

10.14. РОССИЙСКИЙ РЫНОК КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Муханов А.С., аспирант кафедры «Менеджмент»,
руководитель департамента кредитования
Интеркоммерцбанка

Московский Институт предпринимательства и права

В статье рассмотрены следующие аспекты кредитования малого бизнеса:

- значение малого бизнеса для занятости населения;
- проблемы финансовой помощи предприятиям, динамика развития малого предпринимательства за последние годы;
- трудности организации собственного малого бизнеса;
- кредитные риски клиентов;
- проблема ужесточения требований к заемщикам;
- структура кредитования отраслей экономики в системе малого и среднего бизнеса за период 2008-2009 гг.;
- динамика кредитного портфеля малого и среднего бизнеса и доля просроченной задолженности в их кредитном портфеле;
- политика кредитования малого бизнеса на локальном уровне различными банками;
- политика удержания заемных позиций банками в период кризиса;
- кредитные ставки по малому и среднему бизнесу, связанные с кредитными программами;
- положительные изменения в банковском кредитовании малого бизнеса, связанные с развитием работ с индивидуальными клиентами и ростом обслуживания.

Малые предприятия часто для завоевания места на рынке используют инновационные подходы и являются непроизвольными двигателями прогресса. Неслучайно правительства многих стран стремятся помогать (или, как минимум, декларируют необходимость такой помощи) развитию малого предпринимательства, преследуя цели укрепления всей экономической модели своей страны.

В Российской Федерации большая часть трудоспособного населения занята на крупных промышленных предприятиях, а также в бюджетных организациях, тогда как в США и развитых странах Европейского союза на малых и средних предприятиях задействовано 50-70% экономически активного населения. В РФ же доля занятых в малом и среднем бизнесе (МСБ) составляет всего 14%.

Аналогично – низка доля МСБ и в валовом внутреннем продукте РФ: порядка 17%, в развитых странах этот показатель превышает 50%. При этом столь низкий удельный вес малого бизнеса обеспечивается таким же малым объемом кредитования: ссуды банков МСБ составляют только пятую часть общего портфеля ссуд юридическим лицам.

Текущий кризис обнажил доселе скрытые проблемы регулирования предпринимательской деятельности: громкие заявления о государственной поддержке сектора МСБ в большинстве своем остались на словах или бумаге. За последние пять лет российским федеральным и муниципальным властям раздвинуть излишние административные барьеры, ими же и построенные, удалось лишь отчасти. Законодательные акты, такие как «Антирейдерский пакет» или Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении госконтроля (надзора) и муниципального контроля» от 26 декабря 2008 г. №294-ФЗ, печат следствия, а не причины болезни.

Прямая финансовая помощь предприятиям и вовсе ничтожна. Например, в рамках программы Государственной финансовой поддержки МСП «Российский банк развития» (РБР) через банки-посредники направил на рынок в 2009 г. порядка 30 млрд. руб. (1% от объема рынка). На 14 мая 2010 г. ассигновано еще 24 млрд. (0,8%). При этом следует понимать, что бизнес получает эти средства в виде обычного кредитного продукта, только риски невозврата на себя берет РБР, а не коммерческие банки.

По данным Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП), в целом по РФ на 1 января 2010 г. количество зарегистрированных малых предприятий увеличилось по сравнению с 1 января предыдущего года на целых 20%. В то же время среднесписочная численность занятых в этой сфере за данный период времени снизилась на 1,1%, объем оборотов малых предприятий, с учетом индексации потребительских цен, сократился на 17,0%, а объем инвестиций в основной капитал – на 32,6%.

Данные факты, очевидно, говорят о том, что в течение 2009 г., особенно в его первой половине (наиболее острая фаза текущего кризиса), многие граждане РФ, потерявшие работу, стремились организовать собственный бизнес. Однако начинающие бизнесмены ощутили серьезные проблемы с финансированием, а поскольку венчурное инвестирование в РФ развито крайне слабо, даже привлекательные инновационные проекты не получили должного развития. Действующие компании также были вынуждены «снижать обороты», поскольку требования к залоговому обеспечению в конце 2008 – начале 2009 г. значительно возросли. Отсюда существенный количественный прирост, который сопровождался снижением качественных показателей сектора МСБ.

