# ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

**С.Ю. Хасянова,**

к.э.н. доцент НИУ-ВШЭ г. Нижний Новгород

In this article considered the problems of small and medium business crediting in Russia. The factors that prevent the further development of credit programs for businesses in this segment of the market are analyzed in paper. Special attention is paid to the standardization of credit process aimed at reducing the costs, risks and interest rates.

В настоящее время роль малого и среднего бизнеса в развитии экономики России очень велика, поскольку без малых и средних предприятий невозможно обеспечить в стране экономический рост, достичь ухода от сырьевой зависимости экономики, увеличить занятость населения и создать ядро среднего класса. Среди основных проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства, особенно сильно выделяется проблема финансирования.

Малый бизнес характеризуется тем, что он более мобилен и легче приспосабливается к изменяющимся экономическим условиям, хотя его инвестиционные возможности зачастую невелики. Источники финансирования необходимы малым предприятиям, как в период становления, так и в процессе развития. Традиционные источники средств для крупных предприятий – самофинансирование за счет собственной прибыли и займы на рынке капитала путем выпуска собственных ценных бумаг – для малого бизнеса недоступны или крайне ограничены. Наиболее востребованными источниками финансирования для этих предприятий становятся банковские кредиты и финансовые субсидии государства.

Организациями инфраструктуры финансовой поддержки МСБ в РФ являются:

* Микрофинансовые организации
* Лизинговые и факторинговые компании
* Венчурные фонды и институты развития в сфере инноваций
* Гарантийные фонды
* Банки

По результатам опроса представителей МСБ, касающегося предпочтений в выборе способов финансирования, самым предпочтительным источником (59% респондентов) являются собственные средства, следующим по значимости источником является банковский кредит (36%), на третьем месте – займы от партнеров (6%) [8]. Эти данные свидетельствуют о том, что предприятия МСБ сильно не зависят от внешних источников финансирования. В то же время, спрос на товары и услуги этих предприятий стабилен независимо от уровня платежеспособности населения, поэтому, именно этот сектор пережил кризис с минимальными потерями. Группой низкого кредитного риска в этой связи являются предприятия сферы услуг (медицинские, пассажирские и ремонтные услуги) и предприятия пищевой промышленности, которые способны быстро перестраиваться под потребности рынка в связи с небольшим масштабом бизнеса. Сегментами рынка более высокого риска кредитования являются строительство, туризм, лизинговые компании, авто-дилеры, производство и торговля дорогостоящими товарами личного потребления.

Кредитованием МСБ занимаются, в основном, универсальные или розничные российские банки – из почти 1000 кредитных организаций 80% предлагают кредитные продукты МСБ, в том числе, 200 крупнейших банков РФ [6]. Основными заемщиками из категории субъектов МСБ являются микропредприятия и малые предприятия. В целом, сектор МСБ показал в кризис хорошую финансовую устойчивость и платежеспособность. Хотя уровень просроченной задолженности в 2011г. составил 9% (по МСФО этот показатель достигает 15%), что превышает докризисный уровень в 2 раза, эксперты считают, что такой уровень просроченной задолженности для сектора МСБ не критичен, поскольку погашение задолженности производится равными долями и с частой периодичностью, и просрочка не носит затяжного характера [6]. Осознавая связь между возможностью погашения кредитов и состоянием потребительского спроса, банки поддерживают бизнес заемщиков путем реструктуризации ссуд (в основном, путем удлинения сроков кредитования). В результате, объемы кредитования этого сектора экономики в кризис не только не уменьшились, но и возросли.

По мере выхода из кризиса финансовые ресурсыпродолжают становиться более доступными, увеличиваются сроки кредитования. Позитивные изменения наблюдаются также и в динамике ставок по кредитам. По оценкам Moody ̓s Investors Service эффективная ставка кредитования по сектору МСБ в России по итогам 2011г. составила 17% годовых (это чуть выше уровня 2007г.), а ее структура сложилась следующим образом: стоимость фондирования – 9%, административные расходы, связанные с кредитованием, – 2,4%, маржа банка – 5,6%, что на 200 б.п. выше средней маржи по крупным корпоративным кредитам [8].

