

© 2011 г.

Михаил Смирнов

кандидат географических наук

генеральный директор консалтинговой компании Финист

(e-mail: smirnov@finistconsult.ru)

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В 2010 ГОДУ: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье проведен анализ развития рынка кредитования малого бизнеса в 2010 году. Рассмотрены наиболее актуальные проблемы взаимодействия банков, заемщиков и государственных институтов, в том числе в сравнении с зарубежной практикой.

Ключевые слова: банк, кредит, малое предприятие, процентная ставка, риск.

2010 год на рынке кредитования малого бизнеса принес и надежды, и разочарования. С одной стороны, крупные игроки восстанавливались после кризиса, пытаясь вернуться к докризисным уровням кредитования. Некоторым удалось даже превзойти докризисные уровни. Особенно радужным было настроение на рынке весной уходящего года, когда Индекс кредитного благоприятствования¹, рассчитываемый Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП) и консалтинговой компанией Финист, показал быстрый рост (24%). На волне ожиданий посткризисного восстановления экономики банки спешили раздать дорогую ликвидность и застолбить себе долю на рынке.

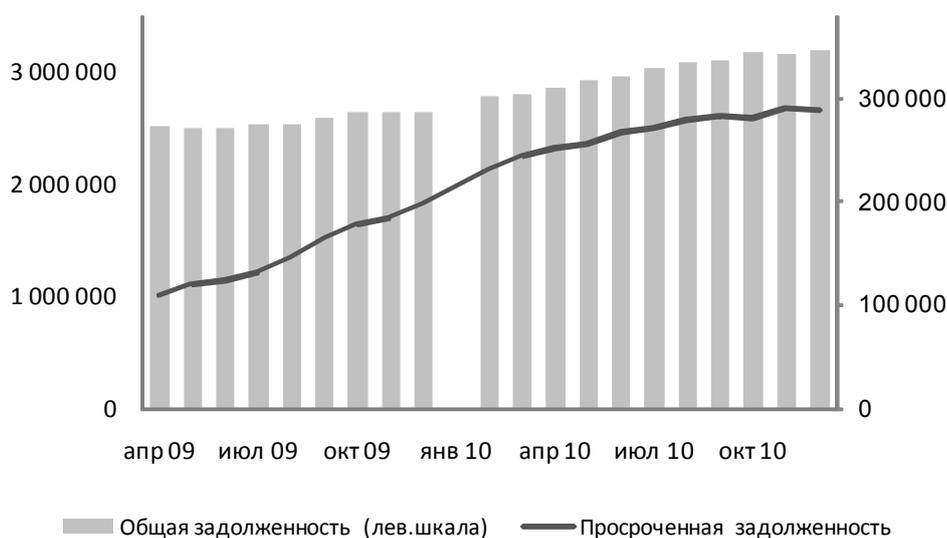
Однако портфель нарастили далеко не все банки, да и в отношении тех, кто рапортовал о росте, высказывались неоднозначные комментарии, ставящие под сомнение качество выдаваемых кредитов. Лидеры рынка уже не стесняются признавать, что объемы кредитования значительно упали – например, по оценкам Сбербанка, спрос на кредитные продукты составляет около 50-60% от докризисного уровня.

Тем не менее, для рынка кредитования малого бизнеса год был положительным. Данные ЦБ РФ подтверждают сохранение слабой тенден-

¹ Индекс кредитного благоприятствования отражает настроения банков, их готовность кредитовать малый бизнес. Основные черты такой готовности – открытость для клиентов (доступность информации о кредитовании), динамичность (изменения предложений для клиентов вслед за конкурентами), стремление к совершенствованию (улучшение качества сервиса, активное консультирование). Рассчитывается с начала 2010 года.

ции к расширению кредитования малого бизнеса – на 01.12.2010 совокупная задолженность субъектов малого и среднего предпринимательства перед банками составила 3,1 трлн рублей, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 21% (рисунок 1). При этом просроченная задолженность впервые с начала года не выросла, а, наоборот, снизилась на 0,1%, составив 9,1% от портфеля.