Сегодня оценка кредитных рисков клиентов для всякой кредитной организации стоит во главе угла. Не исключение и МСБ. В течение 2009 г. ни один крупнейший в этом сегменте банк в РФ не выдавал ссуд новым клиентам без обеспечения в виде залога недвижимости или транспорта, полностью покрывающего всю стоимость долга.

Сильнее всего такое ужесточение требований к заемщикам в отраслях оптовой и розничной торговли, обеспечивающей более половины совокупных оборотов по малым и средним предприятиям. Основная масса этих компаний в РФ наращивала счет постоянного перекредитования, объемы которого с каждым разом только возрастали. Еще в середине 2008 г., на пике экономического роста, товар или продукция, находящиеся в обороте, считались нормальным залоговым обеспечением для банков. Многие предприятия получали деньги под залог товаров, которые (по мнению специалистов, ответственных за прогнозирование и планирование продаж) должны были обязательно реализованы, и на эти средства производили или закупали новые партии продукции. Этот снежный ком рос до тех пор, пока в один прекрасный момент оказалось, что некогда нужные товары больше не пользуются спросом: на складах оптовиков скопились огромные партии продукции, а за уже полученные товары многие покупатели оказались не в состоянии заплатить.

В итоге банки, чувствуя такую суматоху на рынке оптово-розничной торговли, предпочли ограничить или вовсе прекратить кредитование под залог товара в обороте. Поскольку другого обеспечения кредита большин-

ство торговых предприятий в силу специфики своего бизнеса предложить не могли, в течение 2009 г. обороты по оптово-розничной торговле снизились на 10,5%, а доля выданных отрасли кредитов в общем объеме займов МСБ сократилась с 49% до 23%. Наиболее более сильное снижение наблюдалось в первой половине 2009 г., когда доля торговых предприятий в портфеле МСБ составила 39%.

Во второй половине 2009 г. отраслевой дисбаланс немного сократился, кредиторы начали рассматривать возможности кредитования субъектов малого предпринимательства с частичным обеспечением займа оборотной продукцией, однако процедура оценки платежеспособности заемщика стала более тщательной, чем прежде.

Тем не менее, сегмент МСБ-кредитования в силу своей высокой диверсификации оказался более устойчив к экономическим потрясениям, нежели другие. В течение 2009 г. банки смогли сохранить и даже несколько увеличить размеры портфелей МСБ в сравнении с итогами 2008 г. (на 3,7%, до 2,65 трлн. руб.). В 1-м квартале нынешнего года активность кредиторов еще больше возросла. Только за два месяца 2010 г. портфель МСБ-ссуд увеличился на 5,9% (до 2,81 трлн. руб.), в то время как совокупный портфель займов всем юридическим лицам сократился на 1,0%. Вероятно, до конца 2010 года объем этого рынка увеличится на 15-20%.

Такая устойчивость обусловлена в первую очередь перераспределением объемов кредитования в пользу относительно надежных в период кризиса отраслей экономики (рис. 1, 2). При кредитовании крупных корпораций кредитор может стать заложником своих стратегических клиентов, в сегменте же МСБ ему гораздо проще переключить внимание на ту или иную отрасль и отыскать там благонадежных заемщиков.

Наиболее охотно выдавались кредиты компаниям, проводившим операции с недвижимым имуществом, занимающимся арендой и предоставлением прочих услуг в сфере недвижимости (доля возросла с 5% до 12%). Это подтверждается ростом оборотов малых и средних предприятий в течение 2009 г. в данных сегментах:

- операции с недвижимостью – с 821 млрд. до 1 224 млрд. руб.;
- сельское хозяйство – со 186 млрд. до 252 млрд. руб.;
- гостиницы и рестораны – со 167 млрд. до 215 млрд. руб.

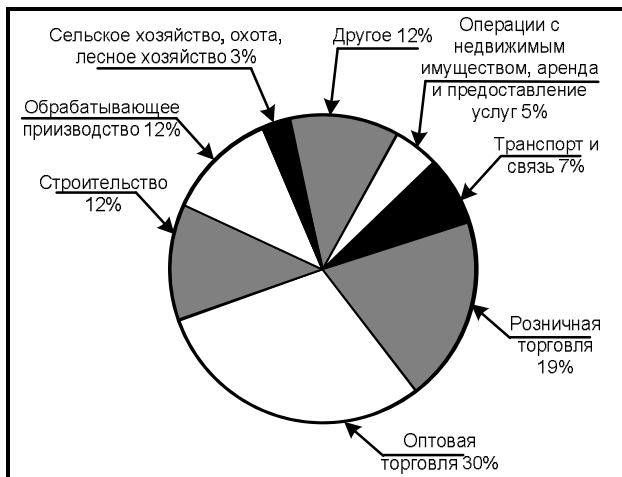


Рис. 1. Структура кредитования отраслей экономики в сегменте МСБ за 2008 г.

