

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА СЕГМЕНТА МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

© 2022 П. Д. Попков¹, О. В. Кравченко^{1,2}

¹Самарский институт государственного управления
«Международный институт рынка», г. Самара, Россия

²Самарский государственный технический университет, г. Самара, Россия

В статье рассматривается влияние мировой пандемии COVID-19 на сегмент малого бизнеса российского финансового рынка в период 2020-2021 годов, меры государственной поддержки и реализованные программы льготного кредитования, методы АФХД, реализуемые банками при рассмотрении заявок. Также рассматривается текущее состояние рынка кредитных продуктов, его основные проблемные зоны, прогнозы на ближайшее будущее об улучшении работы сектора кредитования. Основываясь на полученных данных, формируется вывод о характерных изменениях финансового положения заемщика в пандемийный период, предпосылках кризисного положения потенциальных клиентов банка и предположительной склонности юридических лиц (представителей малого бизнеса) к потреблению финансовых услуг, предоставляемых кредитными организациями.

Ключевые слова: программы льготного кредитования, финансовое положение заемщика, меры государственной поддержки, малый бизнес, банки.

Целью исследования является изучение политики кредитных организаций по предоставлению ссуд малому бизнесу в период пандемии, ключевые факторы, влияющие на получение положительного решения по заявке на кредитование, меры государственной поддержки представителей малого бизнеса.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить специфику анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, проводимого банками при оценке кредитоспособности заемщика;
- оценить влияние пандемии на финансовое положение заемщика;
- рассмотреть государственные программы поддержки малого бизнеса и их специфику;
- оценить эффективность и применимость данных мер.

Объектом исследования выступает малый бизнес.

Предметом исследования является бизнес-среда и ее трансформация во время пандемии.

События, произошедшие в период мировой пандемии, вызванной вирусом COVID-19, значительно повлияли на все сектора жизнедеятельности человека в глобальном масштабе. Последствия, вызванные локдауном в первом квартале 2020 года, в прямом смысле заморо-

зили деятельность множества компаний, но, учитывая экстренно сформировавшуюся склонность потребления продуктов первой необходимости, пандемия открыла двери на рынок для новых лиц. Большинство предприятий начинает проводить оценку и прогноз деятельности на ближайший период с целью определения перспектив развития и наличия потенциальных факторов риска. В условиях непонимания происходящего компании начинают сокращать свои операционные расходы, такие как штат, коммунальные услуги. Во множестве случаев данный ход оказался в корне неверным, так как поспешные действия привели к тому, что деятельность полностью остановилась. Представители сегмента малого бизнеса, не имеющие достаточного запаса прочности, принимают решение ликвидироваться, а те, кто в надежде продолжить свою деятельность сохранили функционал, направляют обращения государству, арендодателям, инвесторам с просьбой поддержки, льготных программ, отсрочек. Ограничения на деятельность торговых центров и сетей питания привели данный сектор к кризису и сокращению количества точек ресторанных сетей. Кофейни, рестораны, кондитерские, которые не смогли поставлять продукцию путем доставки, попросту лишились возможности поддерживать свою деятельность, так как большая часть

располагается в стенах торговых центров. Увеличились сроки операционного цикла предприятий, сократилось потребление, появились значительные кассовые разрывы. Имеющаяся нагрузка на плечах предприятия, такая как арендные и коммунальные платежи, заработная плата и отчисления в фонды, кредитные продукты и процентные выплаты по ним, лизинговые платежи стали «неприподъемной» ношей. Холдинги, которые направили свой основной поток на предоставление дистанционных услуг и продажи продуктов первой необходимости, наоборот, получили толчок в развитии и значительный рост финансовых показателей. Самый крупный процент роста показали аптеки и организации, предоставляющие медицинские услуги, а также компании, предоставляющие услуги доставки продуктов питания. Стоит отметить, что в данный период появилось огромное количество всевозможных услуг доставки продуктов питания, маркетплейсов и электронных аптек. Например, к уже имеющейся дочерней компании «Delivery Club» у ПАО «Сбер» добавились такие сервисы как «СберМегаМаркет», «Самокат», «СберФуд». Для многих представителей сегмента малого бизнеса сотрудничество с подобными платформами обеспечило альтернативный вариант функционирования, фактически подарив им новую жизнь.