Рисунок 1. Общая сумма задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства, млн руб.



Данные ЦБ РФ, с учетом данных по государственной корпорации "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)"

Помимо количественных изменений, произошли и некоторые качественные сдвиги на рынке, зафиксированные мониторингом «Индекс кредитного благоприятствования».

Интегральный индекс кредитного благоприятствования является суммой частных индексов, отражающих изменение активности банков по отдельным направлениям работы с малым бизнесом. В частности, рассчитывались индекс кредитной политики (отражает оценку банком рисков кредитования малого бизнеса, стоимость ресурсной базы банка), индекс маркетинговой активности (является индикатором специализации банка на кредитовании малого бизнеса) и индекс качества консультирования (является индикатором уровня организации и контроля продаж в банке).

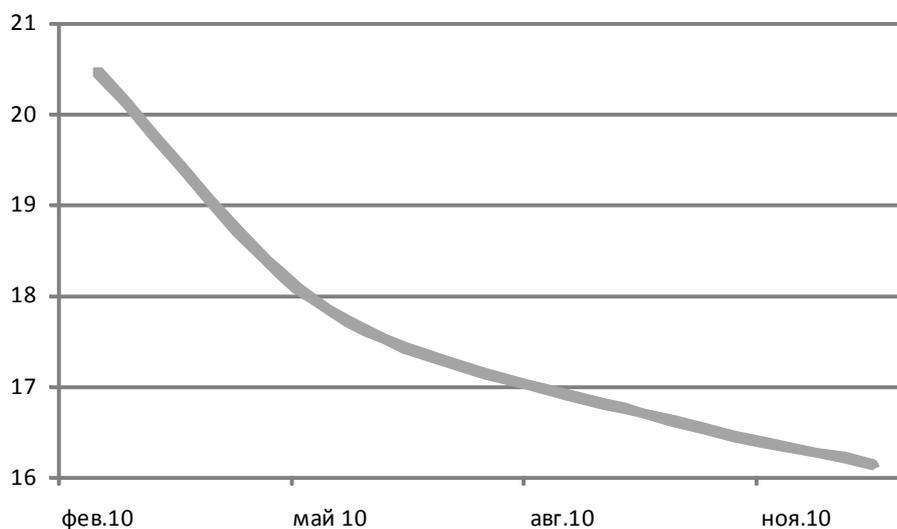
Во-первых, заметно улучшилось качество консультирования и продаж. Индекс качества консультирования показал рост на 40%, хотя к кон-

цу года и несколько снизился по сравнению с пиковыми значениями в мае 2010 года. Прежде всего, рост качества обслуживания проявился в повышении доступности информации о кредитах в режиме предварительных консультаций, выросла квалификация консультантов (верный показатель того, что снизилась текучка кадров, и малоквалифицированные кадры перестали замещать более дорогих квалифицированных специалистов).

Во-вторых, весьма существенно банки смягчили кредитную политику, что отразилось в росте индекса кредитной политики на 38%. Прежде всего, это проявилось в снижении ставок кредитования – в среднем по рынку за год ставка снизилась с 20,5% до 16,2% (рисунок 2).

Отдельные банки смогли предложить малому бизнесу условия даже лучшие, чем были до кризиса. Самые низкие ставки кредитования весь год уверенно держал Сбербанк (от 13%). К концу года у него появились конкуренты в лице Банка Москвы, Локо-банка и банка Возрождение, чья ставка составила 14% (таблица 1).

Рисунок 2. Индикативные ставки кредитования (кредиты на срок 12 месяцев) банки ТОП-20, % годовых²



Данные Финист

² Под индикативной ставкой кредитования называется средняя ставка (с учетом единовременных комиссий за выдачу и обслуживание кредита), декларируемая при обращении в банк потенциального клиента. При расчете ставки не учитываются беззалоговые кредиты. В действительности ставка может отличаться от приводимой в зависимости от специфики заемщика, непредвиденных расходов по обслуживанию кредита и т.п.