Дальнейшему снижению ставок могло бы способствовать развитие конкуренции в этом секторе кредитования между крупнейшими банками, обладающими более дешевыми ресурсами, а также имеющими современные кредитные технологии и разветвленную сеть отделений. Кроме того, необходимо упрощение процедуры взыскания долга по несложным делам, сокращение сроков рассмотрения дел, упрощение процедуры обращения взыскания на залог, что способствовало бы снижению издержек банков. Некоторые из этих проблем уже решены внесением изменений в федеральное законодательство.

В настоящее время для стимулирования развития МСБ проводятся государственные программы финансовой поддержки, реализуемые с помощью институциональных инвесторов (Российский банк развития, Российский банк поддержки МСП, Фонд содействия кредитованию МСБ и др.) через банки-партнеры [7]. Целью таких программ является облегчение доступа небольшим предприятиям к финансовым ресурсам на всей территории РФ. Используется механизм рефинансирования, при котором инвесторами предоставляется межбанковский кредит банкам-партнерам под залог прав требования по кредитам, выданным этими банками субъектам МСБ. В свою очередь, инвесторы используют для реализации программ кредитования МСБ ресурсы, полученные от Банка России. Кредитование банков-партнеров осуществляется в пределах лимитов кредитования, устанавливаемых в зависимости от региональных условий: количество предприятий МСБ на территории региона, объем кредитования малых и средних предприятий банками, действующими в регионе и др. Банки-партнеры должны иметь рейтинги надежности международных и национальных агентств, а также показатели деятельности, удовлетворяющие определенным требованиям (величина и достаточность капитала, степень риска активов, уровень просроченной задолженности по кредитному портфелю). Предоставление банками долгосрочных кредитов на инвестиционные цели (до 10 лет), значительное увеличение размеров кредитов и снижение ставок стало возможным во многом благодаря реализации программ кредитования через институциональных инвесторов.

Преимущества кредитования сегмента рынка МСБ для коммерческих банков очевидны – это высокодоходный бизнес и возможность диверсификации кредитного портфеля [4]. Однако проблемы развития банковского кредитования МСБ связаны с тем, что банки сами испытывают значительные затруднения при выдаче таких кредитов.

Развитию кредитных программ для МСБ в России препятствуют следующие факторы [6]:

1. Низкая информативность официальной отчетности заемщиков – традиционная система отчетности не является информационной для банка, т.к. служит для целей налогообложения (система единого налога на вмененный доход или упрощенная система налогообложения). По мнению банков, оценить бизнес только по официальной отчетности представляется возможным только в 40% случаев.
2. Наличие связанных предприятий в малом бизнесе (45% предприятий имеют более двух связанных структур).
3. Тесная связь потоков от бизнеса с семейным бюджетом.
4. Отсутствие у заемщиков опыта привлечения кредитов и обеспечения, удовлетворяющего требованиям кредиторов.
5. Высокие кредитные риски банков, недостаточный объем накопленной статистики по выдаваемым кредитам для применения скоринговых систем.

Проблемы российских банков в сфере кредитования МСБ связаны во многом с тем, что этот вид банковского бизнеса начал развиваться только с начала 2000-х годов. Вместе с тем, успехи банков РФ на этом сегменте рынка существенны. Использование лучших зарубежных практик, технологий, стандартов и подходов к оценке кредитного риска позволили российским банкирам избежать многих управленческих ошибок и существенных потерь. В последнее время наблюдается либерализация кредитной политики коммерческих банков в сфере кредитования предприятий МСБ:

* уменьшение ставок кредитования, увеличение сроков и сумм кредитов, снижение требований к длительности деятельности заемщиков;
* предоставление кредитов без обеспечения для микропредприятий и малых предприятий на короткие сроки;
* расширение перечня видов обеспечения по кредитам;
* использование различных форм кредитования: кредит, кредитные линии, в том числе «овердрафт», лизинг, факторинг, гарантии, аккредитивы.

