Кредитование стартапов как инструмент развития малого бизнеса в России

Аннотация

В статье анализируется ситуация с кредитованием субъектов малого бизнеса за рубежом и в России. Обосновывается необходимость поддержки открывающихся предприятий малого бизнеса (так называемых «стартапов»[1]) с использованием государственных ресурсов для увеличения качественного и количественного состава предприятий малого бизнеса.

Ключевые слова: начинающие предприниматели, стартапы, кредитование, малый бизнес, банки, государство, финансовые показатели, программа кредитования

Мовсумов Кямран Рафигович
соискатель кафедры налогов и денежного обращения, Дагестанский государственный университет, г. Махачкала
movsumov@inbox.ru

В современном обществе с его все развивающимися экономическими отношениями доказанным является факт зависимости степени развитости экономики той или иной страны от уровня развития сегмента малого бизнеса (МБ), который, в свою очередь, определяется, в том числе и количеством малых предприятий на душу населения.

Согласно статистике, в России на 1 января 2010 г. зарегистрировано 1 602,5 тыс. субъектов малого бизнеса, в том числе 1 374,7 тыс. микропредприятий [1], то есть около 11 субъектов МБ на 1000 жителей. В то время как на 1000 граждан стран – членов Европейского Союза приходится не менее 30 субъектов МБ, а доля предприятий малого бизнеса составляет около 90% от общего числа предприятий. Что касается Соединенных Штатов, то один

[1] Стартап (от *англ.* «start-up») – новая, недавно созданная компания. – *Прим. ред.*

только факт, что малые предприятия обеспечивают прямо или косвенно средствами к существованию более 80 млн американцев, говорит о многом. На долю малого бизнеса приходится половина рабочих мест частного сектора экономики.

Данный колоссальный разрыв в количественных показателях малого бизнеса в Российской Федерации и странах ЕС и США объясняется рядом факторов, среди которых можно выделить два основополагающих:

а) недостаточная развитость рыночных механизмов, являющихся следствием недолгой (с конца 80-х годов) историей развития современного малого бизнеса в России;

б) несистемный подход государства в части работ по поддержке действующих и начинающих предпринимателей.

Первый фактор – дело времени, и, если ничего кардинального, как смена формы правления нашего государства, не произойдет, экономические отношения на основе рынка и дальше будут развиваться.

Что касается второго, роль государства в стимулировании развития сегмента национального малого и среднего бизнеса переоценить, в принципе, сложно.

Кредитование малого бизнеса в США и странах ЕС

Можно утверждать, что и в странах с высоким уровнем экономического развития и в развивающихся зарубежных странах поддержка малого бизнеса осуществляется комплексно. Так, в большинстве случаев, главным источником финансирования предпринимательской деятельности, в том числе стартапов, в странах с развитой экономикой являются кредитные учреждения, в основном, банки. Государство, в свою очередь, создает условия, когда нагрузка на предпринимателей минимизируется, а для банков кредитование стартапов становится рентабельным видом бизнеса.

Безусловно, государство должно принимать определенные меры по поддержке и стимулированию предпринимательской деятельности – именно это и делается в США и странах Евросоюза. Финансирование, если речь не идет о беспроцентных займах и грантах, а о кредитовании предпри-

...в России на 1 января 2010 г. зарегистрировано 1 602,5 тыс. субъектов малого бизнеса, в том числе 1 374,7 тыс. микропредприятий

ятий малого бизнеса, должно действовать по схеме: предприятие (в том числе собственники) – банк. В случае программ госгарантий, обеспечения и поручительств в цепочку добавляется государство. Все остальное – дополнительное прямое вмешательство во взаимоотношения двух контрагентов нарушает рыночный механизм.

В США, например, политическую сторону в развитии малого бизнеса реализует Администрация малого бизнеса (АМБ), которая подведомственна только президенту и конгрессу. По одной из основных программ, реализуемых АМБ, начинающие предприниматели имеют возможность получить кредит в том случае, когда они не могут оформить кредит по обычной схеме. Данная программа предоставления государственных гарантий получила название «7а» – по номеру формы заявки. Гарантии АМБ предоставляются до 75–80% от суммы кредита. При этом сроки возврата кредита также весьма привлекательны – до 10 лет на пополнение оборотных средств и до 25 лет на инвестиционные цели.

