



Поиск денег для начала своего дела - проблема, с которой сталкивается почти каждый предприниматель. Зачастую средства для стартового капитала он одалживает у родственников, знакомых и друзей.

Но вот бизнес стартовал и даже приносит прибыль, однако трудности с наличностью не исчезают: нужно пополнять оборотные средства, покупать оборудование, товары. Остается обратиться в банк. И тут оказывается, что большинство банков с малыми предприятиями не работает.

Становятся ли условия получения кредитов доступнее для малого бизнеса? Когда условия кредитования бизнеса в разных банках станут одинаковыми? Что требуют банкиры от заемщиков? Насколько активно предприниматели берут кредиты?

Объем кредитования малого бизнеса, по данным Сбербанка России, ежегодно растет на 30-50%. Потребность небольших предприятий в денежных средствах оценивается в \$25-30 млрд. Банки не смогли оставить этот рынок и объявили работу с малым и средним бизнесом одним из своих приоритетных направлений.

Специальные **кредитные продукты** для малого и среднего бизнеса появляются с 2004 г., а массово хлынули на рынок они в 2005 г. Как прогнозируют московские аналитики¹, в 2007 г. кредитование малого бизнеса обгонит по темпам роста потребительское. Банки заявляют, что активно идут навстречу

предпринимателям и барьеры на пути получения заемных средств становятся все более прозрачными.

Банки готовы выдавать кредиты широким слоям предпринимателей

Наработав первый опыт кредитования малого бизнеса, банки стали постепенно увеличивать максимальные суммы займов, выдаваемых предпринимателям по упрощенной схеме. С 2006 г. в ВУЗ-банке можно получить без залога до 400 тыс. руб. на 24 месяца (было 240 тыс. руб. и только на год), с залогом — до 10 млн руб. на 36 месяцев. В СБ «Губернский» сразу же установили планку по беззалоговым займам на уровне 500 тыс. руб., с обеспечением — 5 млн руб.

Сроки рассмотрения заявок сократили многие банки. Небольшие суммы теперь вполне реально получить за несколько рабочих дней. Уралтрансбанк выдает экспресс-кредиты «Движение» (до 150 тыс. руб.) в течение двух дней, в Уралприватбанке «Быстрый кредит» и «Кредит руководителю предприятия» (до 1 млн руб.) оформляют за один день, остальные займы для малого бизнеса — за 3-7 дней. Уральский банк Сбербанка России будет рассматривать заявку чуть дольше — 7-8 дней (раньше процедура занимала свыше двух недель).

В 2005 г. ВУЗ-банк, а за ним и Уралприватбанк взяли на вооружение технологию приема заявок на кредит по телефону — необходимо просто объяснить оператору, чем занимается предприятие и сколько денег хочет привлечь. Этого достаточно для предварительного решения. В итоге в банк клиент приходит один раз — для оформления сделки.

Еще больше упрощает процедуру сокращенный список требуемых документов. Обычно необходимы только учредительные документы юридического лица или индивидуального предпринимателя и налоговые декларации или балансы за несколько последних отчетных периодов. Когда официальной отчетности недостаточно, во внимание принимают управленческую.

Одна из основных проблем, мешавших малым предприятиям активно кредитоваться, — отсутствие достаточного обеспечения. Сегодня банки готовы предоставлять предпринимателям быстрые кредиты на суммы до 300-500 тыс. руб. вообще без залога. В остальных случаях его все же потребуют. В августе прошлого года Уральский банк Сбербанка России подписал соглашение со Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства. Теперь фонд может выступать поручителем по кредитным договорам на 1/3 обязательств по займу.

Единое требование к заемщику, принятое во многих банках, — опыт работы не менее шести месяцев. Но и тут есть исключения. КМБ-Банк, банк «УРАЛСИБ», Уралфинпромбанк готовы выдавать кредиты торговым предприятиям с 3-месячным стажем ведения бизнеса.

