

→ Поэтому, чтобы с учетом довольно высоких рисков и требований ЦБ РФ все-таки работать с малым бизнесом, банки ищут разные пути, в том числе применяют скоринговые технологии, которые приводят к росту ставок по кредитам и привлекают дешевые источники фондирования. «Чтобы работать с малым бизнесом, банкам нужно иметь собственные программы, основывающиеся на технологиях анализа кредитных заявок и мониторинга соответствующих рисков, календарей погашения кредитов и так далее. И далеко не каждый банк может здесь добиться успеха», — говорит Алексей Буздалин из «Интерфакс-ЦЭА». Кроме того, чтобы быть конкурентоспособным в данном сегменте, кредитным учреждениям нужно иметь достаточно дешевое фондирование и его источником могут быть средства банков развития — ВЭБа, ИFC, KfW, Черноморского банка развития и других.

«Но банки развития кому попало деньги не дают: у них есть жесткие требования по отношению к коммерческим банкам. А это означает, что круг тех банков, которые реально могут быть успешны на рынке кредитования малого бизнеса, ограничен, в частности, и этими рамками», — добавляет господин Буздалин. В итоге успеха на этом рынке добиваются только крупные банки, отмечает аналитик.

При этом из-за надвигающейся экономической рецессии риски банков растут ускоренными темпами, и это отражается в статистике роста просроченной задолженности предпринимателей по кредитам, рассказывает господин Буздалин. Правда, в Нижегородской области просроченная задолженность МСБ за девять месяцев, наоборот, снизилась к аналогичному периоду. По данным ГУ Центробанка по Нижегородской области, объем «просрочки» предприятий малого и среднего бизнеса в регионе на 1 октября составил 3,7 млрд руб., уменьшившись относительно 1 октября 2012 года на 20%. Уровень «просрочки» «малых» заемщиков составляет сейчас 3,5% (в АППГ — 5%). «Но несмотря на снижение доли просроченной задолженности, ее значение выше значения доли „просрочки“ по кредитам предприятиям Нижегородской области в целом, что отражает все еще высокие риски кредитования малого и среднего бизнеса», — отмечает и.о. начальника ГУ ЦБ РФ в Нижегородской области Ирина Тихонова. Для сравнения: доля «просрочки» всех юрлиц в регионе за год снизилась с 3,8% до 2,8%.

Дополнительные риски при работе с МСБ банки получают в силу непрозрачности отчетности предпринимательского сектора. «Первая, и основная, сложность при кредитовании малого бизнеса — это теневая бухгалтерия. Часто финансовая отчетность не отражает реального положения дел компании: одни намеренно скрывают настоящую сумму доходов, чтобы платить меньше налогов, другие же скрывают долги для получения более выгодного кредита», — отмечает Александр Грицай. Принимая на себя повышенные кредитные риски, банки вынуждены закладывать премию за риск, что увеличивает процентную ставку для клиента.

**НА ВЛАСТИ НАДЕЙСЯ** Нельзя сказать, что российские и региональные власти не пытаются помочь малому бизнесу решить проблему с кредитованием. К примеру, на федеральном уровне уже несколько лет реализуется специальная госпрограмма, в рамках которой созданы и работают гарантийные фонды для малого бизнеса. «Из этих фондов через банковскую систему малому бизнесу выделяются средства, чтобы покрывать недостаток гарантийных и залоговых ресурсов для получения кредита. Но эти меры, конечно, затронули лишь небольшую часть малого бизнеса, хотя это действительно хороший инструмент поддержки, применяемый не только в России», — констатирует Александр Иоффе. Чтобы охватить господдержкой больше предприятий МСБ, нужно увеличить денежную массу гарантийного фонда, полагает эксперт. Сейчас, по данным аналитика, государство тратит до \$2 млрд в год на целевые программы для малого бизнеса, в то вре-

мя как в развитых зарубежных странах на аналогичные цели ежегодно расходуются десятки миллиардов долларов, причем «там этот бизнес пестуют давно, а мы начали возрождать бизнес 25 лет назад, и наши усилия должны быть больше». Правда, начинающим предпринимателям в России этот инструмент тоже недоступен. «Все-таки это банковское кредитование, хотя и под держанное государством, поэтому, чтобы воспользоваться господдержкой, фирма должна что-то из себя представлять, а иначе с ней никто не будет разговаривать», — считает господин Иоффе.

Кроме того, программа господдержки малого и среднего бизнеса действует и на уровне Нижегородской области. В рамках этой программы небольшой бизнес может получить компенсацию оплаты по лизингу, процентных ставок по кредитам либо деньги на стартап. «Она действительно работает. Конечно, это очень и очень небольшие деньги, но тем не менее», — говорит Максим Старостин. Правда, по словам эксперта, получить региональную поддержку непросто — в частности, из-за требований к заработной плате работников малого предприятия. «По условиям программы зарплата должна быть не ниже, чем в среднем по отрасли. Но надо понимать, что в каждой отрасли работают еще и сетевые компании, и иностранные, и там зарплаты выше, чем может предложить малый бизнес. Поэтому многие малые предприятия не могут из-за этого воспользоваться госпрограммами», — отмечает господин Старостин. Кроме того, по мнению предпринимателя, региональному правительству надо идти по пути снижения объемов необходимых бумаг и перехода на электронный документооборот с предпринимателями. Также необходимо изменить порядок поддержки инновационных малых предприятий, полагает господин Старостин: «У нас даже не определено это понятие, и чтобы получить какие-то льготы, инновационному бизнесу надо представить множество различных бумаг. На мой взгляд, этот процесс должен носить заявительный характер: ты заявился как инновационный бизнес, получил льготы, а через три года должен отчитаться. Тут государство больше приобретет, чем потеряет налогов, — на первых порах инновационные предприятия много налогов не выплачат — и это было бы реальной поддержкой и преимуществом на региональном уровне». Для инновационных стартапов может быть интересен бизнес-инкубатор, который дает возможность начать работать на льготных условиях, добавляет Дмитрий Бирман. «Эти все формы поддержки действительно работают, хотя, конечно, хотелось бы, чтобы их было больше, потому что деньги не лишние, особенно начинающим», — полагает господин Бирман.

