

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

О. Н. БОЧАРОВА, С. А. ПОТОКИНА, О. И. ЛАНИНА

В статье определено, что в настоящее время существует множество проблем, сдерживающих развитие кредитования малого и среднего бизнеса, – это непрозрачность малого и среднего бизнеса и отсутствие четко регламентированной системы оценки деятельности субъектов МСБ; отсутствие упрощенного порядка рассмотрения заявок по кредитам МСБ; необходимость подготовки значительного пакета документов на оформление кредита; отсутствие ликвидного залога; большая сложность или невозможность получить кредит на создание бизнеса «с нуля»; отсутствие четкого механизма поддержки малого и среднего бизнеса на федеральном уровне и др. В связи с этим необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений, среди них: совершенствование системы оценки предприятий малого и среднего бизнеса, создание новых кредитных программ, снижение процентных ставок, улучшение условий кредитования и т. д. Однако, несмотря на высокие темпы роста, объемы кредитования малого и среднего бизнеса в России, по оценкам экспертов, смогут догнать объемы кредитования в развитых странах не ранее, чем через 15 лет. Сделан вывод, что сегодня еще более непростые условия: банки официально сократили объемы кредитования, что окончательно повлияло на возможностях развития малого и среднего бизнеса. И поскольку последующее снижение рентабельности в связи с падением платежеспособного спроса делает почти нереальным кредитование на приемлемых условиях, необходимо срочно искать альтернативные и реальные источники финансирования бизнеса.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, особенности и проблемы банковского кредитования, направления совершенствования, экономика, кредитование, бизнес, банки, государство.

Главным преимуществом малого предприятия в условиях современного рынка является намного более гибкая, чем у крупных предприятий, реакция на быстро меняющийся спрос: умение «уловить» возникающую потребность и отреагировать немедленной мобилизацией своих ресурсов и возможностей [6].

Следует отметить, что объемы кредитов, выданных малому и среднему бизнесу, в России постепенно растут, но также наблюдается рост просроченной задолженности, а, следовательно, и рост банковских рисков. Поэтому важно выделять особенности и факторы банковских рисков при кредитовании малого и среднего бизнеса и находить возможные направления работы банка по управлению рисками.

Широкое распространение малого и среднего бизнеса как сферы деятельности обусловлено тем, что его функционирование не предполагает крупных финансовых вложений, не требует больших материальных и трудовых ресурсов.

Важнейшая роль коммерческих банков в развитии малого и среднего бизнеса объясняется

сложностью для малых предприятий получить финансовые средства из других источников. Как показывает практика, малые предприятия практически не используют в качестве института финансирования фондовый рынок из-за высокой степени недоверия к нему. Вследствие слабой конкурентной позиции основной массы малых предприятий на товарных рынках они гораздо чаще реализуют собственные товары и услуги с отсрочкой платежа, чем получают кредиты от своих поставщиков. Следовательно, банковский кредит становится единственным вариантом внешнего финансирования.

Опрос среди банков, занимающихся кредитованием малого и среднего бизнеса, позволил выявить ряд особенностей при работе с данным сегментом рынка [2].

1. Объемы кредитования малых предприятий малозаметны на фоне общей низкой инвестиционной активности в стране. Незначительность объемов кредитования малого и среднего бизнеса в принципе не может обеспечить существенной прибыли банкам с одной стороны, и сколько-

нибудь удовлетворить потребности малых предприятий в заемных средствах – с другой.

2. Очевиден преимущественно краткосрочный характер подавляющей части кредитов, выдаваемых банками малым предприятиям, т. е. кредитов, которые не могут решить проблем расширения деятельности заемщика.

3. Длительный срок рассмотрения кредитной заявки. Многие кредитные организации увеличили его, отказавшись от экспресс-методов оценки клиентов.

4. Высокие транзакционные издержки банков. Трудозатраты, возникающие при работе с малым и средним бизнесом, значительно выше, чем при работе с крупными кооперативными клиентами. У банка будет меньше затрат на выдачу одного кредита крупному корпоративному клиенту, чем на несколько сотен кредитов малым предприятиям [8].

