



**Анна МАЛЫШЕВА**  
*начальник  
Управления креди-  
тования среднего  
и малого бизнеса,  
ОАО «Русь-Банк»*

---

## **ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Несмотря на призывы правительства развивать малый бизнес, банки предпочитают обходить стороной этот сегмент потенциальных заемщиков. Почему?

Хотя в последнее время многие банки внедряют новые программы кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ), финансирование этого сегмента бизнеса осуществляется не в той мере, как того требует рынок.

По оценкам экспертов, потребность малого предпринимательства в кредитных средствах удовлетворена лишь на 20-30%, и за последний год этот показатель вырос не более чем на 5 % (по сравнению с 15% в 2006 году).

Общий объем кредитования малого бизнеса в настоящее время оценивается в 7-10 млрд. долларов. Для сравнения: кредитование крупного корпоративного бизнеса превышает 140 млрд. долларов, кредитование частных клиентов (розница) – около 40 млрд. долларов.

Почему финансирование МСБ банками находится не на том уровне, что требуется?

Ситуация объясняется следующими факторами:

- техническими трудностями реализации кредитования МСБ;
- недостаточно сформированным спросом со стороны самих предпринимателей, во многом, вызванным сложившимся стереотипом, что получить кредит на малый бизнес практически невозможно.

На практике программы кредитования МСБ многих банков носят формальный характер и не являются действительно работающими. Почему так происходит?

### Основные проблемы для банков в кредитовании МСБ



*1. Недостаточная статистика, существующая по малому бизнесу.*

Чтобы наработать статистику платежеспособности, жизненного цикла, банкротства малых предприятий, невозвратов кредитов, необходимы время и опыт. Вплоть до последних лет банки абстрагировались от данного сегмента, предпочитая работать с крупными организациями, более простыми в обслуживании.

Это связано со следующей проблемой.

*2. Высокие операционные издержки, сопряженные с необходимостью контроля и оценки каждого отдельного кредита.*

Так, для того, чтобы выдать один корпоративный кредит в 100 миллионов долларов или рублей, требуется меньше затрат по сравнению со 100 кредитами по 1 млн. долларов или рублей в малом и среднем бизнесе. Велики также затраты на сопровождение и контроль большого числа мелких кредитов.

*3. Отсутствие у многих банков четких и эффективных технологий оценки рисков кредитования МБ.*

Все мы живем в России и знаем, как делается бизнес, – достоверная финансовая отчетность, как, собственно говоря, и необходимость в ней, часто отсутствуют.



В соответствии с законодательством многие малые предприятия отчитываются перед бюджетными и налоговыми органами по упрощенной системе. Это облегчает им вхождение на рынок и начало деятельности, а также не загружает сами предприятия излишней отчетностью. Однако при получении кредита упрощенная отчетность оборачивается негативными последствиями, т.к. по ней банки не могут объективно оценить финансовое состояние предприятия.

Чтобы оценить реальное положение вещей, нужны специально созданные, наработанные эффективные технологии. Они есть, они созданы мировой практикой, они существуют в России и применяются рядом банков – однако, подчеркну, доступны не всем. Технологии и их внедрение стоят дорого и требуют кадровых резервов для ведения и контроля программ кредитования на их основе.

#### *4. Высокие риски при кредитовании малого бизнеса.*

Как показывает статистика, в течение пяти лет после создания около 70 % малых предприятий проходят процедуру банкротства. Таким образом, приходится иметь дело со значительными рисками (особенно при долгосрочном кредитовании).

Положительное же развитие малых предприятий не всегда может быть зафиксировано банками, т.к. отсутствует кредитная история.

Во-первых, несмотря на значительные успехи на этом пути, до сих пор нет единой полной базы кредитных историй.

Во-вторых, малые предприятия часто не берут кредиты на бизнес, а предпочитают кредитоваться на потребительские цели (с учетом того, что рынок потребкредитования в последние годы получил существенное развитие).

Прирост рынка потребкредитования составляет около 100% в год; насыщенность рынка потребительского кредитования, по оценкам экспертов – около 90%. С ростом конкуренции банки, работающие в этом сегменте, значительно облегчают условия получения кредита, разрабатывают дополнительные программы, повышают максимальные и снижают минимальные суммы кредитования. Например, некоторые банки выдают кредиты физическим лицам на потребительские цели –

**Программы кредитования МБС многих банков носят формальный характер**

вплоть до 3 млн. рублей, часто с облегченным залогом или вообще без него.

Соответственно, предприниматели предпочитают брать кредиты на бизнес как физические лица. Однако в качестве положительной кредитной истории такие кредиты обычно не учитываются.

*5. Трудности в законодательстве, связанные с обращением взысканий на предмет залога.*

Можно привести пример Казахстана с достаточно развитой банковской системой, где несколько лет назад законодательство в залоговой сфере было приближено к мировым стандартам и облегчило процедуру взаимоотношения с недобросовестными заемщиками – как результат, возрос объем кредитов предприятиям малого бизнеса.