Вместе с сегментом малого и среднего бизнеса определенного рода сложности испытывают и банки, так как помимо ухудшения финансового положения действующих и новых заемщиков, потенциальные клиенты предпринимают действия по ведению менее прозрачной деятельности, чем до пандемии. Данный факт усложняет жизнь кредитным организациям, так как наличие скрываемой информации может повлиять на расчетную модель предприятия и ввести кредитное подразделение в заблуждение. Речь идет об управленческой отчетности, которая может показать данные бухгалтерии, отличающиеся от фискальных данных. Для минимизации рисков в процессе анализа кредитные аналитики и подразделения риска в рамках технологии ЕБРР исключают сомнительные данные, чтобы привести модель к наиболее правдивому состоянию, что может сильно снизить шанс получения ссуды, уменьшить ее расчетный размер и ставку про-

цента (финансовое положение заемщика напрямую влияет на расчет ставки) [1].

Если клиент не предоставляет управленческие данные, сделка полностью пишется на основании официальной отчетности и, соответственно, шанс снижается еще больше.

Стандартные отклонения по сделке:

- значительное расхождение фискальной и официальной отчетности;
- некорректное ведение бухгалтерского учета;
- наличие негативной кредитной истории клиента;
- наличие негативных факторов деятельности бенефициара и уполномоченных лиц;
- наличие негатива по связанным компаниям холдинга;
- отсутствие у заемщика надежного поручителя;
- отсутствие ликвидного обеспечения;
- наличие неполного состава юридических документов;
- низкая легальность бизнеса;
- наличие ярко выраженной сезонности (клиентам с выраженной сезонностью в ведении деятельности может быть недоступен ряд кредитных продуктов).

Достаточно объемный список требований в стандартных условиях и отсутствие информации хотя бы по одному пункту может приводить к серьезным проблемам в процессе оценки кредитоспособности заемщика и в конечном итоге по заявке подразделением рисков будет вынесено отрицательное заключение и отказ. Единственным путем решения подобного рода проблем и способом сторон прийти к консенсусу является взаимное сотрудничество и взаимопонимание. Более лояльный подход при рассмотрении сделки может сыграть на руку обеим сторонам.

Для развития долгосрочных и эффективных отношений банка с клиентами следует:

- понимать и объективно оценивать уязвимые области деятельности клиента;
- анализировать более длительный промежуток времени деятельности предприятия;
- активно и открыто взаимодействовать с клиентом;
- разрабатывать специальные условия для нестандартных клиентов;
- грамотно и лояльно подходить к управлению рисками;

– взаимодействие и работа с клиентами без кредитной истории.

При поступлении заявки на кредитование традиционно проводится первоначальный анализ кредитоспособности клиента, оценка потребности в кредитовании и расценивается факт соответствия клиенту тому или иному продукту.

Первым этапом анализа служит запрос на предоставление кредитной истории клиентом. При оценке кредитной истории клиента, исходя из данных Бюро кредитных историй, необходимо детально разбираться в случае наличия определенного рода негатива. Возможно, период, в котором клиент плохо обслуживал долг, приходится на период пандемии и локдауна и был вызван трудностями клиента в исполнении обязательств. Подобный факт не говорит о ненадежности заемщика, и возможно, стоит подходить к оценке обслуживания долга менее критично. Стоит отметить, что оценивается не только кредитная история самого заемщика, но и всех взаимосвязанных лиц, конечных бенефициаров (в случае, если данную информацию предоставляет клиент).

