большинство банков предлагает несколько видов кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса: все они отличаются характерными суммами кредитов, сроками рассмотрения, залоговым обеспечением (оно может быть и необязательным) и способами оценки банковских рисков (скоринговая система или индивидуальный подход). Если банк специально не занимается кредитованием малого и среднего бизнеса в «портфеле банка» кредиты малому бизнесу составляют обычно около 17%.

Решение по предоставлению кредита принимаются в течение трех-четырех дней. При этом скоринговая оценка применяется только для небольших кредитов (до 3-4 миллионов рублей).

Займы на большие суммы рассматриваются на индивидуальной основе, рассмотрение заявки занимает до двух недель. Обычно банки предоставляют рублевые кредиты максимум на пять лет по ставке от 12% годовых.

Чтобы получить кредит, предприятию или индивидуальному предпринимателю достаточно иметь подтвержденные доходы и вести свой бизнес в районе действия филиала банка не менее шести месяцев. Без залога обычно можно получить экспресс-кредит до $ 15 000, сроки рассмотрения в этом случае не превышают трех дней.

Требования, предъявляемые к заемщику, стандартные, а подход кредитора к заемщикам – индивидуальный: при решении вопроса о кредитовании оценивается вложенный собственный капитал, прозрачность бизнеса, качество учета и отчетности, источники погашения кредита, его обеспечения и перспективы бизнеса в целом. По результатам такого анализа предприятие относится к той или иной категории риска.

И риска, как правило, довольно высокого. Большинство банкиров, имеющих дело с малыми предприятиями, жалуются на сложности, возникающие при оценке их (малых предприятий) кредитоспособности, что обусловлено непрозрачной отчетностью большинства предприятий и низким качеством залогового обеспечения.

Банки, несмотря на рекламные декларации об «экспресс-кредитах» и «скоринговых системах» стараются как можно более подробно «просветить» не слишком прозрачных заемщиков, выбирая среди них наиболее надежных. А скоринговая система используется, как правило, только при выдаче потребительских кредитов.

Работники кредитных учреждений утверждают, что большинство заемщиков, оцениваемых по системе скоринга, попадают в так называемую «серую зону» - нельзя принять однозначно ни положительного, ни отрицательного решения. И это неудивительно, ведь скоринговые системы могут выдавать более или менее правдоподобный результат только на основе многолетней статистики, которой в стране России пока нет.

В эффективности скоринга применительно к кредитованию малого и среднего бизнеса сомневаются даже крупные банки, обладающие опытом массового кредитования, - ссылаясь, впрочем, на мировую практику. Скоринговые карты, составленные с использованием статистических методов, используются при кредитовании малого бизнеса только как дополнительный инструмент - самостоятельно его нигде не применяют, поэтому эксперт банка, после заполнения заявки на предоставление кредита посещает предприятие будущего заемщика, чтобы понять реальное состояние бизнеса.

Очевидно, что такой способ оценки кредитоспособности намного эффективнее изучения деятельности предприятия по бумагам. Это выгодно и «малому» предпринимателю - он не будет тратить время и деньги на составление бизнес-плана. Разумеется, такая схема будет работать до тех пор, пока «эксперт» банка будет работать честно и добросовестно.

Еще одна особенность крупных банков - они могут себе позволить выдавать небольшие кредиты малому бизнесу без залога (сумма кредита до 600 000 рублей). При этом

банкиры избегают определенности с процентными ставками. Это не случайно: процентные ставки в данном случае могут меняться в широких пределах и зависят от того, как банк оценивает собственные риски, связанные с выдачей того или иного кредита.

Кредитование малого бизнеса – динамично развивающееся, и, в то же время, наиболее сложное направление в кредитовании юридических лиц. Как показывает практика, многие проблемы здесь порождены слабой кредитной грамотностью самих предпринимателей: они не представляют всего спектра кредитных продуктов, предлагаемых банками малому бизнесу.

Какие варианты получения заёмных средств доступны сегодня «малым» и «средним» предприятиям:

- кредиты на текущую деятельность;

- инвестиционные кредиты;

- коммерческая ипотека;

- особые формы кредитов (лизинг, факторинг, аккредитив).

Инвестиционные кредиты берут под новые проекты, с целью существенного расширения производственных мощностей либо разработки нового направления деятельности фирмы. Текущая доходность предприятия не имеет существенного значения, но в инвестиционный проект предприниматель обязательно должен вложить не менее 30% собственных средств. Инвестиционные кредиты предоставляются банками на срок до 10 лет и, что особенно привлекательно, по ним может быть предоставлена отсрочка погашения основного долга.

