



Как уверяют банкиры, их двери открыты для **малого бизнеса**. Его представители это отрицают, жалуясь, что кредит им получить в банке так сложно, что проще занять на «черном» рынке.

По мнению экспертов Росбанка, за последние три-четыре года объем кредитования малого бизнеса вырос на 80% и достиг к концу 2006 года 160 млрд рублей. Потребность данной отрасли в заемных средствах сегодня удовлетворяется не более чем на 15–17%. Более оптимистически настроенные финансисты говорят о 20-процентной насыщенности рынка. Что же мешает его развитию?

Главной проблемой банкиры называют непрозрачность российского малого бизнеса (МБ). Второй проблемой является отсутствие надежных залогов, так как большинство представителей МБ не является владельцем ликвидного имущества.

Третий немаловажный фактор – недоверие, испытываемое банками к МБ. «Российский бизнес как таковой существует менее двадцати лет, – поясняет начальник кредитного управления банка «Северный морской путь» Анатолий

Ковалев, – и в этих условиях далеко не всегда можно говорить о сложившихся репутациях и кредитных историях. Малого же бизнеса эта проблема касается вдвойне – небольшие предприятия, как правило, находятся на рынке существенно меньше, чем крупные, к тому же большинство из них не смогло пережить кризис 1998 года. Поэтому до последнего времени на российском рынке было очень немного устойчивых, успешных малых предприятий, имеющих кредитную историю».

С другой стороны, сегодня далеко не у всех кредитных организаций налажена нормальная организация работы с МБ. Основные проблемы заключаются в неразвитости банковских технологий, зачастую не позволяющих снизить издержки обращения на обработку одного клиента, а также в относительно небольшой статистике кредитования, затрудняющей точную скоринговую оценку рисков, связанных с кредитованием малого бизнеса. Как следствие даже если у банка и имеются соответствующие программы для МБ, то довольно часто ссуды, выдающиеся по этим программам, остаются для предпринимателей недоступными по цене.

По этому поводу вспоминается анекдот. Банк. Кредитный отдел. Менеджер клиенту: «Мне кажется, что если у вас есть из чего выплачивать ТАКИЕ проценты, то, может быть, кредит вам и не нужен?»

В анекдоте ситуация, разумеется, утрирована, но значительная доля правды там есть. Впрочем, нынешняя ситуация на рынке кредитования в корне отличается от той, которая была 8–10 лет тому назад, когда стоимость займов для малого и среднего бизнеса доходила до 200% годовых в рублях. Если крупный бизнес в России может получить рублевые кредиты под 12%, то для малых предприятий реальные ставки начинаются с 16% (10% предлагает Банк Москвы, но это пока лишь приятное исключение из общего правила), но и это большая редкость. Как правило, «малые» предприниматели могут рассчитывать на кредит стоимостью 20–24% годовых и то лишь при наличии приемлемых для банка залога или надежных поручителей. Такие кредиты все равно намного выгоднее, чем ссуды в потребительских кооперативах (24–36% годовых) или у ростовщиков (как правило, 60% годовых), но доступны далеко не всем.

Очень мало шансов получить кредит у предприятий, работающих на рынке менее года, не являющихся резидентами, ведущими упрощенную бухгалтерию (или не ведущими ее вовсе), а также не имеющими залога или поручителя. Впрочем, ряд банков иногда при поддержке государственных структур выдают ссуды без залога. Правда, на условиях, которые трудно назвать привлекательными: суммы небольшие – до \$50 тыс. (микrokредиты), эффективная ставка довольно высокая (28–30% годовых в рублях), сроки ограниченные – как правило, не превышают 1,5 года. Впрочем, некоторые проблемы предпринимателей этот кредит все же решает. Например, с его помощью можно ликвидировать кассовые разрывы, когда денег в кассе не хватает для ведения

текущей финансовой деятельности.

Если же говорить о ссудах на более длительные сроки или на большие суммы (например, 10–15 млн рублей на пять лет), то российские банки за редчайшим исключением применяют залоговое кредитование. Причем во многих случаях оценочная стоимость залога должна вдвое превышать сумму кредита.

Но у МБ зачастую нет имущества, которое можно оформить в залог. Да и сам малый бизнес слабо развит. Несмотря на успехи, о которых рапортует МЭРТ (за последние пять лет доля малого бизнеса в российском ВВП возросла более чем в два раза – с 7 до 16%), по этому показателю Россия очень сильно отстает от развитых стран, где доля МБ в ВВП составляет до 85%, а на «малых» предприятиях занято до 70% трудоспособного населения.

В России наблюдается разрыв интересов и возможностей банков и малого бизнеса. Заключается он в том, что многие ведущие кредитные институты, не достигнув пока мощи западных банков, давно работают по западным правилам и стараются внедрить деловые отношения, принятые в цивилизованном бизнесе. Но российский малый бизнес находится пока в грудничковом состоянии. К тому же этот младенец обременен наследственными заболеваниями и растет в весьма далеких от идеала условиях.