Однако только несколько банков готовы рассмотреть вариант кредита без залога (под поручительство собственников) на сумму свыше 1 млн. руб.; большая часть кредиторов по-прежнему в качестве залога требует недвижимость и транспорт.

Такое поведение банков вполне логично и целиком вписывается в антикризисную концепцию минимизации рисков. Согласно отчетности по Российским стандартам бухгалтерского учета, доля просроченной задолженности в МСБ-портфелях банков в среднем по системе на 1 января 2009 г. составляла 2,9%. В начале января 2010 г. этот показатель возрос более чем в 2,5 раза и составил 7,6%. За два месяца нынешнего года доля просроченной задолженности приросла еще на 1,2% и по итогам февраля составила 8,8% от кредитного портфеля (рис. 3, 4).

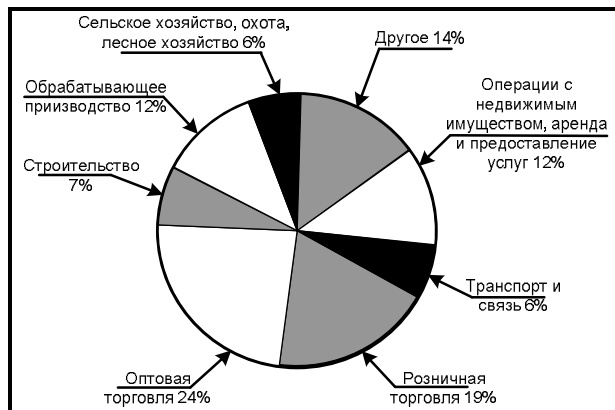


Рис. 2. Структура кредитования отраслей экономики в сегменте МСБ за 2009 г.

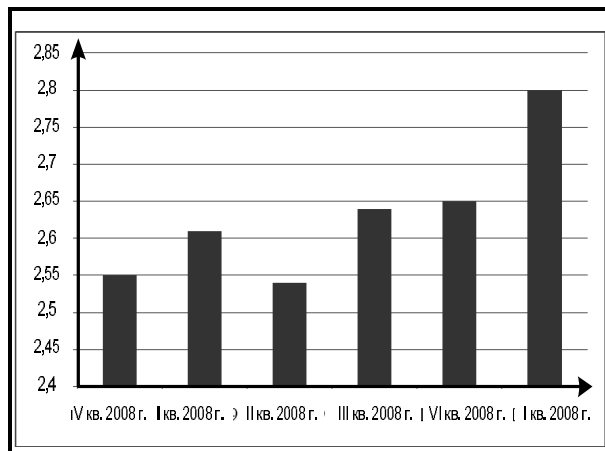


Рис. 3. Динамика кредитного портфеля МСБ, трлн. руб.

Статистика свидетельствует, что темпы прироста просроченной задолженности, несмотря на рост портфеля, не снижаются и остаются на одном уровне в течение последнего года (1,2% в квартал). Нельзя не отметить, что просроченная задолженность по МСБ (8,8%) выше, чем по другим направлениям: 6,2% по кредитованию юридических лиц в целом и 7,3% – физических лиц.

Дело в том, что в настоящее время банки, если рассматривать их как посредников на денежном рынке, оказались в любопытном положении. Они зажаты ме-

жду несколькими противоречивыми рыночными факторами. С одной стороны, уже накоплена огромная ликвидность, которую необходимо размещать в наиболее доходные и приоритетные направления (среди которых, несомненно, МСБ). С другой стороны, есть острое желание минимизировать накопленные риски и, как минимум, не увеличивать объемы проблемного долга пропорционально росту портфеля.