Во втором этапе анализа запрашивается список документов, необходимых для проведения анализа по всему периметру консолидации. Аналитиками оценивается полнота информации о консолидированных лицах холдинга и в случае несоответствия запрашиваются дополнительные данные. На данном этапе стоит отметить, что некоторые связанные лица холдинга могли быть заморожены в период пандемии до принятия окончательного решения. Юридически такие предприятия могут существовать, но фактически не производить никакую деятельность, и в таком случае консолидировать их не следует, так как очевидное падение показателей бизнеса в динамике будет нести лишь негатив. Если клиент покажет, что денежные потоки с данного лица были перераспределены и фактически объем потока сильно не уменьшился, а в отчетности (баланс, ОСВ) нет движения, то проблем с этим не возникнет. Внимательный подход к изучению данного фактора может сильно повлиять на принятие конечного решения, все зависит от того, насколько обе стороны готовы идти друг другу навстречу. Банкам следует идти навстречу клиентам и понимать тот факт, что текущая эпидемиологическая обстановка

может значительно затруднить сбор документов, так как ответственные сотрудники могут быть на больничном, работать дистанционно.

Третьим этапом после окончательного сведения группы лиц проводится финансовый анализ кредитоспособности потенциального заемщика. Преданализ производится на основе данных официальной отчетности, так как некорректное ведение отчетности влечет крупные налоговые риски. К тому же профессиональное суждение по резерву на возможные потери по ссудам заполняется на основании официальной отчетности, и категория качества ссуды присваивается исключительно на основании этих данных [2].

Классически для преданализа запрашиваются следующие документы (по всему периметру консолидации):

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- отчет о движении денежных средств;
- декларации и оплаченные платежные поручения по налогу на прибыль.

После анализа корректности составленной отчетности, анализа корректности связи трех отчетов и соответствующего объема налоговых выплат банк запрашивает полный пакет документов на кредитование.

В дополнение к вышеуказанным документам запрашиваются:

- общая оборотно-сальдовая ведомость, ОСВ 01,02,10,60,62,66,67,76;
- карточки счета 50,51,52,57,58,90,91;
- карточки расходных счетов 20,25,26,44;
- полный комплект учредительных документов с отметкой ФНС.

В отдельных случаях могут быть дополнительно запрошены карточки и ОСВ отдельных счетов. Карточки и ОСВ являются источником информации для формирования официальной отчетности, и, соответственно, в идеале данные, указанные там, не должны расходиться с формой 1 и 2 бухгалтерской отчетности.

Клиенты определенных режимов налогообложения, сдающих налоговую отчетность раз в год, зачастую не уделяют должного внимания ведению промежуточной отчетности, и при попытке собрать консолидированную отчетность может возникнуть ряд проблем. Подобная ситуация может сигнализировать о том, что клиента следует рассматривать только с позиции управленческой отчетности. Управ-

ленческая отчетность клиента может вестись абсолютно разнообразными способами и требует более тщательного анализа опытных сотрудников. При некорректном сведении управленческой отчетности может нарушиться управленческий Cross-Checking (связь трех отчетов). Традиционно расхождение является допустимым, если оно не превышает 5%, исходя из принципов статистической погрешности.

Обычно при рассмотрении кредитной заявки МСБ рассматривается период 12 месяцев. Если банк заинтересован в клиенте, возможно, стоит проанализировать более длительный период, например 24 месяца. Обязательно стоит учитывать период локдауна при составлении расчетного баланса и отчета о финансовых результатах, так как в данных периодах клиент мог испытывать финансовые трудности, покупатели и поставщики могли производить оплаты и поставки несвоевременно. Аналогично предыдущим этапам на данном этапе также стоит подходить более лояльно. Возможно, фактический риск отсутствует, и падение финансовых показателей в данном периоде стоит воспринимать не более как информационно, так как они не являются свойственными для данного рода бизнеса.

Для анализа необходимо рассчитать ряд финансовых показателей: финансовой устойчивости; ликвидности; рентабельности; оборачиваемости.

Расчет вышеуказанных показателей обязательно необходим для оценки кредитоспособности клиентов сегмента МСБ. На первоначальном этапе данных показателей достаточно для принятия решения о дальнейшем рассмотрении заявки [3].