Кредиты на текущую деятельность берутся для пополнения оборотных средств предприятия или покупки движимого имущества (машин и оборудования). Кредиты на текущую деятельность предоставляются в традиционном виде: кредитная линия или овердрафт по расчетному счету.

Максимальный срок предоставления таких кредитов ограничивается тремя годами. Предпринимателям, обращающимся в банки за подобными кредитами, следует учесть, что ежемесячные кредитные выплаты должны составлять не более половины чистой прибыли компании. В качестве обеспечения текущих кредитов могут выступать залог и поручительство третьих лиц (как физических, так и юридических).

Залог может быть представлен:

- движимым и недвижимым имуществом компании;

- товаром в обороте и ценными бумагами.

Кроме того, в качестве залога может выступать имущество других юридических и физических лиц. Основной залоговой проблемой в настоящий момент является его оценка банком. У большинства банков коэффициент оценки колеблется в диапазоне от 0,4 до 0,8.

Наиболее рискованным вариантом залога считается товар в обороте – его банки оценивают предельно низко - с коэффициентом от 0,4 до 0,5. Не все знают, что существует возможность принятия в залог не только имеющегося, но и приобретаемого имущества. В этом случае банк перечисляет сумму кредита непосредственно поставщику, но получатель кредита должен самостоятельно погасить от 10% до 30% стоимости, в зависимости от требований банка.

Коммерческая ипотека

Схема коммерческой ипотеки практически не отличается от ипотеки для частных лиц. В качестве залога по кредиту выступает приобретаемое помещение, получатель ипотечного кредита должен оплатить за счет собственных средств от 10% до 30% его стоимости, сроки кредитования достигают 30 лет.

Кредит перечисляется продавцу и в момент регистрации договора купли-продажи регистрируется обременение на приобретаемый объект недвижимости. Таким образом, собственник до момента погашения кредита не может реализовать находящееся в залоге имущество. Отличительной особенностью коммерческой ипотеки является то, что приобретаемое помещение должно быть зарегистрировано как нежилой фонд.

Лизинг

Для некоторых компаний, обладающих большим объемом собственных средств, имеет смысл воспользоваться возможностями лизинга. В данном случае, лизинговая компания самостоятельно приобретает требуемое заемщику имущество и передает его в финансовую аренду, сохраняя за собой право собственности.

По окончании договора лизинга, имущество переходит в собственность лизингополучателя. К преимуществам лизинга следует отнести достаточно простое оформление и минимальный перечень требуемых финансовых документов (как правило, только бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках).

Среди недостатков следует учитывать возможность легкого изъятия лизингового имущества в случаях нарушения условий договора и большой объём вложений собственных средств (20 – 30% от стоимости имущества). Кроме того, лизинговые компании предпочитают график платежей, при котором большая часть кредитных средств погашается в первый год действия кредитного договора.

Факторинг

Факторинг относится к международным средствам расчета и всё больше распространяется в России. По договору факторинга банк погашает задолженность кредиторов компании-заемщика.

Таким образом, компенсируется недостаток оборотных средств и ликвидируется разрыв во времени между реализацией товара (работ, услуг) и оплатой их покупателем. Основными требованиями банков при рассмотрении возможности факторинга является наличие долгосрочных договорных отношений с покупателями (как минимум 3 месяца) либо известность и платежеспособность самих покупателей (это крупные и известные торговые сети либо операторы связи). В общем случае факторинг предоставляется на срок до 90 дней.

Аккредитивы

Аккредитив представляет собой операцию, обратную факторингу. Задолженность компании перед поставщиками продукции гасится банком по предъявлении поставщиком документов, подтверждающих факт выполнения условий сделки. Аккредитивы большей частью применяются во внешнеэкономической деятельности и могут быть предоставлены на срок до 1 года.

Небольшие (для банков!) суммы кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса диктуют новые формы взаимодействия банков и предприятий. В настоящее время начала формироваться и успешно функционирует «двухуровневая» система банковского кредитования малого бизнеса.

Крупнейшие банки и международные финансовые организации выделяют средства для программ кредитования и принимают на себя значительную часть кредитного риска. Банки-агенты второго уровня выдают кредиты и ищут проекты прибыльного финансирования.

Зачастую они используют технологии и методики кредитования, которые заимствуют у банков-организаторов первого уровня. Такая модель не исключает реализацию

самостоятельных программ кредитования отдельными банками, однако большинство российских банков не готовы одновременно кредитовать малый бизнес и выступать организаторами программ кредитования для сторонних банков-провайдеров - дело в том, что большинство финансовых посредников в регионах существуют за счет краткосрочных вкладов!