5. Создание обязательных резервов. Работу с малым предприятием осложняет предусмотренное законом обязательное резервирование средств, так как малый бизнес относится к категории повышенного риска.

Операции банков по кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства характеризуются определенной спецификой. Здесь очевиден как повышенный уровень всех традиционных источников риска, так и наличие специфических «зон риска» самого малого бизнеса.

Так, риск кредитования растет за счет ряда следующих факторов:

1. Многопрофильность предприятий.
2. Изолированность малого бизнеса от формирования всей предпринимательской среды.
3. Непрозрачность бизнеса.
4. Недостаточность собственного капитала.
5. Сложности предоставления залогового кредита.
6. Низкое качество проработки бизнес-планов при привлечении кредитов [4].

Однако выделим особенности данных слагаемых управления рисками банковского кредитования с учетом специфики, которая складывается при взаимодействии банков с субъектами малого и среднего предпринимательства.

1. *Согласование суммы кредита* диктуется реальной стоимостью инвестиционного проекта, затрат на формирование необходимых резервов, которые рассчитываются исходя из характера проекта и сроков его осуществления.

2. *Выбор срока кредита.* Более длительный срок кредита увеличивает его риски; однако искусственное «сжатие» срока кредита может оказать негативное воздействие на заемщика, под-

толкнуть его к более рискованным и даже ошибочным хозяйственным решениям и, следовательно, увеличить общие риски и заемщика и банка.

3. *Повышенная процентная ставка.* В большинстве случаев банки кредитуют малые предприятия по более высокой ставке, нежели своих крупных и первоклассных заемщиков.

4. *Разделение рисков и их опосредование.* Опосредование риска для кредитных ресурсов, направляемых в сферу малого предпринимательства, часто состоит в том, что ресурсы направляются не непосредственным заемщикам, а неким промежуточным финансовым институтам, ориентированным на нужды малого бизнеса и имеющим отработанные процедуры, кадры и прочее.

5. *Отслеживание отрасли (подотрасли).* Необходимо прогнозировать изменения в отрасли, чтобы своевременно реагировать на них. Банк должен оценивать способность клиента подготовиться к возможным изменениям и принять предупредительные меры.

6. *Практика ссуд под обеспечение* является основным инструментом управления рисками. Однако, с одной стороны, нормы ЦБ РФ вынуждают банки выдавать кредит под залог, так как необеспеченные ссуды требуют большой иммобилизации средств под резервы, а с другой, – зачастую управление обеспечением и его хранение являются трудоемкой и неприбыльной операцией для банка. Существенным тормозом развития кредитования малых предприятий выступает отсутствие инфраструктуры по реализации залогов [3].

Сегодня российские банки начинают использовать зарубежный опыт, когда банк-кредитор активно участвует в разработке бизнес-плана клиентов, консультирует его руководителей по всем финансовым проблемам. Участие специалистов не ограничивается определением потребности заемщика в финансовых ресурсах, они консультируют предприятие на всех этапах использования ссуды. Более того, если у должника возникают финансовые проблемы, банк дает ему рекомендации по выходу из кризиса. Помогая заемщику, банк не только гарантирует возврат средств, но и сохраняет клиента [7].

Так, среди наиболее важных проблем, сдерживающих развитие кредитования малого и среднего бизнеса, можно выделить:

- непрозрачность малого и среднего бизнеса и отсутствие четко регламентированной системы оценки деятельности субъектов МСБ;

- отсутствие упрощенного порядка рассмотрения заявок по кредитам МСБ и, как следствие, длительные сроки рассмотрения заявок;
- необходимость подготовки значительного пакета документов на оформление кредита;
- отсутствие ликвидного залога;
- большая сложность или невозможность получить кредит на создание бизнеса «с нуля»;
- отсутствие четкого механизма поддержки малого и среднего бизнеса на федеральном уровне. Существующая в настоящее время законодательная база носит в основном декларативный характер – она утверждает необходимость поддержки МСБ, предусматривает определенные программы, но при этом набор конкретных мер, направленных на реализацию заявленных целей, очень ограничен. Государственная поддержка малого бизнеса по-прежнему является недостаточной [5] и др.