*6. Отсутствие кадрового потенциала у большинства российских банков.*

Рынок растет, банки осуществляют региональную экспансию, открывают филиалы по всей России, внедряют программы кредитования МП. В связи с этим, как на уровне руководителей, так и исполнителей, в головных офисах и филиалах наблюдается дефицит квалифицированных профессиональных кадров, сопряженный с ограниченным количеством опытных специалистов.

Из-за перечисленных банковских проблем у предпринимателей успело сложиться впечатление, что получить кредиты на бизнес практически невозможно.

Бытует мнение, что проще и быстрее – взять потребкредит, чем ходить по инстанциям, ждать два месяца и получить отказ при подаче заявки на бизнес-кредит.

## **К чему приводят сложности банков?**



*1. Увеличивается время рассмотрения заявки.*

Нормальным сроком сейчас является 2-3 недели, месяц, в некоторых случаях 2-3 месяца – при декларированных сроках 3-5 дней! Сроки не выдерживаются, зачастую, как



уже говорилось, по внутренним причинам кредитных организаций. При этом скорость получения кредита – основное требование малых предприятий при обращении за финансированием.

*2. Запрашивается большое количество документов.*

По причине отсутствия технологий работы с малым бизнесом и отсутствия статистики число запрашиваемых банком документов повышается. Часто запрашиваются документы, подготовка которых требует значительного времени и запросов в разнообразные государственные органы. Это удлиняет процесс получения кредита – даже до начала рассмотрения банками кредитной заявки.

*3. Банки принципиально отказываются рассматривать непрозрачную финансовую отчетность.*

Часто управленческая отчетность либо во внимание вообще не принимается, либо принимается на 20-50%, и в полном объеме с ней работает лишь ряд банков. Соответственно, большая часть малых предприятий не удовлетворяет жестким требованиям банков и не получает необходимое финансирование.

*4. Срок, на который выдаются кредиты, недостаточен.*

В основном малым предприятиям банки выдают кредит на срок до года, на два-три года – на инвестиционные цели. Многие банки декларируют программы, интересные с точки зрения заявленных в рекламе условий – кредитование на 5-7 лет, с принятием в залог любого имущества, в том числе товаров в обороте или даже личного имущества, с облегченным и ускоренным рассмотрением заявок... Но на практике получить такой кредит далеко не всегда реально, т.к., как уже упоминалось, подходы к малому предпринимательству во многом приближены к корпоративному кредитованию.

Конечно, здесь нельзя обобщать и говорить обо всех банках сразу. Есть банки, которые активно присутствуют на рынке, занимаются кредитованием – но их количество недо-

статочно для полного удовлетворения потребностей малого бизнеса.

В связи с перечисленным выше, малые предприятия предпочитают или обращаться за потребительским кредитом, или работать по старинке, например, занимая у знакомых (частный займ), либо действуя на популярном несколько лет назад черном рынке кредитов. Кстати, их не останавливал даже тот факт, что процентные ставки там могут достигать до 5% в месяц от первоначальной суммы кредитов.

### Как нейтрализовать высокие риски?



Ввиду невозможности многих банков адекватно проанализировать финансовую устойчивость предпринимателя и рассчитать возвратность кредита, банки стараются подстраховаться, используя те рычаги, которые есть в их распоряжении – например, залоговое обеспечение.

У малых предприятий, в свою очередь, возникают проблемы с предоставлением ликвидного залога в достаточном количестве. Малый бизнес часто не имеет недвижимости, не имеет ликвидных фондов, таких как новая техника, спецтехника, дорогостоящее иностранное оборудование. Часто бизнес осуществляется на устаревшем, восстановленном, списанном с заводов оборудовании.

При интенсивном развитии предприятия бизнесмены предпочитают вкладывать деньги в увеличение объема бизнеса. Поэтому часто единственным обеспечением может выступать товар в обороте.

Однако банки часто отказываются рассматривать товар в обороте как ликвидное обеспечение, что также ведет к невозможности получения малыми предприятиями запрашиваемых кредитов – или получению финансирования в недостаточном объеме.

Высокие риски при кредитовании малого бизнеса могут быть устранены путем качественного анализа на основании имеющихся эффективных технологий.

Нужно понимать, что риски кредитования МСБ выше, чем при кредитовании корпоративных клиентов, но при этом



не сопоставимы и с рисками кредитования розничных клиентов.

Уровень просроченной задолженности по кредитованию корпоративных клиентов – 0,5-1%. Розничных клиентов – от 5 до 15% (в зависимости от вида кредитования).

А в сегменте МСБ – 2-5%, другими словами, относительно невелики.

### *Диверсификация кредитного портфеля*

Основной способ снижения рисков – это формирование большого количества небольших заемщиков. Тогда при постоянном росте портфель становится более эффективным и менее рисковым. Соответственно, делая выбор в пользу кредитования малого бизнеса, банк должен поставить перед собой задачу наработки высоко диверсифицированного кредитного портфеля, риск которого нивелируется только при наращивании критической массы.

