

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В данной статье дана оценка влиянию экономических преобразований на условия кредитования малого и среднего бизнеса в современных условиях.

Ключевые слова: банковское кредитование, обеспечение кредитов, кредитование малого и среднего бизнеса, овердрафт, факторинг.

L.L. Albertyan

SPECIAL FEATURE OF SMALL AND MID-SIZED BUSINESS'S CREDITING UNDER THE CONTEMPORARY CONDITIONS

The article gives estimation of the influence of economic conversions on the conditions of the crediting of the small and mid-sized business under the contemporary conditions.

Keywords: bank crediting, guarantee of credits, crediting of small and mid-sized business, overdraft, factoring.

Почти каждое предприятие, сколь бы успешной ни была его деятельность, иногда испытывает необходимость в кредите: будь то покупка нового оборудования, открытие филиала или решение экстремальной финансовой ситуации. Однако кредитование во все времена было нелегким делом как для заемщика, так и для банкира.

Казалось бы, нет ничего сложного получить финансирование в любой кредитной организации, но возникает сразу несколько вопросов, один из которых – каким именно кредитным продуктом воспользоваться? Этот вопрос достаточно индивидуален, и ответ на него можно получить, только проанализировав ситуацию конкретного заемщика. Чаще всего бизнесу удобнее взять обыкновенный банковский кредит или кредитную линию сроком, в среднем, на 12 месяцев с ежемесячной уплатой процентов и части долга [1]. Этот вариант порой идеален, нет никакой привязанности к оборотам по счетам, как в случае с овердрафтом, нет необходимости оценивать своих контрагентов, как в случае с факторингом, достаточно просто определить необходимую сумму (которой хватит для реализации намеченных планов), подготовить пакет документов, красиво изложить свои цели в технико-экономическом обосновании. Казалось бы, осталось дождаться результата анализа банком кредитной заявки, но возникает самый сложный вопрос: каково обеспечение по данному кредиту? Этот вопрос в настоящий момент является определяющим. Субъектам среднего и малого бизнеса зачастую просто нечего предоставить в

залог банку. Поэтому целесообразно определить, что можно рассматривать в качестве залога?

Во-первых, *товар в обороте*. Банки всегда с осторожностью относятся к подобному виду залога. По этому виду залога всегда предлагается наибольший дисконт, который может достигать до 70%. Этот вид залога не всегда удобен для предприятия, создаются определенные сложности: заложенный товар всегда должен присутствовать на складе в необходимом количестве, ведь кредитный эксперт всегда может устроить проверку. Но зачастую это единственно возможный способ предоставления каких-либо гарантий по своим обязательствам перед банком.

Во-вторых, в качестве залога можно рассматривать *автотранспорт, станки, оборудование* и прочее имущество организации. Это достаточно рискованный вид залога. Станок или специализированное оборудование при наступлении невыплат очень сложно реализовать, несмотря на низкую цену. Автотранспорт в настоящее время вообще практически не рассматривается, так как предложение на рынке существенно превышает спрос.

В-третьих, в качестве залога можно рассматривать *недвижимость*. Вплоть до июля 2008 года при предоставлении в залог недвижимости с дисконтом от 10 до 30% можно было бы практически быть уверенным в успешности привлечения кредита, но нестабильность в финансовом секторе, которая, что естественно, прямо отразилась на рынке недвижимости, поставила под вопрос ликвидность данного вида залога.

Можно рассматривать еще дополнительные виды поручительства, зачастую это поручительство учредителей или аффилированных лиц – тут

¹ Аспирант кафедры финансов и банковского дела НОУ ВПО «Российский новый университет».

уже рассматривается их финансовое состояние. Конечно, анализируется и финансовое состояние организации без учета обеспечения.

На основании всего вышеизложенного можно сказать, что предпринимателям в данный момент легче рассматривать варианты беззалогового кредитования, и самый распространенный вид – это **овердрафт**. У этого кредитного продукта есть как плюсы, так и заметные минусы.

Овердрафт позволяет избежать кассовых разрывов при несовпадении финансовых потоков во времени. Это очень актуально в настоящее время. Не все компании сегодня готовы расплачиваться по своим обязательствам перед деловыми партнерами вовремя, задержки по платежам в несколько дней могут привести к штрафным санкциям, которые оговорены в договорах, также страдает и деловая репутация компании, которая стала одним из важнейших критериев при выборе партнера.

При определении банком суммы средств, предоставленной по овердрафту, как уже упоминалось ранее, рассматриваются обороты по счетам, причем банк может рассматривать счета, открытые в сторонних банках, но, как правило, после принятия положительного решения организация переводит обороты в банк-кредитор. Лимит по овердрафту составляет до 70% от среднемесячных кредитовых оборотов. При первоначальном кредитовании банк, скорее всего, предложит заемщику не более 50% от оборотов, но при успешном и, что самое важное, при своевременном исполнении кредитных обязательств клиент банка может рассчитывать на переутверждение лимитов по нему.

К минусам можно отнести срок предоставления кредитных средств. В основном это период от одного до трех месяцев, а также ограниченность в размерах предоставленной ссуды. Также банки требуют полного погашения овердрафта не реже одного раза в месяц.