Проблема кредитования малого и среднего бизнеса в нашей стране остается нерешенной на протяжении длительного периода времени. Главным на пути кредитования до сих пор остается то, что российский малый бизнес и банки пока с трудом находят общий язык. Несмотря на то, что едва ли не все они рекламируют головокружительные возможности кредитования предпринимателей, на деле выясняется, что бизнесменов, соответствующих требованиям не так уж и много.

Чтобы более глубоко разобраться в проблемах кредитования малого и среднего бизнеса, рассмотрим и проанализируем основные причины отказа в предоставлении кредитов для бизнеса.

Осуществление деятельности менее 6 месяцев (3 лет). Это одно из условных требований, предъявляемых к заемщикам. В различных банках сроки могут быть варьироваться – от 3 месяцев (для предприятий торговли) до 3 лет. Именно по этой причине сложно получить кредит на открытие бизнеса или для так называемых «start-up» проектов [9].

Отсутствие ликвидного залогового обеспечения. Большинство отказов происходит по причине отсутствия ликвидного залога. Существует прямая зависимость между получением кредита и видом залогового обеспечения. Банки предпочитают видеть в качестве залога недвижимое имущество, новый автотранспорт, оборудование, другой ликвидный товар. Существуют беззалоговые программы кредитования для бизнеса, однако данные кредиты имеют ограничения по сумме кредита (300-600 тыс. руб.) и предусматривают обязательное наличие поручителей.

Отсутствие поручителей. Многие программы кредитования наряду с предоставлением залого-

вого обеспечения предусматривают поручительство. Однако малый бизнес не только для банков представляет зону повышенного риска. Именно по этой причине и сложно найти поручителя – не каждый согласится подвергнуть даже минимальному риску свой собственный малый бизнес.

Низкая эффективность бизнеса и низкие доходы. По причине низких официальных доходов индивидуальные предприниматели не могут воспользоваться услугами банковского кредитования. Это явление возникает по двум причинам: низкая рентабельность бизнеса, либо отсутствие официальных подтвержденных доходов. Не секрет ведь для многих, что некоторые предприятия используют «серые» схемы, не всегда отражают все свои поступления на расчетных счетах, искусственно занижая свои доходы и уходя тем самым от уплаты налогов.

Нежелание заемщика открывать свое реальное финансовое состояние. Не все предприятия готовы «выйти из тени» и полностью показать свои реальные доходы. Во-первых, они увеличат тем самым свое налоговое бремя, во-вторых, уступят конкурентам в части рентабельности бизнеса, ведь те могут продолжить работать по своим старым «серым» схемам. А низкая эффективность бизнеса, показанная в бухгалтерских, финансовых документах, послужит отказом в получении кредита для бизнеса.

Низкая финансовая грамотность заемщика. Немалая часть представителей малого бизнеса, в основном торговли, не могут предоставить всех необходимых документов вследствие недостаточной финансовой грамотности и некачественного ведения отчетности. Некоторые предприниматели не могут составить грамотный бизнес-план, технико-экономическое обоснование проекта, тем самым имеют слабое представление о том, как грамотно использовать полученные в кредит денежные средства.

Сами бизнесмены приводят несколько другие данные. Согласно статистике, порядка 15 % представителей малого и среднего бизнеса не берут кредит по причине высоких процентных ставок. На самом деле привести среднее значение ставки по кредитованию малого и среднего бизнеса достаточно сложно. Все потому, что в зависимости от вида кредитного инструмента, суммы кредита, периода времени, на который он предоставляется, залогового обеспечения, а также валюты, в которой выдается кредит, процентная ставка может изменяться от 10 до 27 % годовых.

