

«ТАМ, ГДЕ МАЛЫЙ БИЗНЕС СЕТУЕТ НА ТРУДНОСТЬ ДОСТУПА К КРЕДИТАМ, ВСЕ НОРМАЛЬНО»

повлиять на будущее российского предпринимательства обязаны вузы, считает президент Национального института системных исследований проблем предпринимательства, профессор ГУ ВШЭ Александр Чепуренко. Высшие учебные заведения, по его мнению, должны формировать новую многогранную деловую среду, которая будет интересна и бизнесу, и банкам: здесь бизнес будет искать потенциальных партнеров и клиентов.

BUSINESS GUIDE: Представители малого и среднего бизнеса (МСБ) сетуют на высокие ставки, а банки — на невысокую легитимность бизнеса потенциальных клиентов. По-вашему, кто прав в этом споре?

АЛЕКСАНДР ЧЕПУРЕНКО: Давно известно, что малые и средние предприятия (МСП) — самые дисциплинированные заемщики (в том числе в России); поскольку размер ссуды для них существенно ниже, чем для крупных предприятий, и с этой точки зрения они генерируют более низкие риски для банков. Ставки высоки там и тогда, где и когда банки не готовы работать с ними по скоринговым процедурам: понятно же, что удельная трудоемкость принятия решения по маленькой по размеру ссуде получается выше, чем по сравнительно крупной. Поэтому если что и мешает, так это неготовность банков применять в отношении малого бизнеса иные технологии, чем в отношении крупных клиентов.

BG: Слабым местом кредитных программ МСБ называют отсутствие универсальной системы оценки бизнесменов, обращающихся за деньгами. Вы согласны с этим предположением?

А. Ч.: Да, бюро кредитных историй в России только создаются, скоринговые технологии внедряются медленно. Банки не готовы работать по инновационным схемам, например беря на обслуживание и само малое предприятие, и его поставщиков и клиентов и применяя различные варианты солидарной ответственности наподобие того, что делают микрофинансовые организации при работе с микрофирмами и самозанятыми. Или другой вариант — обслуживание счетов и малого предприятия, и его владельца как физического лица и используя различные варианты стимулирования верности банку и платежной дисциплины путем предоставления, например, более выгодных условий для предпринимателя как физического лица в случае, если его компания выступает надежным заемщиком.

BG: Нужна ли коммерческим банкам, работающим в сегменте кредитования МСБ, поддержка государства? Если да, то какой она должна быть? Финансовой или законодательной?

А. Ч.: Поддержка государства, конечно, не помешала бы, особенно для работы с наиболее перспективной категорией быстрорастущего среднего бизнеса. Как правило, такой бизнес быстро перерастает возможности своего домашнего банка, кроме того, если этот бизнес устойчиво растет, он нуждается в длинных деньгах. Их вполне могли бы предоставлять институты развития, как это делается во всех странах с развитой системой государственной финансовой поддержки МСП. В России по ряду причин такая схема работает пока плохо.

BG: По-вашему, МСП сейчас больше нуждаются в длинных деньгах или микрокредитах?

«ГАЗЕЛИ» ЖЕ, ТО ЕСТЬ ДИНАМИЧНО И УСТОЙЧИВО РАСТУЩИЕ СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, НУЖДАЮТСЯ СКОРЕЕ В ДЛИННЫХ ДЕНЬГАХ, ЧЕМ В МИКРОКРЕДИТАХ, КОТОРЫЕ В ЧАСТНОМ СЕКТОРЕ ВОЗНИКНУТ, СУДЯ ПО ВСЕМУ, ЕЩЕ НЕСКОРО



АЛЕКСАНДР ЧЕПУРЕНКО: «МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ — САМЫЕ ДИСЦИПЛИНИРОВАННЫЕ ЗАЕМЩИКИ. В ТОМ ЧИСЛЕ И В РОССИИ»

А. Ч.: Сектор малого и среднего бизнеса очень неоднороден. В микрокредитах острая потребность есть у стартапов и микрофирм. «Газели» же, то есть динамично и устойчиво растущие средние предприятия, нуждаются скорее в длинных деньгах, которые в частном секторе возникнут, судя по всему, еще нескоро (я имею в виду пенсионные фонды и т. п.).

