

лей полученных заемных средств. При этом на каждый офис того или иного банка приходится в среднем 693 субъекта МСП. В ЮФО же сумма выданных кредитов на одного субъекта МСП — всего 827 тыс. рублей, а на крупную точку продаж приходится в среднем 1 020 небольших компаний».

ОСОБО ОПАСНЫЕ Скромные успехи банков в развитии кредитования МСБ связаны в первую очередь с более высокими рисками в этом сегменте. Рисковать банки не хотят, предпочитая направлять ресурсы в еще более высокомаржинальное, но при этом достаточно понятное и прозрачное потребительское кредитование. «Потребители готовы переплачивать больше, нежели бизнес, — считает Сергей Крюков. — Да и работать с физлицами в некоторой степени проще: легче спрогнозировать риски, суммы кредитов обычно небольшие, а административные расходы снижаются за счет отработанных скоринговых систем».

Осторожность банков можно понять. По данным МСП-Банка, в настоящий момент просроченная задолженность небольших компаний юга России перед банками достигает 13,4%, что заметно выше среднероссийского показателя — 9,2%. В корпоративном же сегменте просрочка составляет всего 3,5%. Объясняется это достаточно просто: малые предприятия куда более уязвимы и чувствительны к состоянию экономики в целом, поскольку среди них значительно меньше компаний, обладающих запасом финансовой прочности.

Эксперты отмечают, что активному развитию кредитования малого бизнеса в России препятствует ряд факторов. «Во-первых, большинство банков в регионах существуют за счет краткосрочных вкладов, и поэтому не могут предоставлять долгосрочные займы предпринимателям для обновления основных фондов. Они ограничиваются краткосрочным кредитованием на пополнение оборотных средств, — рассказывает начальник управления прямых продаж инвестиционных продуктов „Открытие Преимум“ ОАО „Банк Открытие“ Юлия Попова. — Во-вторых, при сравнимых операционных издержках на обслуживание крупного и мелкого заемщика крупному банку невыгодно работать с малым бизнесом. Нужны такие процедуры кредитования малого бизнеса, которые бы позволили оперативно и с малыми затратами проводить большую массу мелких сделок, обеспечивая в то же время приемлемое качество кредитного портфеля».

Кроме того, рассмотрение заявки обычно занимает не менее месяца и требует от предпринимателя множества документов. Малый бизнес не располагает ни трудовыми, ни временными ресурсами для их сбора. «Часто также требуется предоставить бизнес-план, технико-экономическое обоснование и прочее, а квалификации большинства предпринимателей на их составление не хватает», — комментирует Юлия Попова.

НИ КОПЕЙКИ БЕЗ ЗАЛОГА Еще одной общепризнанной проблемой сегмента является отсутствие у значительной части малых предприятий залога, необходимого для обеспечения кредита.

«Банки для снижения кредитных рисков обычно выдвигают жесткие требования к обеспечению выдаваемых ссуд. При этом отсутствует адекватное залоговое законодательство и инфраструктура реализации залогов. Залог, как правило, реализуется не более чем за половину его действительной стоимости. Поэтому банки-кредиторы требуют от потенциальных заемщиков 200% залогового обеспечения кредита, что не под силу большинству малых предприятий», — отмечает Юлия Попова.

Банки применяют достаточно большие дисконты при оценке залогового имущества: 20% считаются хорошим предложением для заемщика, причем в большинстве банков на такие условия могут рассчитывать только проверенные клиенты и применяются они в индивидуальном порядке. В целом



НАИМЕНЕЕ РИСКОВАННОЙ ОТРАСЛЮ БАНКИРЫ НАЗЫВАЮТ ТОРГОВЛЮ, КОТОРОЙ В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ТРЕБУЮТСЯ КРАТКОСРОЧНЫЕ ЗАЙМЫ НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

же величина дисконта может достигать 60%, что сильно снижает сумму займа, на который может рассчитывать малая компания. Еще одна популярная мера повышения доступности кредитных средств — принятие в качестве залога товаров в обороте. Однако она, очевидно, ориентирована в основном на торговые предприятия, которым и так проще получить кредит, чем представителям других сегментов экономики.

По мнению вице-президента ростовского клуба финансистов Михаила Акопьяна, особенно ярко эти проблемы выражены у оптовых торговцев металлом и зерном. У таких предприятий отсутствует необходимость в приобретении основных средств и производственных мощностей, являющихся, так называемым, «твердым залогом», а основная деятельность ведется на арендованных площадях.