Другой причиной не слишком высокой популярности кредитов в среде малого и среднего биз-

неса являются требования банка по предоставлению поручителей. И, наконец, порядка четверти всех бизнесменов не прибегают к использованию кредитных инструментов из-за необходимости предоставления залога [10]. Основная причина этого заключается в низкой стоимости активов предприятий малого бизнеса. Существуют и беззалоговые кредитные инструменты, однако сумма кредита в данном случае, как правило, не превышает 500-700 тыс. руб. Это мало даже для малого предприятия, не говоря уже о среднем. Необходимо также отметить, что существует зависимость между получением кредита и видом залога. Чем больше скорость реализации залога, тем больше вероятность получения бизнесменом кредита. В случае если залогом являются, например, продовольственные, фармацевтические товары или бытовая химия, срок хранения которых составляет менее полугодя, банки выдают кредит неохотно. Это связано с тем, что в случае непогашения кредита, банку сложно будет реализовать залог до истечения срока его годности [11].

Обобщая все сказанное выше, можно сказать, что малый или средний бизнес, который имеет наиболее высокие шансы получить необходимый ему кредит в требуемом размере – это предприятие, оперирующее на рынке данного региона не менее полугодя, приносящее своим владельцам стабильную прибыль, а также имеющее четкие перспективы развития. Если же говорить в общем о кредитовании малого и среднего бизнеса в нашей стране, то, несмотря на рост данного сегмента рынка кредитных услуг в последние несколько лет, ему необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений. Среди них совершенствование системы оценки предприятий малого и среднего бизнеса, создание новых кредитных программ, снижение процентных ставок, улучшение условий кредитования и так далее. Однако, несмотря на высокие темпы роста, объемы кредитования малого и среднего бизнеса в России, по оценкам экспертов, смогут догнать объемы кредитования в развитых странах не ранее, чем через 15 лет.

Сегодня еще более непростые условия: банки официально сократили объемы кредитования, что окончательно повлияло на возможностях развития малого и среднего бизнеса. И поскольку последующее снижение рентабельности в связи с падением платежеспособного спроса делает почти нереальным кредитование на приемлемых условиях, необходимо срочно искать альтернативные и реальные источники финансирования бизнеса.

Субъекты малого и среднего бизнеса очень чутко реагируют на негативные изменения в ди-

намике совокупного спроса, особенно наложенные на сокращение финансирования. В таких условиях, традиционная роль государства должна быть дополнена оперативными и комплексными мерами. В развитых странах на поддержку бизнеса направляется 50 % всех средств, выделяемых в рамках госпрограмм. Помощь этому сектору обоснована его важной ролью в экономике: в отдельных странах вклад достигает 60 % [1].

Однако совсем недавно начатые реализовываться в отдельных регионах нашей страны программы финансирования, а также софинансирования совместно с фондом развития предпринимательства и банковскими структурами, на практике показали свое однозначное несовершенство. Главным недостатком таких новшеств стал низкий процент освоения государственных средств. Многие банки ухитрились не использовать на целевое кредитование ни копейки из выделенных по той или иной программе денег, умело пользуясь при этом взятой ликвидностью.

Фондовый рынок как альтернатива банкам пока не оценен нашими предпринимателями. Несмотря на то, что во всем мире привлечения под облигации и акции – наиболее приемлемые с точки зрения объемов, сроков и стоимости, в нашей стране доля реально действующих компаний малого и среднего бизнеса на фондовой бирже слишком мала. И объясняется это в первую очередь тем, что для подобных торгов деятельность российского бизнеса пусть и динамична, но часто не структурирована, ориентируется на краткосрочную конъюнктуру, непрозрачна, плохо регулируется и более рискованна. Есть множество причин, по которым предприниматели не хотят выходить на фондовый рынок: недостаток образования, финансовых и юридических знаний, нежелание нести затраты, связанные с прохождением процедуры листинга. Но все же главным препятствием является непрозрачность бизнеса. Поэтому перспективным считать рынок ценных бумаг для решения проблемы финансирования малого и среднего бизнеса является ошибочным, здесь нужен особенный подход.