При этом банки увеличивали суммы кредитов, доступных по программам для малого бизнеса (банк Ак Барс готов кредитовать малые предприятия на суммы до 400 млн рублей). Впрочем, в большей мере это можно объяснить желанием побороться за средний бизнес, так как весь год банкиры жаловались на дефицит качественных заемщиков среди малых предприятий.

Одновременно банки декларировали увеличение сроков кредитования. Максимальные сроки предложил Юниаструмбанк (до 15 лет), еще пять банков предлагают кредиты на 10 лет. Впрочем, кредитные менеджеры по-прежнему обращают внимание на готовность банков кредитовать в пределах 18-36 месяцев, тогда как большие сроки доступны лишь избранным клиентам.

Таблица 1

**Индикативные ставки кредитования (кредиты на срок 12 месяцев),
% годовых**

	май 2010	сентябрь 2010	декабрь 2010
Сбербанк	15	13	13
Банк Москвы	15	14	14
Возрождение	16	15	14
Локо-банк	17	14	14
АК Барс	19	16	15
БСЖВ	19	17	15
ВТБ 24	17	16	15
Росбанк	18	16	15
Россельхозбанк	15	15	15
НТБ	17	15	16
Промсвязьбанк	21	19	16
СБ Банк	17	16	16
Уралсиб	17	14	16
Номос-банк	20	17	17
Юниаструм банк	17	19	17
Инвестторгбанк	19	18	18
МДМ-Банк	22	20	18
Росевробанк	16	20	19
Интеза	18	20	20
Траст	22	20	20

Данные Финист

Медленно банкам приходилось снижать требования к длительности ведения хозяйственной деятельности заемщиков, так как в кризис многим компаниям пришлось пройти реорганизацию. Наименее требовательным

к заемщикам является Сбербанк, где отдельные программы кредитования допускают, чтобы предприятие проработало всего 3 месяца.

Прочие банки пока не следуют этой тенденции, хотя для большинства банков типовым становится требование ведения хозяйственной деятельности от 6 месяцев. Нельзя исключать, что в 2011 году требования к сроку деятельности компаний малого бизнеса станут более либеральными, в т.ч. в связи с возможной реструктуризацией компаний уже не только из-за кризиса (который еще не закончился и по-прежнему негативно влияет на значительную долю малых предприятий), но и ввиду изменения налоговой системы.

В-третьих, лидерами задан вектор маркетинговой политики, хотя в 2010 году индекс маркетинговой активности вырос незначительно (всего на 19%). Основными чертами такой политики являются: развитие информационных ресурсов банка для малого бизнеса (промо-сайты МДМ-банка и Росбанка, «банковский помощник» Промсвязьбанка, истории успеха банка Траст); регулярное проведение маркетинговых акций, направленных на привлечение малых предприятий; повышение открытости информации о кредитах; рост числа целевых программ кредитования, а также создание специальных партнерских программ банков.

Необходимо отметить активное развитие партнерских программ банков (таблица 2). Одним из первых эту работу начал банк Возрождение, предложив клиентам программу «Стабильные продажи», предполагающую возможность поиска потребителей товаров или услуг среди клиентской базы банка. При этом выборку потенциальных клиентов в интересах компании, работающей с банком по этой программе, осуществляет сотрудник банка Возрождение.

Промсвязьбанк и Уралсиб запустили агентские программы, предполагающие выплату комиссионных за тех клиентов, которых привел агент (при этом в качестве агента может выступать как физическое, так и юридическое лицо).