В ЕС разработка общенациональных систем поддержки малого бизнеса стран-членов входит в компетенцию федеральных властей. Конкретные мероприятия осуществляются на уровне регионов. Что касается поддержки стартапов, то размер кредита может составлять сумму до 80% общих вложений.

Низкое использование банковского кредита российскими субъектами малого бизнеса

Итак, кредитование начинающего малого бизнеса как инструмент развития этого сегмента стоит рассматривать с трех сторон:

1) сами субъекты малого предпринимательства – как потребители услуги;

2) государство – как посредник;

3) банки – как поставщики услуг кредитования.

В настоящее время в нашей стране остается неудовлетворенным спрос уже действующих малых предприятий на банковское кредитование. Так, мнения экспертов в оценке потенциальной емкости рынка кредитования малого бизнеса сходятся в диапазоне 25–30 млрд долл. в год. Банки готовы удовлетворить лишь одну пятую часть

...в странах с высоким уровнем экономического развития и в развивающихся зарубежных странах поддержка малого бизнеса осуществляется комплексно

спроса. Объем рынка кредитования стартапов по малому бизнесу официально не оценивался.

Результаты опроса компаниями Amway и GFK в рамках проекта Global Entrepreneurship Week (январь 2011 г.) выявили основное на сегодняшний день препятствие для открытия стартапа – это отсутствие стартового капитала. В феврале 2011 года нами было проведено собственное исследование – опрос с целью выяснения реальных источников стартового капитала (долей) (*см. рис. ниже*). В опросе приняли участие 150 собственников компаний малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей, организовавшие бизнес от года до десяти лет назад.

... на сегодняшний день основное препятствие для открытия стартапа – это отсутствие стартового капитала

При этом в результате дополнительных вопросов, в ходе опроса было выявлено, что основными причинами столь низкого использования банковского кредита на открытие/развитие собственного бизнеса стали нежелание предпринимателей связываться с банками вследствие длительных сроков рассмотрения заявки (бюрократическими процедурами) и отсутствие программы кредитования начинающегося бизнеса, в принципе.

Рост активности в кредитовании МБ как со стороны спроса, так и со стороны предложения в 2011 году уже замечен. Это нормальный процесс после спада в рыночной экономике. На фоне улучшения

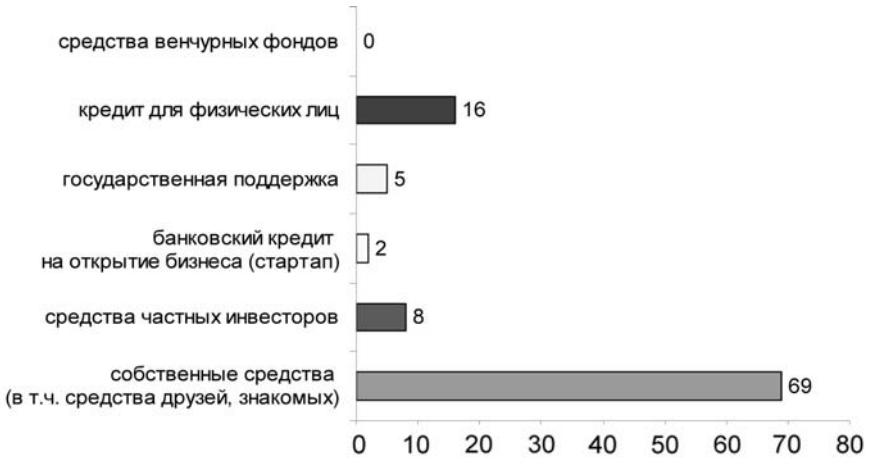


Рис. Источники стартового капитала в % (результаты опроса, февраль 2011 г.)

рост активности в кредитовании малого бизнеса как со стороны спроса, так и со стороны предложения в 2011 году уже замечен. Это нормальный процесс после спада в рыночной экономике

экономической среды можно ожидать еще большее увеличение числа граждан, настроенных на организацию собственной предпринимательской деятельности.

Банковские риски

Что касается банков, то основным сдерживающим фактором их кредитной работы являются риски. Грамотное управление рисками позволяет банкам выстраивать долгосрочную оптимальную стратегию работы, оперативно балансировать и снижать риски по операциям в кризисных ситуациях.