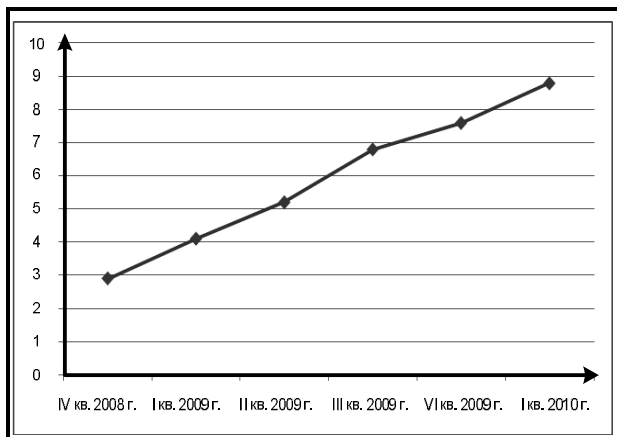


Рис. 4. Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле МСБ, %

В то же время рентабельность бизнеса неуклонно снижается, потенциальных «покупателей» с высоким уровнем финансовой дисциплины на рынке днем с огнем не сыскать, а существующие благонадежные клиенты закредитованы больше некуда.

В итоге в структуре возникает процессный конфликт, когда, с одной стороны, требуется наращивать продажи, с другой – не допускать просрочек по платежам. И банки перманентно ищут новых клиентов в надежде, что в этот раз они будут более финансово дисциплинированы. Но это общерыночная картина, для каждой кредитной организации характерны свои нюансы.

На локальном уровне у каждого банка существуют свои подходы и четкая политика в отношении кредитов малому бизнесу, степень эффективности которой зависит от гибкости. В качестве характерных полярных примеров из числа крупнейших банков приведем УРАЛСИБ и ВТБ. Так, большая часть продуктов УРАЛСИБа – краткосрочные кредиты, что выливается в высокую оборачиваемость (по итогам 2009 г. выдачи в 3,5 раза превышают объем кредитного портфеля) и наиболее правдивое отображение на балансе объема просроченной задолженности (короткий кредит в случае просроч-

ки гораздо быстрее длинного появляется в отчетности в полном объеме). По этой же причине портфель наиболее быстро регенерируется и чувствителен к изменению объемов выдач. Так, УРАЛСИБ сократил в 2009 г. выдачи на 41,7%, и его портфель МСБ сократился за год на 30,6%. Напротив, портфель ВТБ имеет низкую оборачиваемость (выдачи в 2009 г. втрое ниже объема кредитного портфеля). В течение 2009 г. банк снизил выдачи на 57,6% по сравнению с объемом кредитов, выданных в 2008 г. Но, несмотря на это, портфель сократился только на 4,1%, что говорит не иначе как об ориентации банка на долгосрочное кредитование предприятий. Такая же политика характерна и для Запсибкомбанка, специализирующегося на длинных и крупных кредитах под инвестпроекты (табл. 1).

Большинство кредитных организаций во время кризиса предпочли политику удержания занимаемых позиций путем сохранения ссудных портфелей кредитополучателей с устойчивым финансовым положением. Тем же банкам, в портфелях которых оказался избыток плохих долгов, ввиду высокой оборачиваемости придется обновлять большую часть портфеля. Раньше других это поняли в Промсвязьбанке, в течение 2009 г. полностью обновившем портфель, а заодно кредитную «ориентацию» и риск-менеджмент.

По нашему мнению, немаловажную роль в процессе регенерации портфелей должны сыграть сбалансированность и широта филиальной сети банка, которые позволят перераспределить бизнес в регионы, в меньшей степени пострадавшие от кризиса. То, что процесс уже пошел, наглядно видно из региональной структуры МСБ-кредитования, когда в течение 2009 г. основной рост пришелся не на финансовую столицу (+7%, 37 млрд. руб.), а происходил преимущественно в регионах:

- Краснодарский край – +73% (+57 млрд. руб.);
- Липецкая область – +71% (+13 млрд. руб.);
- Алтайский край – +48% (+18 млрд. руб.);
- Ленинградская область – +38% (+7 млрд. руб.);
- Иркутская область – +36% (+9 млрд. руб.).

По данным мониторинга рынка, средняя ставка кредитования по предлагаемым малому и среднему бизнесу кредитным программам составила по итогам февраля 2010 г. 20,8%, снизившись по сравнению с декабрем 2009 г. на 2,5% (см. рис. 1). В начале мая 2010 г. она составляла уже 19,4%, сократившись еще на 1,2% за несколько месяцев. Средняя эффективная процентная ставка составляет на эту дату 24,2%. Самые дешевые предложения у традиционно «дотошных» Сбербанка (14%) и Ханты-Мансийского банка (14,75%).