Банк ВТБ24 запустил отдельную кредитную программу, разработанную с партнерами, предложив своим клиентам льготные условия кредитования за счет поддержки компаний-партнеров. В текущих макроэкономических условиях данная программа является одной из наиболее сфокусированных и актуальных (работает как на партнеров, так и на будущих клиентов банка). Похожую программу осенью 2010 года предложил клиентам банк Траст, предусматривая возможность кредитования продукции партнеров банка на срок до 7 лет. При этом максимальная сумма кредитования может достигать 75 млн рублей, а для небольших компаний предусмотрена возможность беззалогового кредитования в размере до 1,5 млн рублей на 5 лет.

Таблица 2

Партнерские программы банков

Вид партнерских программ (банки)	Выгода для банка	Выгода для потенциального клиента
Информационные (Возрождение)	Рост бизнеса клиентов – рост комиссионных доходов, повышение лояльности клиентов	База потенциальных клиентов, имеющих более высокую лояльность, нежели клиенты «с улицы»
Агентские (Промсвязьбанк, Уралсиб)	Рост доходов по всем видам продуктов, участвующим в программе	Получение финансового поощрения за привлечение клиентов, возможность расширения бизнеса за счет заемных средств банка или предоставления своим потребителям комплексных услуг
Кредитные (ВТБ24, Траст)	Рост бизнеса клиентов – рост комиссионных доходов, рост доходов по кредитным продуктам	Льготные условия кредитования за счет поддержки компании-партнера банка

Данные Финист

Вместе с тем, эти положительные изменения заметны во многом благодаря эффекту «низкой базы» – как только конъюнктура на мировом финансовом рынке перестала ухудшаться, банки вынуждены были начать агрессивную работу на рынке кредитования, чтобы компенсировать высокие проценты, выплачиваемые по вкладам, привлеченным в кризис.

О полноценном восстановлении рынка говорить пока еще рано. И это хорошо показывает Индекс кредитного благоприятствования, который во втором полугодии вырос всего на 5%. Замедление динамики индекса в третьем и четвертом квартале указывает на торможение рынка кредитования малого бизнеса, хотя еще весной ожидания были чрезвычайно оптимистичны. Наиболее вероятные проблемы, сдерживающие дальнейший рост рынка – стагнация на многих товарных рынках, а также общая неуверенность предпринимателей в перспективах бизнеса, вызванная в т.ч. действиями государства (прежде всего, рост налоговой нагрузки с 2011 года). Банки, как никто другой, чувствуют эти настроения и меняют рыночную тактику привлечения и обслуживания клиентов.

Октябрьский мониторинг «ОПОРЫ РОССИИ» показывает, что по сравнению с мартом дефицит финансовых ресурсов стал менее острым

(значимой эта проблема была для 29% против 40% в марте 2010 года). Очевидно, что активность банков, зафиксированная весной (рост Индекса кредитного благоприятствования за второй квартал составил 24%), позволила части предприятий решить вопросы с финансированием.

Однако, как свидетельствуют данные «ОПОРЫ РОССИИ», весьма серьезный дефицит по-прежнему наблюдается у производителей продуктов питания и общественного питания (значимой проблему назвали 45% респондентов), строительных, транспортных и производственных компаний (42%, 31% и 29% соответственно). При этом лишь 23% опрошенных предполагают брать кредиты (в марте было 31%), прибегая для решения финансовых проблем к собственным источникам.

Одной из причин нежелания предпринимателей прибегать к услугам банков является проблема обеспечения кредитов. Требования банков ужесточились и, в отличие от процентных ставок, на протяжении 2010 года практически не изменились.

Банки ищут новые подходы к залоговой политике, меняя методики дисконтирования и оценки рисков. Однако нельзя сказать, чтобы в этом направлении была сформирована однозначная тенденция. Например, товары в обороте отдельные банки как залог вообще не рассматривают, несмотря на то, что значительная часть их продуктовой линейки представлена оборотными кредитами для торговых компаний. Другие банки готовы кредитовать под такие залоговые только по специальным программам, допуская до 100% обеспечение только товарами в обороте. Практически не меняют и дисконты, применяемые к обеспечению – в большинстве случаев они составляют 50% и более.