В настоящее время количество банков, имеющих программы кредитования начинающих предпринимателей, можно сосчитать на пальцах одной руки. Банки попросту «боятся» кредитовать стартапы малого бизнеса. Риски невозврата по оценке российских банков высокие, отсюда и больший резерв. Оценить финансовое положение по стандартной технологии невозможно, с обеспечением у будущих бизнесменов тоже проблемы. Часть рисков банков при кредитовании стартапов можно снять, подключая государство как вспомогательный инструмент. В части проблем с обеспечением кредита можно рассмотреть правительственные (либо местного уровня) гарантии, как это делается в США – в Российской Федерации аналогичный инструмент работает только в отношении действующих малых предприятий.

Однако основанием для выдачи кредита, тем не менее, должна являться платежеспособность клиента – в данном случае будущая. Негативный, на наш взгляд, опыт наращивания темпов кредитования малого бизнеса в 2006 г. – первой половине 2008 г. показал, что обеспечение имуществом следует рассматривать исключительно как вторичный фактор, возврат посредством обращения взыскания на который – это уже вынужденная мера. Так, существует прямая взаимосвязь между качеством финансового анализа предприятий МБ и долей просроченной задолженности на балансе банка. Ставки на то, что должник рассчитается с долгом, потому что в залоге квартира, коммерческая недвижимость либо иное «твердое» обеспечение, мягко говоря «не сыграли». Следствием того, что банки намного отошли от начальной программы кредитования по техно-

инструмент

логии ЕБРР, стал и уровень просроченной задолженности: «реальная доля плохих ссуд в портфелях МСБ составляет 10–15%. Таким образом, на рост просроченной задолженности, явившийся следствием ухудшения финансового положения должников (временного/долговременного) обеспеченность кредита никак не повлияла.

Решение проблемы: госрегулирование и финансовый анализ начинающих предпринимателей

Из вышеизложенного следует, что во избежание повторения ситуации, когда требования банков по выполнению части обязательств за должников в массовом порядке предъявлялись в соответствующие государственные фонды содействия кредитованию, следует более тщательно отнестись к анализу ФХД.

Безусловно, анализ проекта построения бизнеса гораздо сложнее анализа действующего кредитования и расчета его платежеспособности. Расчет по действующему предприятию строится на анализе прошлого периода (как правило, до года) и построении будущего денежного потока и отчета о прибылях и убытках с учетом вливания в оборот (при оборотном финансировании) запрашиваемой суммы кредитования. Да, банки кредитуют новые проекты (инвестиционное кредитование), новые направления работы уже действующего, с устойчивым финансовым положением, предприятия. Здесь оценка похожа – как правило, платежеспособность оценивается на основе уже действующего бизнеса, а также приводится (общий) прогноз доходов от нового направления. Однако, кризисные явления 2008–2009 гг. выявили пробелы в кредитном процессе. Так, большинство просроченных кредитов было образовано за счет либо неверной оценки текущего состояния бизнеса, либо отсутствием должного мониторинга.

Можно сделать вывод, что при более активном регулировании данного вопроса государством и внесении изменений в законодательную базу, банки могут «открыть свои двери» начинающим предпринимателям. Но даже при условии разделения рисков с государством банки-кредиторы должны всестороннее подойти к процессу кредитования старта-

...можно ожидать еще большее увеличение числа граждан, настроенных на организацию собственной предпринимательской деятельности

пов. Финансовый анализ при кредитовании начинающих предпринимателей сводится к полноценному проектному анализу. Однако помимо финансового анализа, оценке на предмет рисков подлежит бизнес-среда предпринимателя, социальный статус, а также деловые навыки и психологический тип потенциального собственника бизнеса. В российских условиях это, как и многое другое, приобретает свою национальную особенность. Потенциальная модель оценки рисков – инструкция по кредитованию стартапов в России – обширная тема, изложение в подробностях которой заслуживает отдельного рассмотрения.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru.
2. Результаты опроса топ-менеджеров банков на V Всероссийской конференции «Финансирование малого и среднего бизнеса–2009»: возможности развития рынка кредитования МСБ

pn

Kyamran R. Movsumov
Applicant, Chair of Taxes and Money Circulation,
Dagestan State University, Makhachkala

Lending to Startups as a Tool for Development of Small Business in Russia

Abstract

The paper analyzes the situation with lending to small businesses – both abroad and in Russia. The author proves the necessity to support newly opened small businesses (so-called "startups") using public resources to increase the qualitative and quantitative composition of small businesses.

Keywords: start-up businesses, startups, lending, small business, banks, state, financial performance, credit program