При анализе кредитоспособности клиента уделяется особое внимание поступлениям на счет. Банки ставят определенные рамки по количеству поступлений на расчетный счет и количеству контрагентов-дебиторов, перечисляющих денежные средства на счет предприятия, исключением являются предприятия розничной торговли и услуг, инкассирующих выручку от реализации товаров/услуг. Такое внимание к поступлениям на счет объясняется тем, что банку необходимо выявить риски невозврата или задержки погашения овердрафта из-за перебоев в платежах.

Еще один способ финансирования без предоставления залога – факторинг.

Факторинг – это продукт, позволяющий

поставщикам товаров и услуг предоставлять потребителям отсрочку платежа и одновременно оперативно пополнять оборотные средства, необходимые для поддержания продаж. Это идеальный инструмент долгосрочного роста бизнеса и реализации планов развития. Факторинг предполагает приобретение банком денежных требований на покупателя с последующим взысканием долга в пользу продавца за соответствующее вознаграждение.

Этот продукт подходит торговым компаниям, компаниям сферы услуг и др. При рассмотрении возможности финансирования по факторингу банки или факторинговые компании рассматривают не только заемщика, но и принимаемых дебиторов.

В коммерческом аспекте *эффективность факторинга* выражается в том, что клиент получает возможность постоянно наращивать объем продаж, не задумываясь о наличии оборотных средств. При этом банк выступает для клиента в роли кредитного менеджера, контролирующего платежную дисциплину и деловую репутацию покупателей, управляя рисками посредством лимитной политики и оказывая дополнительные услуги по информационному обеспечению, учету и инкассации дебиторской задолженности.

Но есть и минусы. Факторинг дороже вышеприведенных способов финансирования. Также дебиторы должны дать свое согласие на работу по такой схеме. Рассмотрение заявки на факторинг для продавца подразумевает предоставление финансовой отчетности своих покупателей, что зачастую проблематично.

Для всех типов заемщиков по любым кредитным продуктам банк выставляет определенные требования к заемщикам. Во-первых, продолжительность работы предприятия по основному виду деятельности. Минимальные сроки – 6–12 месяцев. Во-вторых, устойчивое финансовое состояние. В-третьих, отсутствие просроченной задолженности по кредитным продуктам, предоставленным банками в течение какого-либо периода, чаще всего одного года. Обязательно проверяется наличие неисполненных требований (картотек) к счетам в Банках и отсутствие просроченной (неурегулированной) задолженности по платежам в бюджеты всех уровней, внебюджетные фонды, а также по выплате заработной платы.

Подытожив ситуацию, которая сложилась на кредитном рынке, можно прийти к выводу, что получение кредита для развития среднего или малого бизнеса осложнено.

Торговым компаниям практически не предоставляется возможности привлечения кредитных

средств, многие строительные проекты приостановлены, производства сталкиваются с нехваткой средств.

Несмотря на это, позитивные тенденции на рынке прослеживаются. Государственная политика, направленная на снижение ставок по кредитам, дает определенный результат. Наконец, снижена ставка рефинансирования до рекордных 8,75% [2].

Давая оценку периода 2009 года, можно отметить, что большую часть 2009 года кредитный портфель банков стагнировал, и только к осени, на фоне оживления в реальном секторе, появились тенденции к наращиванию объемов кредитования. С учетом положения в реальном секторе экономики и тех тенденций, которые формируются, в перспективе можно ожидать умеренных темпов роста объемов кредитования сегмента МСБ [3].

Банк России ожидает, что объем кредитования реального сектора экономики в 2010 году возрастет примерно на 12–15% к уровню 2009 года [4], при этом доля кредитов малому бизнесу в общем объеме кредитных портфелей банков сократится на несколько процентных пунктов.

В период острой фазы кризиса банки ужесточили условия кредитования малого бизнеса. В результате возросших рисков сроки кредитования сократились, стоимость кредитов выросла, а тре-

бования к обеспечению стали более консервативными. Например, программы беззалогового кредитования вообще были полностью закрыты практически всеми игроками рынка. Тем не менее, в 2009 году появились и позитивные тенденции: банки – ключевые участники рынка – сумели адаптировать свои продуктовые линейки к новым реалиям и нацелились на увеличение объемов кредитования, а государственные программы поддержки сегмента малого бизнеса эволюционировали ускоренными темпами.

В настоящее время участники финансового рынка смягчают условия кредитования малого бизнеса, и можно отметить снижение ставок, приближение их к докризисным показателям. Вновь ощущается нарастание конкуренции, поэтому доступность кредитования для малых предприятий должна повыситься.

Литература

1. ОАО Банк «Северный морской путь» <http://www.smpbank.ru/>
2. Центральный банк РФ. Официальный Интернет-ресурс ЦБ РФ. <http://www.cbr.ru/>
3. ОАО Банк «Уралсиб» <http://www.bankuralsib.ru/>
4. Bankir.Ru – ресурс о банках и финансовом рынке России. <http://www.bankir.ru/>