При этом, как отмечают предприниматели, фонды гарантирования, призванные решить проблему с обеспечением, оказываются практически беспомощны, так как максимальные лимиты на одного заемщика у них не превышают 30 млн рублей, а в основном составляют 5-10 млн рублей, что крайне мало и для производственных, и для торговых компаний (тем более, что максимальный лимит используется крайне редко).

Анализ структуры кредитных программ (рисунок 3) показывает, что в банковском предложении преобладают оборотные (до 35% всех программ) и универсальные (еще 30%) программы, которые являются преимущественно краткосрочными.

Целевые долгосрочные программы занимают пока незначительное место в продуктовых линейках банков, а у многих банков и вовсе отсутствуют. Это также ограничивает потенциал спроса на кредиты со стороны малого бизнеса. Малые компании недостаточно маневренны в отношении требований, предъявляемых банками в рамках универсальных продуктов,

которые слабо учитывают ограничения малых предприятий по залогам, ритмичности финансовых потоков, качеству учета и планирования.

Рисунок 3. Структура кредитных программ банков ТОП-20



Данные Финист

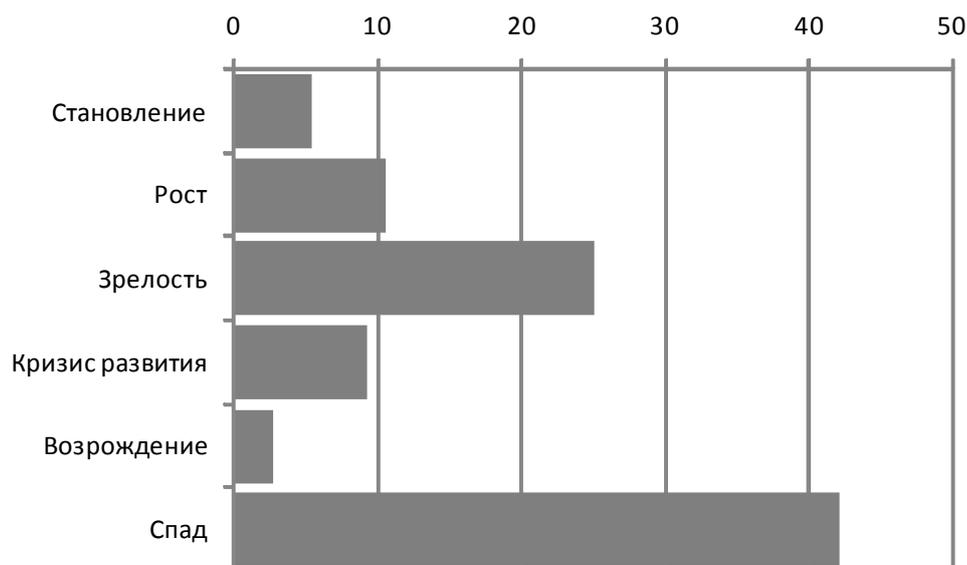
В линейке кредитных продуктов отсутствуют и предложения для начинающих предпринимателей, что не создает стимулов для появления новых компаний. Так, согласно данным НИСИПП на октябрь 2009 года (рисунок 4), прослойка начинающих предпринимателей практически не заметна на фоне тех компаний, которые находятся в стадии зрелости или спада.

Очевидно, что поддержка начинающих предпринимателей во многом зависит от государственной политики, которая пока не отводит банкам почти никакой роли. С одной стороны, деньги выделяются напрямую получателям, в т.ч. безвозмездно, без конкурса, но в небольшом объеме, недостаточном для запуска проекта. С другой стороны, поддерживаются вроде бы и в рамках конкурсных процедур, но вполне устойчивые компании, которые в состоянии наладить работу с банками.