Эти банки не могут предоставлять долгосрочные займы предпринимателям для обновления основных фондов. Банки ограничиваются краткосрочным кредитованием на пополнение оборотных средств (на срок до 1 года, а чаще - на 3-6 месяцев). Такая осторожность повышает надежность региональных банков, но, к сожалению, краткосрочные займы не дают возможность предприятиям малого и среднего бизнеса модернизировать свое производство.

Кроме того, большинство региональных банков относительно невелики. Даже займы малым предприятиям на обновление их производственной базы создают для таких банков повышенные кредитные риски.

К тому же выдача этих кредитов небольшими банками может повлечь за собой нарушение ряда нормативов, установленных Центральным Банком России. Банки не способны в одиночку обеспечить всех микрокредитами, поэтому неохотно идут на выдачу большого числа мелких займов ввиду высоких операционных издержек, связанных с оценкой и контролем каждого из них. В результате предприятия малого и среднего бизнеса, желающие получить кредит на сумму от $ 10 000 до $ 20 000 испытывают трудности с поиском внешних источников финансирования.

У региональных банков нет современных эффективных технологий кредитования малых предприятий. Отпугивают их и высокие риски при кредитовании, и ограниченные возможности по обеспечению этих кредитов.

Мешает осваивать перспективный рынок «микрофинансирования» и отсутствие механизмов разделения кредитного риска по кредитам. Например, не существует системы гарантий и страхования рисков не возврата кредитов.

Расходы, связанные с обращением взыскания на предмет залога, слишком высоки. Сегодня вернуть залог через суд достаточно сложно, на это уходит много времени и средств. К тому же отсутствуют адекватное залоговое законодательство и инфраструктура реализации залогов.

Если следовать действующим нормативным актам, то залог, как правило, реализуется не более чем за половину его действительной стоимости. Продажа залога осуществляется через систему тендеров, и его цена заметно падает из-за плохой организации торгов. Потому банки-кредиторы требуют от потенциальных заемщиков 200% залогового обеспечения кредита, что не под силу многим малым предприятиям.

Чтобы принять кредитное решение, банкам не хватает существующей статистики по малому бизнесу. Малые предприятия зачастую предоставляют банку не настоящий бизнес-план, а «полуфабрикат», который не находит своего инвестора или кредитора.

Только что созданное малое предприятие имеет минимальные шансы на получение кредита. Банки просто не финансируют предпринимателей на нулевом цикле развития бизнеса.

Как правило, финансовые организации устанавливают минимальный срок, в течение которого малое предприятие должно не только просуществовать, но и показать прибыль. Кроме того, в большинстве случаев обязательным условием получения займа является перевод на обслуживание в банк расчетного счета малого предприятия.

Но главной проблемой для выдачи кредита остается отсутствие или недостаточность стартового капитала малого предприятия. Чтобы исправить критическую ситуацию, нужны усилия обеих сторон. Для кредитных организаций могут быть эффективны следующие способы решения проблем:

- внедрение в банках стандартизированных процедур, позволяющих снизить себестоимость операций по кредитованию и сократить срок рассмотрения кредитных заявок;

- увеличение срочности пассивов банков, что позволит снизить разрывы между активами и пассивами по срокам востребования и погашения и улучшит их ликвидность, внедрение механизмов рефинансирования;

- создание на федеральном и региональном уровнях механизмов снижения кредитных рисков через различные схемы гарантирования и обеспечения кредитов малых предприятий, привлечение крупных предприятий области к поручительству за малые и средние предприятия;

- совершенствование нормативных требований Банка России, направленных на удешевление банковского бизнеса, что позволит снизить процентные ставки по кредитам.

Комплекс мер, связанный с преодолением внутренних трудностей малых предприятий,

является, по сути, перечнем мероприятий по поддержке малого бизнеса. Среди них можно выделить лишь те шаги, которые в большей степени, нежели остальные, способны в кратчайшие сроки обеспечить заметный эффект:

- субсидирование процентной ставки по кредитам для малых предприятий, работающих в отраслях с низкой рентабельностью;

- стабилизация налогового режима для малых предприятий;

- меры, направленные на повышение прозрачности малого бизнеса;

- развитие инфраструктуры поддержки и образовательная работа в среде малых

предприятий;

- создание фондов поддержки малых предприятий, которые бы оказывали помощь в сборе

документации и обучении работе с банками;

- стимулирование форсированного формирования фонда кредитных историй.