В любом случае, по мнению Александра Иоффе, одни госпрограммы и государственные деньги ничего не сделают, потому что возможность кредитования является принципиальным моментом для развития бизнеса и объем потребности в кредитах значительно больше, чем может предложить государство.

**БУДУЩЕЕ ДЛЯ БИЗНЕСА** Дальнейшее развитие кредитования малого и среднего бизнеса потребует серьезных изменений как государственной политики властей, так и кредитной политики банков, полагают эксперты. «В 1994 году в России было около 1 млн малых предприятий, сейчас их порядка 1,2 млн, не считая ИП, то есть почти за 20 лет прибавилось всего 20%. И если дальше так будет продолжаться, в том числе в плане кредитной политики, то малый и средний бизнес по-прежнему расти не будет. Мы уже сейчас неконкурентоспособны по сравнению с другими странами, поэтому надо менять государственную политику», — полагает господин Иоффе. В частности, государство может увеличить расходы бюджета на поддержку сегмента МСБ. Однако политику банков власти изменить не могут, констатирует эксперт: банковский бизнес — это прежде всего бизнес и не будет идти на неоправданно высокие риски. «Поэтому надо говорить о кредитно-

финансовой политике государства, о том, как бороться с инфляцией, с ростом тарифов», — полагает Александр Иоффе.

Впрочем, позиция первых лиц государства все же может повлиять на политику участников банковского рынка, считает Дмитрий Бирман. «У нас модно говорить, что банки частные и работают в рамках федерального законодательства. Но в России есть замечательная традиция, правильная в силу нашего менталитета: самый главный руководитель всех собрал, обратил внимание на проблему и дал рекомендации, и со следующего дня началась новая жизнь», — говорит эксперт. Тем более, что если ситуация с кредитованием не изменится, властям не стоит ожидать прорыва в развитии малого бизнеса, полагает господин Бирман. «Предпринимательский сектор развивается, но на 80–90% это те, кто уже давно работает на рынке. И если говорить хотя бы о тех 60% экономики, которые должна формировать предпринимательская среда в России, — я не говорю о 70–80%, как это происходит во многих европейских странах, то в существующих условиях и с существующим подходом в сфере кредитования этого достичь не получится», — уверен эксперт.

Будущее кредитования МСБ в России зависит и от того, насколько быстро будет расти просроченная задолженность, отмечает Максим Старостин. «Риски сейчас растут, это видно по статистике, и это неизбежно приведет к росту процентных ставок. Центробанк уже этим озаботился и начинает борьбу с высокомаржинальным кредитованием, к которому относится и кредитование малого бизнеса. В частности, ЦБ для таких кредитов будет увеличивать норму резервирования, а также бороться с высокими процентными ставками», — говорит предприниматель. По его мнению, в результате принятия этих мер банки будут рационализировать клиентов из МСБ, сделав упор на кредитование надежных заемщиков.

Более того, по прогнозам экспертов, получить кредит малому бизнесу в относительно небольшом или среднем банке будет со временем еще сложнее, пото-

му что у небольшого банка относительно низкая диверсификация кредитного портфеля и высокие операционные издержки. Между тем для относительно крупных банков это может быть выгодным за счет больших объемов операций и высокой диверсификации портфелей, считает Андрей Буздалин. «Тем более что у крупных банков дешевле ресурсы, и они могут себе это позволить. Хотя в последние два квартала наметилась тенденция роста проблемных кредитов, что приведет к замедлению темпов роста», — говорит эксперт.

Но банки все же надеются, что объемы работы кредитных учреждений с сегментом МСБ будут увеличиваться, а кредитный портфель предпринимателей — расти. «Достаточно большая часть сегмента МСБ — это представители торговли и сферы услуг, и предположений к снижению уровня платежеспособности этих компаний не наблюдается. В целом, на наш взгляд, тема экономической рецессии значительно преувеличена, тем более что сегмент МСБ внимательно следит за макроэкономической ситуацией в стране и мире и остро реагирует на любые изменения», — отмечает Константин Захаренко из Промсвязьбанка. «В кризисное время бизнес будет уходить в тень, чтобы выжить. Но, по данным Росстата, 46% предприятий МСБ работают в сфере торговли, а этот сегмент в любые времена так или иначе остается на плаву», — подтверждает Сергей Варнаков из нижегородского филиала Альфа-банка. По оценкам экспертов, в этом году рынок кредитования малого бизнеса будет расти на уровне около 22%, добавляет Александр Грицай из филиала «Волжский» Райффайзенбанка.

В условиях нестабильности кредитные учреждения пытаются предостеречь предпринимателей от необдуманных бизнес-решений и рискованных проектов, но несмотря на риски, конкуренция среди банков при работе с сегментом МСБ растет и будет расти, причем как федеральных, так и региональных, отмечает господин Варанков. А на уровне региона развитие МСБ будет зависеть от политической воли главы региона и от бюджетных возможностей данного региона. ■

Юридическая компания

# ЮКОН

РЕГИСТРАЦИЯ  
ПРЕДПРИЯТИЙ

•

ЛИКВИДАЦИЯ  
(СТ. 61 ГК РФ)

•

## БУХОБСЛУЖИВАНИЕ

ул. Белинского, д. 32  
(831) 2-205-225  
www.ucon-nn.ru



реклама