В анализе данных показателей необходимо четко понимать период, который мы закладываем в расчет, так как эпидемиологическая обстановка сильно повлияла на расчеты с поставщиками и покупателями, увеличив срок их оборачиваемости. Как один из вариантов можно предложить не закладывать в расчет период ограничений деятельности компаний, так как финансовое положение предприятия в данном периоде не является характерным, и категоричный подход будет не совсем справедливым, хоть и более риск-ориентированным. Аналитику необходимо надежно определить применимость такого подхода к клиенту, так

как клиент может не относиться к пострадавшим отраслям и расхождения его отчетности могут быть связаны с некорректным ведением отчетности, реальными долгосрочными проблемами функционирования, судебными разбирательствами.

Все вышеуказанные показатели рассматриваются не только как факт превышения стандартных среднеотраслевых значений, но и оценивается динамика данных показателей во времени. Не стоит ожидать от клиента, переживающего не самые лучшие времена, буйного роста показателей в период пандемии.

Стоит упомянуть, что вышеуказанные показатели помогают также сориентировать клиента в его реальных потребностях, так как некоторые банковские продукты неприменимы для определенных отраслей. Например, для получения овердрафтного кредитования у клиента должна быть хорошая диверсификация по клиентам и стабильные поступления на расчетный счет.

Стоит учитывать, что в ближайшей перспективе есть шанс того, что карантинные события повторятся, и аналитик обязательно должен учитывать этот факт при планировании структуры кредита и графика погашения. Разумеется все риски предусмотреть нельзя и для случаев, когда у заемщика возникают проблемы с обслуживанием долга, у банков предусмотрены специальные системы мониторинга. Подобного рода системы помогают вникнуть в суть проблемы и оперативно скорректировать условия для клиента или же ввести штраф за неисполнение условий кредитного договора.

Для ряда клиентов, плохо переживающих эпидемиологическую обстановку, могут быть недоступны стандартные продукты, и как раз для этого был предусмотрен ряд экономических программ, проводимых Правительством Российской Федерации.

Поддержка малого предпринимательства всегда была одним из приоритетных направлений государственной стратегии экономического развития. В конце 2019 года была запущена программа льготного кредитования в рамках национального проекта Минэкономразвития совместно с корпорацией МСП. Основная концепция программы заключается в поддержке малого и среднего бизнеса, работающего в приоритетных отраслях. Конечная

ставка по данному продукту не должна превышать 8,5% годовых, а недополученный кредитными организациями доход компенсируется. Действие программы пришлось на период пандемии COVID-19 и значительно обогатило рынок кредитных продуктов. Предприятия малого и среднего бизнеса получили возможность функционировать и даже развиваться в период сложной экономической ситуации. На начальном этапе под действие программы попадало большинство банков, но летом 2021 года системно значимые банки лишились данного продукта.

Преимуществом данной программы является то, что продукт предусматривает более лояльные условия предоставления продукта. Данный факт подразумевает, что кредит на данных условиях предусматривает меньшую нагрузку на заемщика, и, соответственно, планка требований становится доступной большему количеству потенциальных клиентов. Продукт распространяет действие как на пополнение оборотных средств, так и на инвестиционное кредитование, что позволяет организациям реализовать свои планы.

9.03.2021 г. на сайте Федеральной Налоговой Службы появилось уведомление о введении очередной льготной программы кредитования «ФОТ 3.0». Согласно условиям данной программы льготные ссуды могут получать как небольшие, так и более крупные предприятия, являющиеся представителями наименее восстановившихся отраслей, таких как гостиничный и ресторанный бизнес, культурная сфера, сфера туризма, сфера спорта, сфера развлечений.

Подобная мера государственной поддержки, реализуемая Правительством Российской Федерации, является логическим продолжением программы «ФОТ 2.0», запущенной ранее со сроком окончания 01.04.2021 г. Основным фактором, влияющим на размер ссуды, является количество числящихся на предприятии сотрудников. Максимальная сумма кредитных средств – 500 млн рублей. Основным замыслом является стимулирование работодателей сохранять рабочие места в период пандемии и сдерживать рост безработицы на рынке труда. Обязательным условием предоставления подобного кредитного продукта является сохранение заемщиком 90% рабочих мест в период действия кредитного договора. Ставка процен-