«Увы, малый бизнес не всегда прозрачен и, чего греха таить, не всегда скрупулезно исполняет налоговое законодательство, – сокрушается директор управления стратегического планирования Сбербанка Дмитрий Тарасов. – Не всегда хватает и элементарных знаний в области бизнес-планирования и банковского дела. А ведь никакой банк не выдаст деньги вслепую, не представляя бизнеса клиента и источников погашения кредита. Вот и обращаются предприниматели на «черный» рынок кредитования, где решения принимаются быстро, но ставки запредельные, а все регулирование – «по понятиям»».

Объем «черного» рынка кредитов оценивается в \$6–8 млрд за год. Причем темпы его сопоставимы с темпами роста рынка легальных кредитов и составляют около 15–25% в год. И для этого есть реальные основания.

По словам предпринимателей, порой гораздо выгоднее взять в долг у ростовщика под 5–7% в месяц, чем обивать пороги банков, пытаясь получить законный кредит, реальная стоимость которого в два раза меньше ростовщической. Во всяком случае ростовщики предоставляют ссуды моментально и без лишних вопросов, а перед кем отвечать в случае чего своим имуществом, предпринимателю часто бывает безразлично – он не воспринимает кредитную организацию как союзника и ожидает от нее в случае невозврата денег не менее жестких действий, чем от ростовщика. «Пытать не будут, а по миру все равно пустят!» – так описал отношение к банкирам один из бизнесменов, пожелавший остаться неназванным.

Выход из создавшейся ситуации есть. Однако нормализация на рынке кредитования МБ сопряжена с определенными усилиями, которые должны предпринимать не только банкиры и бизнесмены, но и государство. Главное, о чем мечтают банкиры и чиновники, – выход предприятий малого бизнеса из «тени».

МБ в принципе не сопротивляется своей легализации. Более того, количество небольших компаний, в обороте которых «белая» составляющая значительно превышает 50%, растет с каждым годом. Однако МБ нужны встречные шаги со стороны банков и государства. По словам начальника управления кредитования СДМ-Банка Сергея Козлова, «основное требование малых предприятий к банковскому кредитованию – доступность ресурсов, то есть прозрачные условия предоставления кредита, разумные требования к документам, оперативность при рассмотрении кредитной заявки и оформлении договоров».

Однако действующее российское налоговое законодательство и отсутствие реальных программ развития и стимулирования малого бизнеса не вдохновляют «малых» предпринимателей на открытость и не вызывают у них желания «делиться» – в обмен на лояльность они не получают практически ничего. И этот замкнутый круг придется рано или поздно рвать самому государству. Без его решительных действий картина российского малого бизнеса останется столь же унылой, как и сегодня.

ОПРОС: Как снизить стоимость кредитов для малого бизнеса?
Игорь Корольченко, начальник отдела маркетинга департамента по работе с малым бизнесом Росбанка:

– Банк должен совершенствовать технологию выдачи ссуды – технологию рассмотрения заявки, технологию обслуживания. Сейчас многие банки предлагают свои кредитные продукты на примерно одинаковых условиях. Поэтому здесь начинает играть роль уровень сервиса.

Евгений Ельский, начальник отдела клиентского развития Московского кредитного банка:

– Снижение ставок возможно при улучшении качества заемщиков. Существующие ставки обусловлены прежде всего высоким риском невозврата кредитных средств. Как правило, положительная кредитная история позволяет клиенту взять кредит на более привлекательных условиях.

Максим Шиндяпкин, управляющий директор департамента среднего и малого бизнеса Банка Москвы:

– Следует стандартизировать и автоматизировать процедуру предоставления кредитов. На снижение ставок оказывает усиление конкуренции, вследствие которой на рынке появляется большое количество предложений. Кроме того, в последнее время наметились тенденции активного включения в процесс кредитования государственных органов. Так, Банк Москвы и Фонд содействия

кредитованию малого бизнеса заключили соглашение о сотрудничестве, в рамках которого фонд предоставляет поручительства в качестве дополнительного обеспечения, компенсируя размер своего вознаграждения и ставки.

ПРИЧИНЫ: Что мешает кредитованию

С точки зрения банков

1. Непрозрачность малого бизнеса
2. Недостаточная экономическая и юридическая грамотность большинства российских малых предпринимателей
3. Отсутствие у малых предприятий ликвидных залогов
4. Отсутствие реальной масштабной государственной поддержки малого бизнеса
5. Высокие риски невозврата кредитов

С точки зрения предпринимателей

1. Высокая стоимость кредитов
2. Слишком жесткие условия получения кредитов
3. Большие сроки рассмотрения заявок
4. Недостаточная государственная поддержка малого бизнеса
5. Невозможность получить кредит на создание бизнеса «с нуля»