Зарубежный опыт показывает, что наибольший эффект дает сотрудничество государства с банками, когда первое берет на себя риски кредитования (полностью или частично) начинающих предпринимателей, а банки самостоятельно отбирают проекты. Кредитование осуществляется на возмездной основе, что позволяет избежать безответственного поведе-

ния заемщика, но при этом, в случае возникновения проблем с платежеспособностью, государство компенсирует банку убытки.

Рисунок 4. Распределение малых предприятий по стадиям жизненного цикла в Москве (октябрь 2009), %



Данные НИСИПП

Например, в рамках программы «Стартовые деньги» (инвестиции в основные и оборотные средства могут быть профинансированы в размере до 50 тыс. евро) немецкий KfW Mittelstandsbank, представляющий интересы государства, берет на себя 80% риска невозврата кредитных средств, а остальные 20% несет обслуживающий банк малого предприятия. Таким образом, решается проблема недостатка обеспечения у многих начинающих предпринимателей.

Для заемных средств, предоставляемых в рамках программы «Капитал для предпринимателей», действует 100% освобождение обслуживающего банка от ответственности. Программа включает различные виды долгосрочных субординированных кредитов, которые KfW предлагает начинающим предпринимателям, лицам свободных профессий, малым и средним предпринимателям. Для субординированных кредитов характерно, что претензии их кредитора рассматриваются после того, как будут рассмотрены требования всех остальных кредиторов, т.е. по функции эти кредиты близки к собственному капиталу. Как правило, для получения кредита не требуется предоставления обеспечения.

По схожей схеме в Швейцарии с 2007 г. начала действовать новая система предоставления гарантий по банковским кредитам для малых предприятий. Региональные гарантийные общества предоставляют гарантии по кредитам для предпринимателей в размере до 500 тыс. шв. франков. Государство поддерживает деятельность данных обществ, приняв на себя 65% их рисков, а также частично покрывая их административные расходы.

Отсутствие подобных механизмов ограничивает не только объемы банковского предложения, но и возможности для дальнейшего снижения ставок кредитования. Более того, учитывая инфляционные тенденции, можно ожидать, что ставки кредитования в 2011 году могут даже вырасти. Еще осенью 2010 года некоторые банки отказались от дальнейшего снижения ставок и, наоборот, повысили их на 1-2%.

Определенное давление на ставки оказывают государственные институты. Так, ЦБ РФ удерживает ставку рефинансирования на уровне 7,75%. Однако при этом регулятор обещает ужесточить банковский надзор, что гораздо сильнее будет влиять на стоимость кредитов, нежели ставка рефинансирования.

Продолжает снижать ставки по своим продуктам Российский банк развития (на конец 2010 года ставки для банков-партнеров не превышали 8%), но также маловероятно, что ему удастся преломить тенденцию к повышению, так как его доля на рынке кредитования малых предприятий не превышает 1% (на 01.10.2010 кредитный портфель банка составлял 27 млрд. рублей при объеме рынка более 3 трлн. рублей).

Лидеры рынка, наоборот, уже публично готовят рынок к повышению ставок. Так, глава Сбербанка, занимающего на этом рынке более 15%, заявил о том, что в конце первого квартала 2011 года вероятно повышение ставок депозитов. После этого стоит ожидать и роста процентных ставок по кредитам.

Таким образом, в 2011 году вероятно продолжение стагнации или роста рынка кредитования малого бизнеса на уровне инфляции, обусловленное тенденциями к повышению ставок кредитования и сохранению жесткой кредитной политик банков. При этом маловероятно, что характер банковского предложения сильно изменится без создания соответствующих стимулов на государственном уровне – по-прежнему будут преобладать краткосрочные универсальные кредиты. Также существуют опасения, что ожидаемое ужесточение требований к банкам со стороны ЦБ РФ приведет к снижению интереса коммерческих банков к кредитованию сектора, а доля рынка, контролируемая государственными банками, будет увеличиваться.