

ДЕЛО ЗА МАЛЫМ

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС (МСБ) ОКАЗАЛСЯ ЕДВА ЛИ НЕ САМЫМ УЯЗВИМЫМ СЕКТОРОМ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ. НЕСТАБИЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ, ПАДЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО СПРОСА ПОВЫСИЛИ ПОТРЕБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ЗАЕМНЫХ РЕСУРСАХ, ОДНАКО ПО ТЕМ ЖЕ ПРИЧИНАМ ОНИ ОКАЗАЛИСЬ КРАЙНЕ РИСКОВАННЫМИ ЗАЕМЩИКАМИ ДЛЯ БАНКОВ. ВПРОЧЕМ, БАНКИРЫ УТВЕРЖДАЮТ: ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 2009 ГОДА КРЕДИТОВАНИЕ МСБ НАЧАЛО НАРАЩИВАТЬ ОБЪЕМЫ. И ХОТЯ СЕГОДНЯ КАЧЕСТВО БИЗНЕС-ЗАЕМЩИКОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАВЛЯЕТ ЖЕЛАТЬ ЛУЧШЕГО, БАНКИ ГОТОВЫ ИДТИ НА УСТУПКИ. НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА

НЕЗАМЕНИМЫЕ ЗАЕМЩИКИ

Сектор кредитования малого и среднего бизнеса ощутил снижение объемов еще до явного обострения ситуации на кредитном рынке — в конце 2008 года. Осенью банки почувствовали серьезные проблемы с ликвидностью и были вынуждены сокращать выдачу кредитов таким предприятиям как наиболее уязвимым в нестабильной ситуации. «Предприятия МСБ — это, во-первых, поставщики крупного бизнеса, обеспечивающие для него поставки комплектующих, материалов и т. д. И, во-вторых, другая важная функция МСБ — обслуживание населения. Проблемы возникли и в той, и в другой сфере. Крупный бизнес, испытывая определенные проблемы, начал «тормозить» и «подсаживать» своих поставщиков. Сократившиеся доходы населения привели к снижению доходов ритейлеров, — поясняет и. о. председателя правления Национального торгового банка Михаил Романов. — Эти процессы не могли не вызвать у банков определенных опасений, что в итоге привело к сокращению объема вновь выдаваемых кредитов. В острой фазе кризиса этому способствовало и сокращение собственной ресурсной базы банков».

Впрочем, по словам участников рынка, полной остановки кредитных процессов все-таки не произошло. К концу 2009 года почти все банки вернулись на рынок МСБ. «Причины просты: банковская система решила вопросы с ликвидностью, за привлеченные ресурсы необходимо платить, поэтому активное кредитование является сейчас задачей номер один. Причина выбора субъектов МСБ в качестве целевого сегмента для кредитования обусловлена более высокой доходностью портфелей МСБ. Также банки понимают высокий потенциал роста этого сегмента — Россия пока еще очень серьезно отстает по доле вклада субъектов МСБ в ВВП от развитых стран, а потому рынок, который объективно имеет возможности для серьезного роста, является привлекательным для банков», — поясняет Артем Маслов, директор филиала «Самарский» Балтинвестбанка.

ЗАДЕРЖКА В РАЗВИТИИ

По мнению некоторых экспертов, в ближайшей перспективе кредитование МСБ за счет различных структур господдержки все-таки будет превышать выдачи из собственных средств банков. «Риски для банковского сектора остаются достаточно высокими, что в целом не способствует качественному снижению ставок и росту объемов кредитования для подобных компаний малой капитализации, — считает аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. — Значительная часть общего объема кредитования таких предприятий по-прежнему осуществляется в основном за счет различных форм господдержки и деятельности квазигосударственных кредитных организаций. Однако малые и средние предприятия, безусловно, заинтересованы в привлечении средств на комфортных условиях, поэтому в случае, если коммерческие банки смогут сформировать конку-



СЕЙЧАС НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ СРЕДИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КРЕДИТЫ НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

рентоспособное предложение, оно, скорее всего, будет востребовано».

Таким образом, финансовых препятствий на пути развития рынка кредитования МСБ сегодня вроде бы нет. И все-таки говорить о том, что сектор развивается активно, пока преждевременно. «Стоит отметить, что, несмотря на определенную стабилизацию ситуации в финансовой сфере, реальный сектор, особенно малый и средний бизнес, продолжают функционировать в условиях дефицита кредитных ресурсов, — отмечает Максим Клягин. — На наш взгляд, о качественном улучшении положения в данной сфере в целом пока говорить не приходится».

В связи с этим большинство предпринимателей склонны сегодня лишь поддерживать предприятие на плаву, откладывая развитие бизнеса на будущее. И сейчас наиболее востребованы среди предпринимателей кредиты на пополнение оборотных средств. «В течение 2009 года основная часть кредитов запрашивалась предпринимателями именно для пополнения оборотных средств. Менялись условия работы с контрагентами, зачастую возникали кассовые разрывы. Финансировать инвестиционные проекты многие организации МСБ предпочитали самостоятельно, — говорит Елена Козеева, начальник отдела малого и среднего бизнеса саратовского филиала ОАО «Промсвязьбанк», — Впрочем, все чаще начинают появляться интересные проекты. Много заявок поступает по продуктам кредит-транспорт и кредит-оборудование (инвестиционное финансирование для приобретаемых активов)».

ПРОБЛЕМЫ КОММУНИКАЦИИ

Не прошел бесследно кризис для рынка кредитования МСБ и в плане пересмотра банками отношения к оценке рисков данного сектора. Многие кредитные учреждения ужесточили требования к заемщикам в части предоставляемого

обеспечения, финансового состояния, кредитной истории предпринимателей. По-прежнему наиболее актуальными проблемами во взаимоотношениях между бизнесом и банками являются отсутствие положительных финансовых результатов деятельности, залогов, низкая прозрачность бизнеса. Но, по словам банкиров, бизнес, открытый к переговорам, имеет шанс быть услышанным. Сегодня банкиры готовы обсуждать каждый отдельный случай индивидуально.

Отдельной проблемой на сегодня, по мнению Михаила Романова, являются залоговые ошибки многих предпринимателей в том, что в докризисный период они за счет оборотного капитала осуществляли инвестиционные вложения как профильные, так и непрофильные. Особенно популярным было приобретение недвижимости. Кризис серьезно нарушил планы предпринимателей: отсутствие ликвидного рынка таких объектов не позволило им своевременно вернуть деньги в оборот. Более того, использование таких объектов в качестве залоговой массы сегодня также затруднено из-за высоких дисконтов, вызванных падением цен на рынке недвижимости, а также и на рынке спецтехники и оборудования. Эту проблему можно решить, в частности, благодаря деятельности гарантийных фондов, созданных при администрациях областей, поручительства которых по кредитам МСБ «перекрывают» дисконтирование залога предпринимателя. Третий нюанс — ответ на вопрос, на какие цели берется кредит и из каких источников он будет возвращаться. «Кредитование перестает быть ломбардным, оно становится таким, каким и должно быть, — целевым, — поясняет Михаил Романов. — А значит, необходимо детально знать бизнес клиента. Для банка деятельность заемщика, его баланс, доходы-расходы должны стать абсолютно прозрачными». Но как раз именно прозрачность бизнеса предприниматели продемонстрировать и не могут. ■