Таблица 1

КРУПНЕЙШИЕ БАНКИ ПО ОБЪЕМУ ПОРТФЕЛЕЙ И ВЫДАЧ НОВЫХ КРЕДИТОВ МСБ В 2009 г.

Наименование банка	Кредитный портфель МСБ			Выдачи МСБ			Коэффициент оборачиваемости, %	
	2008	2009	Прирост, %	2008	2009	Прирост, %	2008	2009
Россельхозбанк	201 561	277 463	37,66	151 148	200 140	32,41	0,7	0,7
ВТБ	74 328	71 300	-4,07	53 838	22 843	-57,57	0,7	0,3
УРАЛСИБ	88 297	61 299	-30,58	373 032	217 346	-41,74	4,2	3,5
Возрождение	48 041	43 027	-10,44	109 805	70 464	-35,83	2,3	1,6
Интеза Санпаоло	47 849	38 887	-18,73	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Промсвязьбанк	18 886	22 534	19,32	35 187	39 567	12,45	1,9	1,8
Юниаструм Банк	8 777	14 027	59,82	43 900	26 491	-39,66	5,0	1,9
Запсибкомбанк	12 652	12 002	-5,14	1 446	1372	-5,12	0,1	од
Центр-Инвест	12 751	10 852	-14,89	50 670	36 013	-28,93	4,0	3,3
Татфондбанк	7 834	10 259	30,95	15 946	18 476	15,87	2,0	1,8

Наиболее дорогие предложения у СКБ-банка – 24,5% годовых, при этом принцип «чем дороже, тем проще» здесь не действует. Несмотря на эффективную ставку гораздо выше рыночной (34,4%), даже для получения ссуды на сумму в качестве залога необходимо предоставить недвижимость и транспорт, при этом длительность хозяйственной деятельности в данной отрасли должна составлять не менее 12 месяцев (в среднем по рынку – 6 месяцев, за исключением Сбербанка – 24 месяца).

Многие банки, осознавая свои упущения, нередко решают проблемы радикально, оценивая даже самые ликвидные объекты залога много ниже рыночной стоимости. Подобное отношение резко снижает не только лояльность клиента, но и ставит под вопрос долгосрочную стратегию развития банка в данном направлении. Преодолеть эти страхи может помочь само государство путем принятия на себя части кредитных рисков. Однако на сегодняшний день номинально существующий механизм государственных гарантий МСБ-кредитования с рыночной точки зрения малоэффективен, поскольку противоречит своей сути и направлен исключительно на поддержание низкорисковых заемщиков, которых коммерческие банки с радостью профинансируют и без чиновничьих поручительств.

В числе положительных изменений отметим следующее: для некоторых банков характерны усиление индивидуальной работы с клиентами и рост качества обслуживания. Например, если в банке не представлен продукт, удовлетворяющий потребностям клиента, банк готов предложить снижение ставки по существующему продукту или рассмотреть возможность предоставления беззалогового кредита, несмотря на отсутствие такового в текущей продуктовой линейке.

Будем надеяться, что, вернувшись к гибким условиям по залоговому обеспечению, банки сохранят ответственный подход к оценке финансово-хозяйственной деятельности заемщика, а значит, существенно улучшат качество кредитного портфеля.

Также активно используются методы удержания клиента: даже в том случае, если бизнес компании не удовлетворяет запросам банка, он может рассмотреть варианты кредитования собственника как физического лица под залог личного имущества. Это можно назвать технологическим прорывом передовых банков, поскольку теоретическая модель бизнес-процессов сильно ограничивает взаимодействие корпоративного и розничного кредитования на клиентском уровне.

Литература

1. О создании условий для привлечения инвестиций в инновационную сферу [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 31 марта 1998 г. №374. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Арцыбашева А.А. Особенности процесса кредитования малых предприятий [Текст] / А.А. Арцыбашева // Банковские услуги. – 2006. – №2.
3. Красавина Л.Н. Роль финансовой и банковской систем в инновационном развитии экономики России [Текст] / Л.Н. Красавина, В.М. Родионова // Финансы и кредит. – 2007. – №23.
4. Тавасиев А.М. и др. Банковское кредитование [Текст] : учеб. / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков ; под ред. Тавасиева А.М. – М. : ИНФРА-М, 2010.
5. Щетинин И.А. Банковское кредитование промышленных инновационных проектов [Текст] : автореф. дисс. / И.А. Щетинин. – М. : Госуд. ун-т управления, 2005.