Независимо от того, будут ли все-таки предприятия выходить на фондовый рынок или нет, им придется все же становиться более открытыми для того, чтобы получить банковские кредиты. Даже в нынешних условиях дефицита ликвидности и снижения кредитования многие банки продолжают специальные программы для малого и среднего бизнеса, но в ответ требуют прозрачности и открытости, чтобы можно было оценить все риски.

На основе вышеизложенного отмечен рост банковского кредитования малого и среднего бизнеса. Вместе с тем, наблюдается и рост просроченной задолженности и банковских рисков. Даны направления работы банков по управлению рисками в отношении малых предприятий с учетом их специфики, при этом отмечено, что не все традиционные методы здесь пригодны. Сделан вывод, что в ходе кредитования малого и среднего бизнеса банки должны выступать партнерами, тесно сотрудничающими с данными предприятиями с целью сохранения клиентов и получения стабильных прибылей от них в будущем.

Литература

1. Бочарова О. Н. Направления совершенствования государственной поддержки и кредитования малого и среднего предпринимательства // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2013. № 10.
2. Иванова Н. Г. Инновационный бизнес в России: проблемы и перспективы // Проблемы современной экономики. 2013. № 4 (48). С. 188-192.
3. Коротаева Н. В., Баранов А. М. Недостатки и преимущества систем дистанционного банковского обслуживания // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2013. № 5.
4. Майдан Н. В. Повышение эффективности венчурного финансирования промышленных предприятий (сегмент малых и средних предприятий) // Проблемы современной экономики. 2013. № 4 (48). С. 192-195.
5. Казаков М. Проблемы и перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса. URL: <http://lf.rbc.ru>
6. Мацнев М. И. Особенности кредитования малого и среднего бизнеса в российских условиях // Российское предпринимательство. 2011. № 7. Вып. 2 (188). С. 143-148. URL: <http://www.creativeconomy.ru>
7. Прытин Д. Крупнейшие банки на рынке кредитования малого и среднего бизнеса в I полугодии 2010 г. URL: <http://rating.rbcdaily.ru>
8. Радюкова Я. Ю., Гурова О. С. Пути повышения конкурентоспособности банковских структур в современных российских условиях // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2013. № 4.
9. Рябов Ю. П., Щербаков Е. А. Проблемы управления кредитным риском в коммерческом банке // Соци-

ально экономические явления и процессы. Тамбов, 2013. № 8.

10. Сулягин В. Ю. Практические аспекты оценки стоимости капитала российских компаний // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 36 (174).

11. Юрьев В. М. [и др.] Предпринимательство в России: результаты и противоречия развития. Кн. 4. Совершенствование деятельности предпринимательских структур в различных сферах национального хозяйства современной России. Тамбов, 2010.

* * *

FEATURES AND PROBLEMS OF BANK FINANCING OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AT THE PRESENT STAGE

O. N. Bocharova, S. A. Potokina, O. I. Lanina

In article it is defined that now there is a set of problems constraining development of financing of small and medium enterprises, it is an opacity of small and medium enterprises and lack of accurately regulated system of an assessment of activity of subjects of SME; lack of the simplified order of consideration of demands on SME credits; need of preparation of a considerable package of documents for credit registration; lack of liquid pledge; big complexity or impossibility to obtain the credit for business creation «from the ground up»; lack of the accurate mechanism of support of small and medium enterprises at federal level, etc. In this regard further development of a number of directions is necessary. Among them improvement of system of an assessment of small and medium enterprises, creation of new credit programs, decrease in interest rates, improvement of credit conditions and so on. However, despite high growth rates, volumes of financing of small and medium enterprises in Russia, according to the experts, will be able to catch up with crediting volumes in the developed countries not earlier than in 15 years. The conclusion that even more difficult conditions is drawn today: banks officially reduced crediting volumes that finally affected on opportunities of development of small and medium business. And as the subsequent decrease in profitability in connection with falling of solvent demand does almost unreal crediting on acceptable conditions, it is necessary to look for urgently alternative and real sources of financing of business.

Key words: small and medium entrepreneurship, features and problems of bank crediting, improvement direction, economy, crediting, business, banks, state.