Дополнительные фишки банковских программ для малых предприятий — индивидуальные графики погашения (в соответствии с динамикой поступления денежных средств на предприятие за прошлые годы) и отсутствие требований к оборотам по счету в банке. Открыть счет можно позже, в момент получения кредита, или не открывать его совсем, по таким программам, как «Кредит руководителю предприятия», в Уралприватбанке деньги выдают наличными. СКБ-банк и ВУЗ-банк в рамках программ «Бизнес в кредит» и «Продавай в кредит!» стали предоставлять финансирование клиентам предприятия-партнера без залогов и поручителей (по аналогии с потребительским кредитованием). Ядро этих займов — экспресс-кредиты.

Кроме организованности и своевременных платежей банки ждут от предпринимателей и информационной открытости. Илья Марков: «Многие боятся показывать управленческую отчетность, потому что там отражена реальная картина бизнеса. Если мы будем продолжать друг друга бояться, кредиты доступнее не станут. Никакую информацию мы никуда не отдадим. Банк в первую очередь заинтересован в процветании вашего предприятия. Если клиенты стабильно развиваются, все хорошо и у банка». Дмитрий Попов рекомендует придерживаться принципов взаимного доверия: банк доверяет предприятию деньги, а заемщик кредитному учреждению — информацию о себе. Портрет идеального клиента — это предприятие, существующее хотя бы полгода, которое работает с прибылью и имеет четкие перспективы развития. Последний пункт — один из наиболее важных: банки рассчитывают расти и развиваться вместе со своими клиентами.

Получить кредит, лишь написав заявку и предоставив бизнес-план, нельзя. Как правило, они выдаются уже под существующий бизнес. При этом желательно, чтобы он существовал не менее трех месяцев (в торговле) и шести - если предприятие занимается производством или оказанием услуг. Однако лишь этими условиями получение займа не исчерпывается. Важнейшим условием является залог, причем речь чаще всего идет об имуществе клиента. Если же клиент не может предоставить залога, то в 99 процентах случаев на этом его общение с кредиторами и заканчивается. В залог банки берут как движимое, так и недвижимое имущество: автомобили, оборудование, личное имущество заемщика, товары в обороте. Однако есть еще одно важное условие - наличие платежеспособного бизнеса.

Выяснить, насколько бизнес платежеспособен, кредитор может лишь одним способом: провести аудит финансовой деятельности заемщика. Но сначала предпринимателю необходимо подать саму заявку на получение кредита, в которой указывается вид деятельности, тип кредита.

Прежде чем заявка будет рассмотрена на кредитном комитете, потенциальный заемщик должен предоставить всю информацию о финансовом положении своего бизнеса. На этом этапе оговариваются условия кредита - тип, срок, сумма. На все это уходит от 3 до 15 дней, после чего кредит либо выделяется, либо

в нем отказывают.

Особенностью кредитования малого бизнеса является размер кредитов и процентная ставка по ним. Средний размер кредита для малого предприятия по России составляет от 50 до 300 тыс. руб. При этом кредиторы признают, что их бизнес - занятие специфичное. Традиционно малые предприятия и частные предприниматели считаются ненадежными заемщиками. В целом же свои риски кредиторы малого бизнеса оценивают крайне низко - от 0,1 до 3,5 процента. Именно таков, по их информации, процент невозврата кредитов. Но таких результатов удается добиться чаще за счет пролонгации неподъемных для заемщиков кредитов.

Несмотря на то, что малый бизнес есть кому кредитовать, доступность этих денег, как признают кредиторы и заемщики, все же незначительная. Предприниматели не верят в доступность банков, а большинство банков, в свою очередь, не стремятся работать в этом секторе. Впрочем, одним лишь нежеланием банков работать на этом рынке ситуацию объяснить трудно.

Как показали опросы предпринимателей, среди основных причин, препятствующих получению кредита в банке, 42 % респондентов назвали проблему залога и гарантий, а 31 % - высокие процентные ставки.

Кроме того, ключевой причиной слабости кредитных программ малого бизнеса в России является нежелание давать стартовые займы. Даже те банки, которые занимаются кредитованием малого бизнеса, таких услуг не предоставляют.

Правда, нехватку кредитов российский малый бизнес переживает вполне спокойно, поскольку практически никто из предпринимателей на финансовую поддержку со стороны банков и не рассчитывает. Им легче взять в долг у друзей, родственников и знакомых, чем обратиться в кредитную организацию.