Ключевые слова

Малые предприятия, финансовая помощь, индекс потребительских цен, кредитные риски, перекредитование, частичное обеспечение займов, кризис, структура кредитования, кредитные портфель, локальный уровень, политика удержания занимаемых позиций, регенерация портфелей, финансово-хозяйственная деятельность.

Муханов Артем Станиславович

РЕЦЕНЗИЯ

Малое предпринимательство играет все большую роль в развитии экономики Российской Федерации. При этом особую значимость приобретает кредитование малого бизнеса, позволяющее более эффективно использовать ресурсы малого предпринимательства. В связи с этим, выбор темы статьи Муханова Артема Станиславовича, исследующей вопросы, связанные с российским рынком кредитования малого бизнеса, является актуальным и заслуживает всяческого одобрения. В рецензируемой статье рассмотрены следующие аспекты кредитования малого предпринимательства:

- значение малого бизнеса для занятости населения;
- проблемы финансовой помощи предприятиям, динамика развития малого предпринимательства за последние годы;
- трудности организации собственного малого бизнеса; кредитные риски клиентов;
- проблема ужесточения требований к заемщикам;
- структура кредитования отраслей экономики в системе малого и среднего бизнеса за период 2008-2009 годы;
- динамика кредитного портфеля малого и среднего бизнеса и доля просроченной задолженности в их кредитном портфеле;
- политика кредитования малого бизнеса на локальном уровне различными банками;
- политика удержания заемных позиций банками в период кризиса;
- кредитные ставки по малому и среднему бизнесу, связанные с кредитными программами;
- положительные изменения в банковском кредитовании малого бизнеса, связанные с развитием работ с индивидуальными клиентами и ростом обслуживания.

В целом статья затрагивает важные вопросы современного развития российской экономики и, на наш взгляд, будет представлять интерес как для практических, так и для научных работников, занятых проблемами малого бизнеса в РФ.

Вместе с тем, в работе следовало рассмотреть и вопросы, связанные с взаимодействием малого предпринимательства с крупными предприятиями, и роль, которую малые предприятия играют в эффективном функционировании крупного бизнеса.

Статья соответствует требованиям, предъявляемым к данному рода публикациям, и может быть опубликована в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Масленникова О.А., д.э.н., профессор, проректор по научной работе Московского института предпринимательства и права

10.14. RUSSIA FINANCE AND CREDIT MARKET OF SMALL-SIZE BUSINESS

A.S. Muhanov, Post-graduate of the Moscow Institute of Entrepreneurship and Law, the Head of Crediting Department of Intercommerzbank

The article deals with the following aspects of small business crediting: the value of small business for the employment, problems of financial aid to enterprises; dynamics of small business development in recent years; problems of organizing sole proprietorship; client credit risks; the problem of requirements toughening for loan takers; credit structure of branches of economy in the system of small and medium business within the period 2008-2009; dynamics of credit portfolio of small and medium business and the share of overdue payments in the credit portfolio; small business credit policy by different banks on the local level; withholding of loan positions policy by banks in the period of crisis; small and medium business interest rates

connected with credit programs; positive change in small business bank crediting concerning with the individual clients and service growth.

Literature

1. RF Government enactment by 1998-31-03 «On creation of favorable conditions for investment attraction to the innovation sphere».
2. A.A. Artsybasheva. Small business crediting problems// Bank services -2006 №2.
3. L.N. Krasavina, V.M. Rodionova. Financial and bank system role in innovation development of economy// Finance and credit -2007 №23.
4. A.M.Tavasiev, T.Yu. Mazurina, V.P. Bychkov. Bank crediting / edited by Tavasiev. M., Infra-M, 2010.
5. I.A. Schetinin. Bank crediting of industrial innovation projects/ Author's abstract of dissertation, M., State university of management.

Keywords

Small business; financial aid; consumer price index; credit risks; credit structure; credit portfolio; local level; withholding of load positions; portfolio regeneration; financial and production activity.