Либерализация кредитной политики сопровождается повышением активности банков в области маркетинга на рынке кредитования МСБ по следующим направлениям:

* реализация целевых программ, в том числе, специальных программ кредитования инновационных и энергоэффективных проектов;
* расширение линейки кредитных продуктов;
* предложение комбинированных банковских продуктов;
* повышение информационной открытости банков по вопросам кредитования.

В качестве факторов кредитоспособности при рассмотрении заявок на получение кредитов предприятиями МСБ банки рассматривают социальный профиль и бизнес-профиль заемщика [3]. В зависимости от характеристик заемщика банком определяются цели кредита и предлагаются соответствующие условия кредитования (табл. 1).

Таблица 1

Перечень факторов кредитоспособности заемщика и возможные варианты кредитования

|  |  |
| --- | --- |
| ***Характеристики заемщика*** | ***Варианты кредитования*** |
| Социальный профиль заемщика: | Цели кредитования: |
| Образование | Пополнение оборотных средств |
| Возраст | Покупка основных средств |
| Количество иждивенцев | Стартовый капитал |
| Качество жилья и класс автомобиля | Расширение бизнеса |
| Бизнес-профиль заемщика: | Обеспечение кредита: |
| Срок ведения бизнеса | Товары в обороте |
| Кредитная история | Оборудование, автотранспорт |
| Вид деятельности | Недвижимость (жилая, коммерческая, земельные участки) |
| Собственники бизнеса | Ценные бумаги (векселя, депозитные сертификаты) |
| Выручка от реализации, другие финансовые показатели | Остатки средств на счетах в банках |
| Уровень постановки учета и подготовки отчетности |  |
| Количество «связанных» компаний |  |
| Наличие и состояние счетов в других банках |  |

По целям кредитования структура кредитов МСБ в стране складывается следующим образом: кредиты на пополнение оборотных средств составляют 64% общего объема кредитования, а кредиты на инвестиционные цели 18%, что, в первую очередь, обусловлено дефицитом предложения таких кредитных продуктов. Срочная структура кредитов характеризуется преобладанием краткосрочных кредитов – 56% до 1 года, долгосрочные кредиты свыше года составляют 44%. Отраслевая структура кредитного портфеля МСБ показывает, что основными заемщиками являются предприятия торговли – 48% и предприятия сферы услуг – 30% [7].

Идеальным для представителей МСБ в России является банк, имеющий в ассортименте финансовых услуг специализированные программы кредитования МСБ. Такие банки имеют достаточный опыт в этой сфере, что позволяет надеяться на быстрое рассмотрение заявок и принятие решения о выдаче кредита на основании упрощенного пакета документов. Еще одно преимущество банков, специализирующихся на предпринимательских кредитах, – обширный выбор специальных условий и опций, а также возможность комбинирования нескольких финансовых продуктов в рамках одной сделки. Возможно предложение как стандартных отраслевых, так и индивидуальных кредитных продуктов в силу особенностей бизнеса.

Стандартизация кредитных продуктов для МСБ и процесса кредитования в целом в значительной степени упрощает процедуру оценки кредитоспособности заемщиков, снижает издержки кредитования. Поскольку малые предприятия имеют признаки однородности, это позволяет применять к ним формализованные, унифицированные системы оценки кредитного риска, что повышает точность оценки риска [1].

Предпосылками стандартизации кредитного портфеля банков являются:

1. Неоднородное качество кредитных портфелей банков при соблюдении формализованных требований (различия сегментации клиентов и систем оценки кредитоспособности);
2. Необходимость совершенствования систем оценки кредитного риска с использованием лучших зарубежных и отечественных методик;
3. Необходимость развития программ финансирования банков институциональными инвесторами;
4. Необходимость более точной оценки рисков и снижения цены кредитов;
5. Предложение банками кредитных продуктов, соответствующих лучшим мировым практикам.

