

Я постараюсь остановиться на некоторых вопросах, а именно, на проблематике повышения доступности кредитных, и других финансовых услуг для малого бизнеса, в особом разрезе территориальной доступности и с точки зрения поддержки начинающих предпринимателей. И может, немножко, в конце, выскажу пару соображений как существующая ситуация скажется на формировании малого бизнеса и чего можно ожидать в дальнейшем.

Абсолютно не секрет, что последние несколько лет у нас рынок кредитования малого бизнеса развивался очень и очень интенсивно. Наконец-то, банки повернулись лицом к этому сегменту. Наконец-то, появились продукты не только на пополнение оборотных средств на год, но и продукты долгосрочных кредитов. Постепенно, по мере появления все более длинных денег, стала повышаться доступность долгосрочного кредитования, стали снижать ставки на этом рынке, началась серьезная конкуренция между банками за сегмент кредитования малого бизнеса. Последний, насколько я помню, предкризисный выход на рынок был до 7 лет, некоторые до 10 лет по малому и среднему бизнесу. Но цифры совершенно невероятные: еще 2-3 года назад проблема состояла в том, чтобы получить даже простое оборудование в кредит. То есть, можно, конечно, говорить о том, что, в целом, острота проблемной ситуации с доступностью в кредите для малого бизнеса снизилась. И, этот сектор стал, как и должен был стать, все более привлекательным для банковского сегмента. Но даже в тех условиях бурного роста кредитных продуктов, тем не менее, оставались несколько дыр, назовем это так, незаполненных ниш, в рамках которых, по-прежнему получить кредит и финансовые услуги для малого бизнеса и начинающих предпринимателей было крайне тяжело.

Можно выделить 2 основные проблемы. Проблема первая, здесь, как была так и есть, это проблема территориальной доступности. Дело в том, что наша банковская инфраструктура, к сожалению, имеет выраженное тяготение к крупным городам по плотности, и с точки зрения кредитования в сельской местности и в малых городах ситуация выглядит намного менее приятной. Начнем с того, что в среднем по России плотность банковских филиалов составляет 27, это с учетом мегаполисов, 27 на 100 тыс. человек населения. Это не так мало, если мы будем сравнивать, например, с США – 33-34, в западной Европе – 50, это в очень многоконцентрированных странах. Т.е. казалось бы все не так плохо. Но проблема состоит в том, что территориальное распределение финансовых инфраструктур очень неравномерно. В Москве это порядка 100 точек на сто тыс. чел населения, т.е. в 2 раза выше, чем даже в Швейцарии, а в малых городах, где число жителей ниже 50 тыс. чел, всего на всего, 7 точек на сто тыс. чел населения. То есть, видите, разрыв получается более, чем на порядок. И, конечно же, можно понять

банки, которым не очень выгодно открывать свои дополнительные офисы там, где нет достаточного количества клиентов. Но можно понять и проблему, которая в итоге стоит перед теми, кто живет в сельской местности, с точки зрения проблемы получения кредита. Вторая «дырка» или вторая незаполненная ниша состоит в том, что тяжелее всего сегодня получить кредиты начинающему бизнесу. Все-таки, в основном, кредитная организация ориентирована на предоставление кредитов относительно большому малому бизнесу (он же тоже не однородный, у него есть совсем мелкий бизнес, то что мы называем «микропредприятием», есть и малый бизнес, есть средний бизнес). Конечно, давать кредиты малому бизнесу интереснее, с точки зрения процесса и с точки зрения может быть доходности, чем выдавать кредиты микробизнесу. Всегда и везде полуфинансирование начинающих предпринимательств было, есть, и, наверно, будет еще некоторое время проблемой, поскольку она связана с максимальными рисками. В то же время она может быть, с точки зрения классического кредитора, не дает такого ожидаемого дохода, который получает кредитование от уже состоявшегося бизнеса. Тем не менее, потребность в кредитных продуктах, или в подобных финансовых услугах, очень велика. В России спрос начинающих предпринимателей на финансово-кредитные услуги составляет минимум 250-300 млрд. руб., это минимальная оценка, консервативная. Кроме начинающего, есть значительное количество микропредприятий, т.е. по Федеральному Закону «о развитии малого предпринимательства», это предприятия с числом работающих до 15 человек, которые тоже недостаточно прокредитованы. Особенно, как я уже сказал, в малых городах. Возникает вопрос: что в этой ситуации можно предложить рынку для того, чтобы удовлетворить постоянно растущий спрос на финансово-кредитные услуги и более того, создать такие условия, при которых людям будет выгодно начинать заниматься малым бизнесом, потому что они знают, что они могут получить достаточный кредит на цель: развитие этого бизнеса?