BG: Распространено мнение о том, что развитие сегмента кредитования МСБ тормозит невысокий уровень знаний и культуры ведения бизнеса? Кто должен встать у руля образовательного процесса?

А. Ч.: Такой взгляд был, наверное, справедлив для начала — середины 1990-х годов. С тех пор те, кто не умел вести бизнес, или ушли из него, или преподают другим, как надо вести бизнес. Это не означает, что не требуется расширения линейки различных по глубине и продолжительности образовательных продуктов: от краткосрочных курсов до программ лидерства в бизнес-школах. Потому что подрастают и входят в активную хозяйственную жизнь новые поколения. Лимитируют, однако, возможности: в России пока мало хороших, ярких программ предпринимательской грамоты для школ и средних специальных учебных заведений, да и в вузах подчас продолжают готовить инженеров для советских госпредприятий, не дают выпускникам естественнонаучных и инженерных факультетов навыков предпринимательской деятельности, включая основы финансового планирования и управления. Но эту проблему быстро не решить, потому что нужен достаточно широкий слой грамотных бизнес-тренеров и наставников, которые сами прошли бизнес и готовы сегодня поработать в качестве преподавателей-практиков. Кроме того, необходимо, чтобы вузы действительно стали центром формирования многосторонней бизнес-среды, чтобы бизнесу было интересно идти в вуз, чтобы отыскать потенциального инноватора, а банки могли бы работать со стартапами под гарантии бизнес-ангелов и самих вузов.

BG: Как вы оцениваете перспективы сегмента кредитования МСБ российскими коммерческими банками?

А. Ч.: Я не вижу альтернативы росту присутствия российских банков в данном сегменте рынка: многие наши крупные предприятия для них слишком велики (когда банки не

располагают возможностями самостоятельно, за счет собственных ресурсов обеспечить проектное финансирование) либо опасны (когда возникает зависимость от немногих заемщиков, а у заемщиков вдруг ухудшаются финансово-экономические показатели). Собственно, этот процесс начался в середине прошлого десятилетия и сейчас, по моим наблюдениям, вновь возобновился.

BG: Наблюдаете ли вы конкуренцию в сегменте кредитования МСБ между российскими или иностранными банками? Кто лидирует в этой отрасли и почему?

А. Ч.: Никакой конкуренции по большому счету нет: потребность сектора МСБ в банковском кредитовании по-прежнему удовлетворяется еще очень слабо, хотя уже не так ничтожно слабо, как лет десять назад. На этом рынке пока всем найдется место.

BG: Являются ли вопросы кредитования самыми важными для МСБ?

А. Ч.: К сожалению, нет. Потому что там, где малый бизнес сетует на трудность доступа к кредитам, все нормально. А вот там, где он обеспокоен, как в России, административными барьерами (изящное выражение для обозначения того неформального давления со стороны различных чиновников), ситуация явно далека от нормы. Поэтому так удручающе низка доля в населении лиц, являющихся и стремящихся стать предпринимателями, — 4,9% (ниже нас во всем мире только Словения). В большинстве субъектов РФ эта доля еще ниже, чем в среднем по России, поэтому сектор МСБ практически не растет — ни по доле в ВВП, ни по доле занятых в нем.