Стандартизация кредитного портфеля банков необходима практически всем участникам процесса кредитования: банкам – участникам программ кредитования МСБ (опытным и начинающим); институциональным инвесторам – международным и национальным финансовым институтам, реализующим программы кредитования; надзорным органам – Банку России, Федеральной службе по финансовым рынкам; клиентам банков; аудиторским, страховым и рейтинговым компаниям; международному сообществу. Проблема стандартизации кредитного портфеля банков становится особенно актуальной в связи со вступлением России в ВТО, а также внедрением в российскую банковскую практику международных стандартов банковской деятельности (Базель 2 и 3).

Банки – крупнейшие игроки на рынке кредитования МСБ вырабатывают стандарты кредитования, выражающиеся в единых требованиях к заемщикам и кредитуемым проектам [3]. Направления стандартизации охватывают организацию процесса кредитования, риск-менеджмент, систему продаж, автоматизацию процесса кредитования (табл.2).

Таким образом, стандартизация процесса кредитования и кредитного портфеля банка делает возможным упрощение кредитования, автоматизацию процесса кредитования, снижение издержек (временных и стоимостных), повышение точности оценки риска, снижение цены кредита, облегчение доступа к кредиту, обеспечение прозрачности системы оценки риска и качества кредитного портфеля.

Таблица 2

Направления стандартизации процесса кредитования в банке

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Организация процесса кредитования*** | ***Риск-менеджмент – анализ и мониторинг рисков*** | ***Продажи*** | ***Автоматизация процесса кредитования*** |
| 1.Сеть специализированных отделов по работе с МСБ – группы по продажам и кредитованию | 1.Кредитный риск – внутренние системы рейтингования заемщиков, скоринговые модели по целевым группам клиентов | 1.Сегментация клиентов на основе выявления потребностей | 1.Дистанционное банковское обслуживание |
| 2.Унификция квалификационных требований к сотрудникам – системы обучения и мотивации | 2.Операционный риск – максимальная регламентация процесса кредитования, автоматизация процессов | 2.Кредитные технологии:  *клиент→продукт→технологическая поддержка→каналы продаж* | 2.Кредитный конвейер |
| 3.Управление сетью точек продаж – система принятия решений, обоснование выделяемых лимитов кредитования | 3.Процентный риск – повышение доли комиссионного дохода при комплексных услугах; гибкая процентная политика | 3.Маркетинг, корректировка  кредитной политики | 3.Технологическая поддержка продуктового ряда (бизнес-процесс, участники, роли, сроки) |
|  |  | 4.Качество обслуживания (ускорение проведения операций и принятия решений, консультирование, оперативное разрешение кризисных ситуаций) |  |
|  |  | 5.Расширение сети и каналов продаж |  |

Приход на российский рынок компаний – членов ВТО повлечет рост конкуренции и снижение рентабельности средних и малых предприятий. В этих условиях очевидными станут:

* рост потребности предприятий в банковских кредитах для развития и повышения конкурентоспособности – роста объемов производства, модернизации, диверсификации бизнеса;
* необходимость раскрытия информации предприятиями по финансовому состоянию в официальной отчетности;
* отражение на стоимости кредита для заемщиков их текущего или инвестиционного рейтинга.

Анализ международных рекомендаций по оценке кредитного риска позволяет сделать вывод о том, что Базельский комитет по банковскому надзору (Соглашение «Базель 2») стимулирует банки к внедрению стандартизированных процедур оценки кредитного риска [5]. Особенно это относится к системам оценки кредитоспособности розничных заемщиков и малых предприятий. Более того, малые предприятия относятся к классу розничных требований, что позволяет банкам оценивать кредитный риск в целом по портфелю однородных ссуд. Средние предприятия относятся к корпоративным заемщикам, что предполагает оценку кредитного риска индивидуально по каждому заемщику.