та по предоставляемой ссуде будет составлять 3%, а длительность кредитного договора не должна превышать 12 месяцев. Поручительство предоставит государство в лице «ВЭБ РФ», что повысит лояльность кредитных организаций при рассмотрении потенциальных заемщиков на возможность кредитования и расширит доступ предприятий к получению кредитных средств. Преимуществом данной программы является то, что в первом полугодии заемщик будет пользоваться кредитными средствами, но не будет производить гашение основного долга, ни процентов. Во втором полугодии гашение долга по ссуде будет производиться равными долями ежемесячно. С точки зрения оценки банком кредитоспособности клиентов сегмента малого бизнеса данная программа помогает раздвинуть узкие рамки условий предоставления кредитных продуктов, предусмотренных внутренней нормативной документацией банка. Во-первых, процесс облегчается за счет использования цифровых систем ФНС России, так как кредитное учреждение не занимается самостоятельным сбором полного пакета документов, а получает верифицированные данные о статусе заемщика из государственных реестров. Подобная информация размещена на базе цифровой блокчейн-платформы ФНС России и дает кредитному учреждению представление об отрасли деятельности заемщика, численности его штата, финансовых данных. Данные заявителя, размещаемые на вышеупомянутом ресурсе, полностью защищены. Во-вторых, подобные продукты стимулируют организации сегмента малого бизнеса, которым свойственно преимущественное наличие неофициального штата, сохранять рабочие места людям в непростое время и делать отчисления в соответствующие фонды. Хотя данная программа и предусматривает строгое целевое использование, она является очень привлекательной для организаций, старающихся продолжить функционировать на рынке и сохранить свою команду [4]. Данный кредитный продукт предоставляет множество кредитных организаций, таких как: «Сбер», «ВТБ», «Альфа-банк», «Промсвязьбанк», «Совкомбанк», «Открытие».

Подобная вариативность в выборе кредитного учреждения для получения ссуды повышает шансы заемщика получить положитель-

ное решение по предоставлению продукта «ФОТ 3.0» [5]. Вышеописанные программы, реализуемые Правительством Российской Федерации, помогают субъектам малого предпринимательства быть кредитоспособными для банков. Риски для кредитных организаций, предусматриваемые внутренними документами в рамках подобных продуктов, снижаются, и банки становятся более заинтересованными

в сотрудничестве с заемщиками. Стоит отметить, что подобные решения также стимулируют развитие банков и банковской сферы, помогают им не только зарабатывать, но и наращивать клиентскую базу. В будущем это может послужить отличным толчком для развития всей экономической сферы Российской Федерации.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (последняя редакция).
2. Положение Банка России от 28.06.2017 № 590-П (ред. от 18.08.2021) «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» (вместе с «Порядком оценки кредитного риска по портфелю (портфелям) однородных ссуд») (Зарегистрировано в Минюсте России 12.07.2017 N 47384).
3. Кравченко О.В., Коновалова С.В. Оценка построения системы кредитования юридических лиц в коммерческом банке (ПАО БАНК ЗЕНИТ)// Вестник Международного института рынка. - 2018. - № 1. - С. 33-39.
4. Постановление Правительства РФ от 28 октября 2021 года № 1850.
5. Распоряжение Правительства РФ от 28 октября 2021 года № 3051-р.

ASSESSMENT OF THE CREDITWORTHINESS OF BORROWERS IN THE SMALL BUSINESS SEGMENT AMID PANDEMIC COVID-19

© 2022 Pavel D. Popkov¹, Oksana V. Kravchenko^{1,2}

¹Samara University of Public Administration
“International Market Institute”, Samara, Russia
²Samara State Technical University, Samara, Russia

The article examines the impact of the global COVID-19 pandemic on the small business segment of the Russian financial market in the period from 2020 to 2021, measures of State support and applied soft-window facilities, the methods of business review used by banks during the application processing. Also consider the current state of the credit products market, its main problem areas, and forecasts on the improvement of the lending sector for the near future. According to the data obtained, a conclusion is formed about the characteristic changes in the borrower's financial situation during the pandemic period, prerequisites for the crisis situation of potential customers of the bank the alleged propensity of legal entities (representatives of small businesses) to consume financial services provided by credit institutions.

Keywords: soft-window facility, financial condition of the borrower, measures of State support, small business, banks.