Но даже с существующими рисками программа кредитования малого бизнеса интересна для банков – в том числе, с точки зрения конкуренции.

Так, рынок корпоративных кредитов поделен между банками. Очень сильна конкуренция и в розничном сегменте, что заставляет банки снижать процентные ставки и требования к заемщикам в ущерб качеству и доходности. А кредитование МСБ – практически незанятый сегмент!

Не хотелось бы, чтобы это выглядело рекламой, тем не менее, практически единственная работающая технология по кредитованию МБ (как в России, так и в других странах) – технология, применяемая Европейским Банком Реконструкции и Развития. Банк начал применять её в Европе, апробировал в Центральной и Восточной Европе и в середине девяностых принес ее в Россию.

Сам банк в настоящее время сворачивает эту программу, но задачу можно считать выполненной – технологии известны, присутствуют на рынке и применяются многими банками даже без финансирования ЕБРР.

Основана технология на анализе управленческого учета малого предприятия. Кредитный эксперт выезжает на мес-

то деятельности, осматривает бизнес, смотрит, как реально работает предприятие и принимает в расчет именно эти данные, а не те, что отмечены в налоговой декларации.

### *Проверка осуществляется быстро*

Приведем пример Русь-Банка.

После того, как подана заявка на кредит, в тот же день (или на следующий) кредитный эксперт выезжает на место деятельности заемщика, осматривает – какое имущество есть у бизнесмена. Если производство – на каком оборудовании осуществляется; если торговля – какие есть товарные остатки, в каком виде ведется учет. Какую выручку может получать предприятие за день, месяц, год. Рассматривается бизнес ретроспективно. Смотрится состояние расчетов с покупателями, продавцами. Делается срез бизнеса, который и анализируется.

На основании этого анализа в течение трех дней принимается решение о выдаче кредита.

Список документов также облегченный – регистрационно-учредительные документы, которые всегда есть у малого предприятия по месту ведения бизнеса, производственного помещения и т.д.

Часть документов, подготовка которых требует более длительного периода времени (например, справки из банков, если предприятие обслуживается в каких-то банках), в исключительных случаях может быть предоставлена даже после принятия решения о выдаче кредита (но до его получения).

## **Кредит на start-up**



То, что банки неохотно выдают кредиты на start-up, нормально и для российской экономики и, в принципе, для европейской. Основную поддержку начинающему бизнесу во всем мире оказывает государство. В России, например, сейчас создаются так называемые бизнес-инкубаторы – известный всем проект по господдержке малого бизнеса. В ряде больших городов, где конкуренция выше, снижа-





ются минимальные необходимые сроки ведения бизнеса заемщиком. В настоящее время оно может быть и меньше года (например, 6 месяцев; в некоторых банках – 3 месяца). Но, в целом, получить кредит на start-up сложно. В этом случае риски банков практически не поддаются оценке, т.к. нельзя рассмотреть развитие бизнеса в ретроспективе, трудно оценить наличие у предпринимателя менеджерских качеств, уровень его взаимоотношений с заказчиками и клиентами, невозможно узнать, насколько будет эффективна его бизнес-идея.

Но программы кредитования start-up-ов все-таки разрабатываются. Они могут быть основаны на разных подходах – например, на вхождение банка в прибыль предприятия (этот путь в чем-то приближен к проектному финансированию, хотя сравнивать, конечно, нельзя), когда в случае успешной реализации бизнеса банк получает не только проценты, но и часть бизнеса. Или, что тоже получило распространение, ломбардное кредитование – в залог, а часто в заклад принимается ликвидное имущество, например, автомобиль.

### **Почему Русь-Банк выбрал малый и средний бизнес**

Банк существует с 1994 года, однако, активное развитие получил несколько лет назад. При этом была выбрана стратегия развития, ориентированная на розничный сегмент бизнеса. Розничный – в широком понимании, включающий как работу с физическими лицами, так и с малым бизнесом, который находится на промежуточной стадии между физическими лицами и корпоративными клиентами.

Многие черты, присущие малому бизнесу, присущи обычным людям, таким, как мы с вами. Сегмент выбран не случайно. В других сегментах конкуренция повышается, снижается доходность, риски растут. В сегменте МСБ такого пока нет.

Завершая статью, сделаю несколько выводов.

Если банк обратится к сегменту кредитования малого и среднего бизнеса, он столкнется с необходимостью:

– создания кадрового резерва;



- покупки технологий;
- наличия широкой филиальной сети (чтобы в короткое время суметь донести кредит до значительного числа заемщиков; если в крупных городах потребность малого бизнеса в кредитовании удовлетворена, в среднем, на 30%, то в небольших городах этот показатель практически стремится к нулю);
- крупных расходов на первоначальных стадиях развития программы.