В качестве интегрального показателя кредитоспособности заемщика Базельским комитетом по банковскому надзору предложен показатель вероятности дефолта заемщика – PD (%). Дефолтом заемщика признается полное или частичное неисполнение обязательств по кредитному договору. В данном случае дефолт заемщика не означает его банкротства. Вероятность дефолта заемщика оценивается банком на основе комплексной оценки кредитоспособности заемщика, включающей количественные и качественные характеристики. Вероятность дефолта может определяться по статистике дефолтов.

Определение вероятности дефолта заемщиков реализуется банками в рамках подхода на основе внутренних рейтингов (IRB-подход). Банки, применяющие системы внутренних рейтингов заемщиков, должны удовлетворять определенным требованиям [5]:

* банк должен иметь хорошо организованную, качественную систему управления рисками, которая включает в себя эффективное корпоративное управление, эффективную систему внутреннего контроля, наличие в банке адекватной системы сбора, обработки и анализа информации;
* банк должен иметь возможность получать достоверную информацию о финансовом состоянии своих клиентов;
* получаемая информация о кредитных рисках должна позволить банку формировать статистическую базу данных, выявлять классификационные группы заемщиков с устоявшимся уровнем риска дефолта и относить к ним новых заемщиков;
* система управления кредитным риском в банке должна быть одобрена органами надзора.

Требования устанавливаются не только к банкам, но и к самой системе оценки вероятности дефолта заемщиков [5]:

* система должна оценивать риск дефолта заемщика и риск финансового инструмента, который он использует;
* факторы оценки должны включаться в рейтинг в той степени, в какой они влияют на вероятность дефолта и должны периодически пересматриваться;
* должно использоваться не менее 6 категорий кредитоспособности заемщика;
* рейтинговая система должна быть понятна для сотрудников банка и надзорного органа;
* информация о заемщике должна быть основана на различных источниках;
* необходимо использовать стресс-сценарии для проверки устойчивости заемщика к внешним условиям;
* рейтинговые системы должны основываться на статистической базе данных о заемщике и на профессиональном суждении экспертов;
* банк должен убедить надзорный орган, что рейтинговая модель обеспечивает высокую точность прогнозирования вероятности дефолта заемщика.

В ближайшее время Банк России доведет до кредитных организаций методические рекомендации по применению подхода к оценке кредитного риска на основе внутренних рейтингов заемщиков, что будет способствовать совершенствованию оценки кредитного риска и повышению качества кредитных портфелей банков.

Направлениями развития кредитования МСБ в России в ближайшей перспективе являются:

* Создание широкой филиальной сети крупными банками для развития региональных кредитных рынков;
* Совершенствование продуктовой линейки, использование различных форм кредитования;
* Кредитование покупки и модернизации основных средств, расширения производства и внедрения инноваций;
* Повышение качества обслуживания клиентов;
* Взаимодействие банков с институциональными инвесторами и государственной инфраструктурой поддержки МСБ.

**Список литературы:**

* 1. Крис Скиннер. Будущее банкинга. Мировые тенденции и новые технологии в отрасли. М.: Гревцов Паблишер, 2009.- 400с.
  2. Кроксфорд Х., Абрамсон Ф. Искусство розничного банкинга: факты, аналитика, прогнозы. М.: Гревцов Паблишер, 2007.-320с.
  3. Материалы XII Всероссийской конференции представителей малых и средних предприятий “Малый и средний бизнес: перспективы развития в условиях присоединения России к ВТО», май 2012, Нижний Новгород.
  4. Финлет Ст. Управление потребительским кредитованием: теория и практика. Минск: Гревцов Букс, 2010.-328с.
  5. International convergence of capital standards. A revised framework. Basel Committee on Banking Supervision - <http://www.bis.org/bcbs> .
  6. Официальный сайт Ассоциации российских банков. Аналитика.- <http://www.arb.ru/b2b/analitycs/> .
  7. Официальный сайт Российского банка поддержки МСП. Государственная программа финансовой поддержки - <http://www.mspbank.ru/ru/government_program_fin_msp_support>
  8. Официальный сайт Российского микрофинансового центра. Актуальные материалы и публикации - <http://www.rmcenter.ru/analitics/materialy_i_publikatsii/>