Определенный, достаточно эффективный ответ на этот вопрос дает развитие микрофинансирования и не банковского финансирования малого бизнеса. Почему так? Во-первых, в большинстве стран мира кроме банковской инфраструктуры существуют так же инфраструктуры небанковские. В первую очередь, речь идет о кредитной корпорации и других микрофинансовых институтах, которые изначально ориентированы на работу в небольших населенных пунктах, в малых городах. В отличие от банков, у них нет такого жесткого надзора со стороны регулятора, это позволяет снизить издержки, связанные с операционной деятельностью, поэтому они могут рентабельно работать там, где банк уже не в состоянии работать с прибылью. Во-вторых, такого рода институты изначально ориентированы на предоставление небольших кредитов. Опять же им выгоднее давать

небольшие кредиты, чем банкам, поскольку нет надзора, значит нет затрат дополнительных, которые ложатся, временно, на каждый кредит. Таким образом, они могут понизить точку «безубыточности» до уровня достаточно соответствующего ожиданиям и потребностям микропредприятий в малых городах. На самом деле, например, в 2007 году средний размер микрокредитов в России составил: 3,5 тыс. долларов, суммы 80-85 тыс. руб., она кажется небольшой, и действительно, в абсолютном выражении это может быть небольшая цифра, но все нужно сравнивать в соответствии со спецификой окружения. Для малых городов, для начинающего бизнеса, для микробизнеса это не такая уж маленькая цифра. И, к счастью, постепенно предложения финансовых услуг, в этом сегменте, для микробизнеса растут. В 2007 году по нашим оценкам в России действовало более 2-х тыс. таких небанковских микроорганизаций. В первую очередь, кредитных кооперативов, а поскольку они на сегодня развиваются, может быть, наиболее быстрыми темпами, и, во-вторых, здесь, все больше на рынке появляются научные микрофинансовые организации, которые работают на инвестиционных ресурсах, на привлеченных кредитах банков, тем самым, заполняется слой между тем, где кончаются банки и начинается «зеленое поле».

Совокупный размер поля кредитов микробизнеса, которыми распоряжаются микрофинансовые организации составляет примерно 1 млн. долларов, т.е. 30-35 млрд. руб., что составляет на уровне одной десятой от спроса на подобные услуги. Т.е., конечно, процесс тенденции к росту на лицо, и заинтересованность на рынке есть и, самое главное, есть и налоги, позволяющие кредитовать малый бизнес достаточно выгодно и с минимальными рисками. Но пока что уровень предложения существенно ниже, чем уровень спроса на подобные услуги, что еще интереснее, дело в том, что, для дальнейшего развития этого сегмента рынка необходимо реализовать несколько условий: первое условие - это благоприятное законодательство. На сегодня развитие кредитной кооперации как одного из ведущих игроков сдерживается несовершенством законодательства и тем, что у нас нет рамочного закона о кредитных операциях, и действующий закон о кооперациях устарел. Одна из задач №1, которые сейчас перед нами стоят – это принятие новых редакций Федерального Законодательства, указы, создание правового поля для развития многоуровневой кредитной кооперации и для большей защиты вкладчиков этой системы через создание институтов страхования сбережений систем кредитных коопераций. Второе направление - это развитие других небанковских институтов микрофинансирования. Мы считаем, что деньги в этот сегмент должны приходиться из совершенно разных зон через кредитную кооперацию и инвестиционные ресурсы, потому что сейчас инвесторы тоже, безусловно, заинтересованы в том, чтобы

куда-то вложить свободные средства. Микрофинансирование предоставляет достаточно интересную возможность. С одной стороны, получение достаточно высокого дохода на вложенный капитал, т.е. на уровне 20-25% годовых, это достаточно гарантированная отдача, но плюс к тому, в этом сегменте есть большая доля, или большой вес, социальной составляющей микрофинансирования. Т.е. общее принятие, сегодня, терминологии, это то, что называют социальным предпринимательством, т.е. это бизнес, в основе своей имеющий социальные цели, как основные цели деятельности. Поскольку поддержка малого предпринимательства и вовлечение людей в малый бизнес, безусловно, есть не только экономические, но и социальные задачи.