Беззалоговые кредитные продукты развиваются медленно, говорят эксперты, а получить по таким программам сумму, достаточную для реализации дорогостоящего проекта, невозможно в принципе. Например, у «Росбанка» сумма подобного займа не превышает 3 млн рублей, а рассчитывать на него может только проверенный добросовестный заемщик, сообщила Евдокия Малогловец. Той же суммой ограничен беззалоговый кредит в ЮЗБ. Борис Горячий, управляющий краснодарским филиалом «НОМОС-Банка», называет увеличение суммы кредита, которую банк готов выдать без обеспечения с 1 млн до 3 млн рублей, главным достижением в работе с МСБ в ЮФО в 2012 г. «Кубань Кредит» в нынешнем году запустил программу беззалогового кредитования, однако участвовать в ней могут только предприятия розничной и оптовой торговли.

ЯЙЦА В РАЗНЫХ КОРЗИНАХ Впрочем, сами банкиры, хотя и предпочитают пока вкладывать средства в потребительское кредитование (о приоритете данного направления, например, объявили «Райффайзенбанк» и «Росбанк», да и Сбербанк планирует усилить розничное направление), о развитии кредитования МСБ говорят с опти-

мизмом. Ведь работа с МСБ имеет и еще одну грань: несмотря на все проблемы малых и средних предприятий, они дают возможность сформировать диверсифицированный портфель кредитов.

Эксперты отмечают, что активная работа с МСБ позволяет снизить зависимость банка от финансового состояния крупных клиентов. «В каком-то смысле кредитование малого и среднего бизнеса более рискованно, чем корпоративное, — говорит Сергей Крюков из МСП-Банка. — Однако мы знаем много примеров, когда банки оказывались в сложной ситуации, когда крупный заемщик не мог обслуживать долг. Масштабы потерь при кредитовании малого и среднего бизнеса несравнимо меньше. Каждый отдельный проект МСП — да, как правило более рискованный, но портфель проектов МСП может быть значительно надежнее крупного кредита условному промышленному гиганту, сегодня здравствующему, а уже завтра — дышащему на ладан». С этой позицией соглашается Евдокия Малогловец из «Росбанка». «Уровень кредитных рисков в секторе МСБ выше, — говорит она. — Однако если оценивать уровень банковских рисков в целом, то не все так однозначно, и последний кризис это наглядно продемонстрировал. В период нестабильности малые компании показали себя более активными пользователями банковских продуктов, в том числе кредитных, нежели корпоративный сектор, который столкнулся с многочисленными проблемами, усиленными эффектом масштаба».

НЕ ТОЛЬКО КРЕДИТЫ Банковское кредитование является наиболее популярным, однако далеко не единственным источником средств для финансирования малого и среднего бизнеса. Вторым по степени распространенности эксперты называют лизинг. На юге России в сегменте малого и среднего бизнеса по лизинговым схемам приобретаются, в основном коммерческие автомобили. Средняя сумма сделки составляет 2–3 млн рублей, длительность —

2–3 года. После истечения срока действия договора техника остается в собственности лизингополучателя. Заметно меньше распространен оперативный лизинг, подразумевающий возврат предмета лизинга лизингодателю по истечению срока действия договора. Его, в основном, используют авиакомпании. Например, по этой схеме «Донавиа» обновила свой парк самолетов в нынешнем году.

Спрос на факторинг пока сравнительно невысок, но довольно быстро растет. В нынешнем году объемы использования этих услуг на юге России, по оценкам участников рынка, могут составить 50–60%. Стоит отметить, что факторы, как правило, интересуются достаточно крупными дебиторскими портфелями в несколько десятков миллионов рублей. Поэтому основной интерес к факторингу формируется со стороны корпоративного сегмента. В нынешнем году драйверами роста данного сегмента рынка станут развитие оптовой торговли и производства, прогнозируют эксперты.

Кроме вышеперечисленных инструментов, существует ряд финансовых услуг, ориентированных на участников ВЭД. В ЮФО банки продвигают, в основном, торговое финансирование, которое подразумевает кредитование импорта. Как правило, по этой схеме приобретается различное оборудование, поэтому основной интерес к ней проявляют предприятия промышленной и сельскохозяйственной сферы.

Особняком от банковских решений стоит микрофинансирование, которое в сегменте МСБ развивается преимущественно усилиями органов власти, реализующих программы развития малого и среднего бизнеса. Особенностью этой группы продуктов являются короткие (до одного года) сроки предоставления и небольшие (в среднем — около 300 тыс. рублей) суммы займов. Кроме того, на поддержку микрофинансовых организаций могут рассчитывать предприниматели, запускающие стартапы, доступ которых к традиционным источникам средств сильно ограничен. ■