Зависал ФЕДОР АНДРЕЕВ

ЗАБЫТЫЙ КООПЕРАТИВ

Одна из основных проблем малых предпринимателей — сложности с получением финансирования для открытия собственного дела. Банки неохотно работают с малыми компаниями. Чтобы получить кредит на новый проект, помимо огромного количества документов банку нужно предоставить залог. Поэтому нередко представителям малого и среднего бизнеса приходится искать альтернативные источники финансирования, например кредитные кооперативы. Согласно исследованию общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», всего около 21% предпринимателей могут рассчитывать на получение финансовой поддержки при реализации своих стартовых проектов. Например, бизнес-объединения дают путевку в жизнь более чем 26% малых предприятий, технопарки — 3,45%, бизнес-инкубаторы — около 6,2%. При этом аналитики организации установили, что лишь в каждом четвертом муниципальном образовании созданы какие-либо организации финансовой поддержки малого бизнеса, причем до половины это кредитные кооперативы.

Посчитать, какое количество кредитных кооперативов готово профинансировать молодых предпринимателей, весьма проблематично. Например, по одной из оценок, на конец 2011 года в России действовало порядка 3,2 тыс. кооперативов. При этом в 2011 году общий объем займов, выданных микрофинансовыми организациями малому бизнесу, превысил 28 млрд руб. Особенность кредитных кооперативов состоит в том, что они создаются путем объединения паевых взносов. Собственные активы кооператива формируются за счет паевых и вступительных взносов его членов, доходов от деятельности и т. д. То есть когда одному из членов кооператива понадобится кредит под какой-либо проект, он берет деньги из общей кассы на определенных условиях — процент за пользование кредитом, срок возврата и т. д. Дополнительным обеспечением может служить поручительство еще одного члена кооператива. Хотя кооператив также будет выяснять платежеспособность заемщика, на какую сумму он может претендовать, кредит в этом случае получить легче.

В этом и заключается основное преимущество кредитных кооперативов перед банками. Как правило, банки неохотно кредитуют проекты на начальной стадии, так как для них это связано с повышенными рисками невозврата кредита — по мнению

банкиров, за такими кредитами обращаются предприниматели, не имеющие достаточного опыта хозяйственной деятельности, и по большей части это кредиты на стартовый капитал. В кредитном кооперативе не потребуется предоставлять залог, однако в этом случае ставка по кредиту будет выше. Получается так, что банки кредитуют на большие суммы по более низким ставкам, а микрофинансирование предоставляют другие компании, но по более высоким ставкам.

Интересно, что первую в мире микрофинансовую фирму организовал профессор экономики Моххамед Юнус в Бангладеш. Ни один банк не готов был кредитовать бедное население Бангладеш, в то время как господин Юнус разработал схему, при которой можно было оформить беззалоговую ссуду на развитие бизнеса. Самый первый кредит, который выдал Моххамед Юнус, составлял всего \$27 и предназначался для женщины, которая изготавливала мебель из бамбука. Впоследствии он создал банк «Граммин» (банк для бедных), который специализируется на выдаче небольших сумм бедным заемщикам. Кредиты выдаются буквально под честное слово: заемщики объединяются в группы и ручаются друг за друга.

Как правило, филиал банка обслуживает порядка 20 деревень. Схема работы выглядит так: сотрудники банка выезжают к местным жителям и рассказывают им об услугах банка. Заемщики, в свою очередь, объединяются в группы по пять человек. Сначала кредит выдается только двум из них, и если они успешно его погашают, деньги получают и остальные участники группы. При этом обеспечением является только поручительство остальных членов группы.

К современным кредитным кооперативам предъявляется ряд требований, которые обеспечивают пайщикам некие гарантии, что кооператив не окажется пирамидой. Во-первых, на уровне кооператива создается резервный фонд, в который по закону отчисляется не менее 5% от всех привлеченных средств от пайщиков. Во-вторых, все кооперативы должны вступить в саморегулируемые организации (СРО), в которые они также должны перечислять часть денег для создания компенсационных фондов. Сейчас действует десять СРО. При этом на конец 2011 года в них вступило порядка 1 тыс. кредитных кооперативов.

ЮЛИЯ ПОГОРЕЛОВА