Экономические особенности банковского кредитования малого бизнеса препятствуют развитию этого сегмента рынка кредитов:

- высокая доля и абсолютная величина операционных (непроцентных) расходов в процессе кредитования, что связано с незначительным размером и сроком самого кредита; - невозможность обеспечить достаточную рентабельность операций за счет небольших в абсолютной величине процентных доходов банка;

- ограниченность или полное отсутствие правовых (и экономически оправданных) механизмов снижения кредитного риска на всех этапах кредитования;

- сложность рефинансирования и управления кредитным портфелем, включающим большое число разнообразных маленьких кредитов;

- ограниченность предложения кредитов для малого бизнеса и отсутствие конкурентного рынка услуг по кредитованию.

На уровне конкретного региона все перечисленное приводит к сохранению относительно высоких процентных ставок и невозможности получения инвестиционных кредитов на срок более 1 года;

Малые предприятия также не свободны от проблем, которые затрудняют получение банковских кредитов:

- непрозрачная и недостоверная отчетность, отсутствие стимулов для адекватного отражения финансовых результатов в отчетности;

- незначительный масштаб бизнеса малого предприятия, затрудняющий оценку его состояния;

- низкое качество проработки бизнес-планов для привлечения кредитов;

- нестабильность законодательства, главным образом в области налогообложения малых предприятий;

- незначительный размер собственных средств и отсутствие ликвидных активов, которые малые предприятия могли бы использовать в качестве залога по кредиту;

- отсутствие иного обеспечения, ограниченность программ кредитования под залог автотранспортных средств и недвижимости;

- несоответствие рентабельности малого предприятия размеру процентных ставок по кредитам, к которым добавляются разнообразные взимаемые банком комиссии;

- сложность и длительность процедуры получения банковского кредита, часто усугубляющаяся недостаточной квалификацией заемщика для надлежащего оформления всех необходимых документов.

Совокупность разрозненных финансовых организаций, предлагающих бизнесу различные кредитные услуги, может рассматриваться как система, только если будут выстроены устойчивые финансовые отношения между ее различными элементами - банками, кредитными кооперативами, лизинговыми компаниями, венчурными фондами, направленные на предоставление, аккумулирование, рациональное перераспределение и, в конце концов, привлечение финансовых ресурсов.

Неприемлемо, если государственные ресурсы, средства федеральных и региональных бюджетов или кредиты международных финансовых организаций считаются единственным или главным источником реализации программ кредитования малого бизнеса. Поэтому одним из важнейших качеств системы кредитования малого бизнеса

должна стать «самодостаточность», способность привлекать ресурсы с рынка капиталов, аккумулировать сбережения и накопления граждан при минимально необходимом и максимально эффективном посредничестве государства. Инициаторами здесь могли бы выступить банки и участники рынка ценных бумаг.

Отмечая успехи банков по наращиванию кредитных портфелей за последние 2-3 года, ни в коем случае нельзя сводить саму систему кредитования исключительно к рамкам банковского сектора. Кредитные организации не могут в одиночку решить задачу обеспечения финансовыми ресурсами, прежде всего небольшим кредитом, сегмент вновь создаваемых малых и семейных предприятий. Но именно этот вид предприятий, как ожидается, мог бы особенно активно рождаться в экономике в ближайшие годы.

Главной нерешенной проблемой в обеспечении кредита остается отсутствие или недостаточность стартового капитала предприятий малого бизнеса. При оформлении кредитной сделки клиент пытается получить необходимую сумму у банка полностью.

При этом банк заинтересован, чтобы и клиент участвовал своими деньгами в данном кредитном проекте. Банк считает, что только так у клиента будут заинтересованность в развитии начатого дела и желание вернуть кредит.

Не менее востребованными, нежели банковский кредит, будут финансовые услуги кредитных кооперативов и иных не кредитных организаций, деятельность которых может стать наиболее результативной при продуманной государственной поддержке.

Ау, банкиры, где вы???

Наше досье.

150 топ-организаций малого бизнеса в мире (по состоянию на январь 2006 г.) имели совокупный портфель займов в размере около $ 5 миллиардов, обслуживая при этом более 20 000 000 клиентов. В России, по данным на январь 2006 г., действовало около 1 200 малых финансовых организаций (в первую очередь, кредитные потребительские кооперативы и фонды поддержки малого предпринимательства). Они обслуживали около 400 000 клиентов, при этом совокупный портфель микрозаймов равнялся приблизительно $500 000 000 а средний уровень просрочек по этим займам составлял около 3%.