Важно еще отметить, что государство в лице и Правительства, и Президента очень позитивно относятся к этой теме. Поскольку понимают, что если уровень развития малого бизнеса без создания равнодоступных финансовых условий на всей территории РФ в маленьких городах и в больших, нельзя решить ни одну из поставленных перед нами глобальных задач. Мы обсуждаем сейчас формирование в России мирового финансового центра. Конечно, кризис влияет на все эти рассуждения, они становятся немножко умозрительными. Но кризис, конечно, вещь не очень хорошая, с другой стороны кризис имеет много возможностей. Я думаю, ничего особенно не поправимого для рынка финансового кредита, для рынка кредитования малого бизнеса, в частности, произойти не должно. Да, перераспределится структура игроков: одни банки уйдут с рынка, другие появятся на их месте, но тем не менее останется потребность, значит будет формироваться предложение, и мы вернемся к идее создания мирового финансового центра. Его нельзя создать по принципу «Ворот на национальный рынок капиталов», в случае, если доступность финансовых услуг будет носить такой полноправный характер в России. Нельзя реализовать задачу формирования среднего класса. Президент поставил эту задачу: 70% среднего класса к 2020г. Ее нельзя реализовать, если люди не смогут реально развивать свой бизнес и не смогут входить в категорию малых предприятий, в свою очередь ему нужны механизмы финансовой поддержки.

Таким образом, в нашем понимании, будущее развитие финансовой кредитной системы для малого бизнеса состоит в сочетании: во-первых, институтов кредитных, т.е. банков и некредитных институтов. Они должны взаимодействовать, исключительно, в первую очередь на принципах партнерства, дополняя друг друга более вертикальными и больше того взаимодействовать по вертикали, таким образом, чтобы банки, являющиеся кредиторами верхнего уровня и финансовые организации заполняли нишу на низовом уровне, на уровне финансовых институтов местного управления. Тогда малый бизнес получит возможность реализовываться с самого начала и до уровня выхода на уровень

среднего бизнеса. Конечно же, как всегда, старт являлся и будет являться наиболее тяжелой составляющей любого дела, в этом плане финансовые услуги, доступные на старте, должны быть максимально представлены на рынке.

Последнее, что я бы хотел сказать с точки зрения технологии и психологии. Конечно, когда мы говорим о кредитовании начинающего бизнеса и вообще о кредитовании любого другого бизнеса, первый вопрос, который можно услышать от банкиров и от людей, которые работают на финансовых рынках, это вопрос риска, ведь это очень рискованно кредитование соответствующие категории. Ну что такое выдать 300 тысяч без залога? и так далее, тем более, если это происходит в деревне. На самом деле все зависит от психологии. Есть такая глобальная бизнес-концепция, концепция-пирамида, которая говорит: «Да, сегодня мы обслуживаем верхнюю часть пирамиды, финансовая, но большее количество клиентов находится внизу пирамиды, да размер одного кредита или одной финансовой услуги, выдаваемая здесь, она намного ниже, чем финансовая услуга, выдаваемая наверху, но и спрос, и количество субъектов, предъявляющих потребность в этих услугах, оно значительно выше, чем количество тех же субъектов наверху. Поэтому весь рынок, он здесь! И нужно только изменять психологию кредитора, для того чтобы понять, что нами можно работать. И, например, опыт очень развитых стран, и опыт беднейших стран (такие как, Юго-Восточная Азия, Бангладеш) и опыт очень богатых стран (таких как Франция, США), говорит нам о том, что микрофинансирование находит свою нишу везде и вполне успешно решает задачи кредитования начинающего бизнеса. Создают людям возможность для роста, тем самым, реализуя все вытекающие задачи, о которых я уже говорил.

Еще два слова о кризисах. Конечно же, мы ожидаем, что эти явления окажут, своего рода более или менее, долгосрочное негативное влияние на кредитование малого бизнеса. Безусловно, длинные деньги, наверное, сократятся. Объем и рост программ кредитования, может быть, заморозятся на некоторое время, а может, в некоторых банках совсем остановятся. Но, еще раз, мы не думаем, что этот спад будет носить слишком долгосрочный характер. Безусловно, во-первых, этот рынок более доходен для банка и других финансовых институтов (рынок ипотеки, на сегодня), поэтому отсюда будут выводиться деньги в последнюю очередь. И, второй момент, малый бизнес, за пятнадцатилетнюю историю развития в России, доказал свою приспособляемость к изменениям внешних условий, поэтому из любого кризиса малый бизнес выходит первым и выходит с минимальными повреждениями.

Таким образом, ниша и для банков, и для некоторых микрофинансовых организаций будет сохранять свой интерес. Я даже предполагаю, что может быть в ближайшее время кризисный период небанковских финансовых организаций еще больше возрастет, он выйдет за пределы, отведенной ему роли, поскольку те, кто не смогут получить кредит в банках, получат ее в неких микрофинансовых организациях, меньше зависящих от внешних ресурсов. Если финансовым организациям удастся оказать некую краткосрочную поддержку банкам, ничего плохого в этом нет. Потом ситуация выровняется, нормализуется, и, я думаю, развитие финансовой системы, в целом, и в повышении доступности услуг для малого бизнеса будут продолжаться в том же направлении, о котором я старался рассказать.