

Колух Юрий Иосифович

Магистрант

Направление: Юриспруденция

Магистерская программа: Гражданское право, Семейное право, Международное частное право

Особенности кредитования малого предпринимательства

Аннотация. Статья касается особенностей кредитования малого бизнеса в Российской Федерации. Проведен анализ динамики объемов предоставленных кредитов, а также объемы задолженности. Выявлены основные препятствия для получения займов предпринимателями. Предложены некоторые меры для улучшения условий кредитования с учетом зарубежного и отечественного опыта государственной финансово-кредитной поддержки малого бизнеса.

Ключевые слова: малое предпринимательство, коммерческие банки, кредитование, финансово-кредитная поддержка, государство.

В настоящее время развитию бизнеса (как малого, так и крупного) отводится особо пристальное внимание. Это обосновывается тем, что именно предприятия способствуют поддержанию здоровой конкуренции в различных отраслях экономики и, следовательно, улучшению качества продукции, позволяют создать стабильный платежеспособный спрос внутри страны, содействуют росту занятости населения и наполнению бюджетов областного и местного уровней, и, соответственно, насыщается рынок товаров и услуг. Иными словами, предпринимательская деятельность способствует развитию не только экономики страны, но и общества в целом [1, с. 181]. Несмотря на то, что одним из приоритетных направлений государственной политики является развитие и поддержка предпринимательства, по данным Федеральной службы государственной статистики, нужно отметить, что в целом по Российской

Федерации, за последний год (по сравнению с 2017) произошло сокращение количества зарегистрированных организаций [2].

К основным причинам, объясняющим такую тенденцию, относится, во-первых, факт наличия административных и экономических барьеров. Часто меняющееся законодательство, обременительное налогообложение, постоянное повышение цен на сырье, материалы, комплектующие в результате изменения курса валют, высокие кредитные ставки – все это не позволяет в должной мере способствовать эффективному развитию предпринимательской деятельности.

Также стоит отметить, что недостаток финансирования – характерная проблема, с которой приходится сталкиваться российским предприятиям и предпринимателям. Особенно ярко это выражено в регионах [3, с. 29].

Не нужно забывать о том, что не только предприятия нуждаются в банках, но также и банки не могут продуктивно развиваться без основных клиентов-предприятий. В сфере кредитования выделяют три взаимодополняющих направления: активизация выдачи кредитов малому и среднему бизнесу (МСБ); развитие кредитования крупного бизнеса; подготовка и внедрение программ потребительского кредитования.

Банки охотно предоставляют кредиты крупным предприятиям – они более надежны, имеют уже сформировавшуюся деловую репутацию, владеют значительным основным капиталом и занимают определенное положение на рынке. Но при этом здесь кроются и минусы – обычно сумма займа довольно крупная, что является само по себе большим риском для банка, а также то, что чаще всего эти кредиты используются на закупку иностранной продукции, что «убивает» национальное производство. Банкам следует сосредоточиться на развитии именно малого и среднего бизнеса, так как это принесет очевидную пользу им самим.

Основным преимуществом малого и среднего предпринимательства является то, что они могут моментально адаптироваться к изменению рыночного спроса, т.е. нередко проявляют себя как новаторы. Одновременно с этим у них отмечается более высокая оборачиваемость капитала по сравнению

с крупными организациями. Однако же руководство банков особо учитывает некоторые моменты, которые не позволяют им в полной мере создавать тесное взаимодействие со средой малого предпринимательства. Низкий уровень посредничества аргументируется следующими недостатками МСБ:

Высокие кредитные риски, связанные с нестабильностью развития и функционирования организаций реального сектора: отсутствие у предприятий-заемщиков длительной (и более того положительной) кредитной истории и надежного залогового и другого обеспечения кредитов [4, с. 156], низкая эффективность бизнеса и низкие доходы. Причина этого либо низкая рентабельность бизнеса, либо отсутствие официальных подтверждающих документов, т.е. работа по «серой» схеме; нежелание заемщика открывать свое реальное финансовое состояние: в первую очередь, чтобы избежать выплаты более высоких налогов, а также для того, что быть более «привлекательными» для банков; низкая финансовая грамотность предпринимателей – заемщиков [5, с. 9].

Банки, выбирая линию поведения минимизации рисков активных операций, во-первых, лишают себя возможности получать наибольший доход, а, во-вторых, тормозят развитие национальной экономики, забывая насколько важным и выгодным для благополучия всех участников процесса, в том числе и государства, является их взаимодействие с представителями малого и среднего бизнеса.

Наиболее доступным источником развития для подавляющего большинства субъектов предпринимательской деятельности является банковский кредит. Но сегодня банки могут предложить стандартные залоговые программы на текущую деятельность, программы беззалогового кредитования (до 1 млн. руб.), кредитование на инвестиционные цели, коммерческую ипотеку, особые виды кредитов (лизинг, факторинг, аккредитив) [6, с. 143]. Некоторые механизмы финансово-кредитной поддержки предпринимательства (например, факторинг, страховые, гарантийные, консультационные услуги и др.), применявшиеся за рубежом, доказали свою

эффективность на практике. Следовательно, их можно попробовать применить и у нас в стране.

Сегодня российские банки постепенно начинают внедрять в свою практику зарубежный опыт, когда банк – кредитор проявляет инициативу в разработке бизнес-плана потенциальных заемщиков, дают рекомендации их управленцам по любым финансовым задачам, встающим перед последними при открытии или развитии предприятий и организаций. Но на этом содействие кредитных специалистов не заканчивается, они также "сопровождают" потенциального клиента на протяжении всего периода, на который оформлен займ. Иными словами, консультируют предприятие. Банк ориентирован на то, чтобы вернуть с прибылью вложенные им средства, и соответственно, в его же интересах помогать развитию предприятия. Также он сохраняет предприятие как клиента.

Однако не только со стороны банков мы можем наблюдать неохотное воздействие с предприятиями малого бизнеса. По словам самих бизнесменов, основной причиной несогласия взаимодействовать с кредитными организациями является высокие процентные ставки. Несмотря на то, что диапазон процентных ставок колеблется в пределах 10-27% годовых (зависит от вида кредитного инструмента и валюты), 15% опрошенных управленцев указывают именно эту причину. Следующей причиной можно отметить требования банка по предоставлению поручителей. И практически 25% владельцев предприятий не согласны с требованиями банков о необходимости предоставления залога. Также к причинам затруднения в процессе кредитования можно отметить длительные сроки рассмотрения заявок и недостаточная государственная поддержка малого предпринимательства.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что для решения проблем кредитования малого предпринимательства следует проводить комплексные меры, участие в которых должны принимать не только субъекты кредитной сделки, но и государственные органы. Первичной задачей банков в процессе кредитования должно стать повышение доверия владельцев бизнеса к

банковским продуктам. Банк также заинтересован в успешной деятельности представителей малого предпринимательства, поскольку от этого будет зависеть доход банка.

Для достижения положительных результатов в работе над совершенствованием кредитования малого предпринимательства следует провести следующие меры:

1. Увеличить объем суммы денежных средств, для развития системы гарантийных фондов в федеральных и региональных бюджетах, поскольку их функционирование могло бы существенно повысить объемы кредитования малых предприятий. В связи с ограниченностью финансовых возможностей государства, стоит привлечь дополнительные источники финансирования (например, различные международные финансовые организации).

2. Повысить норму денежных фондов для субсидирования процентных ставок по кредитам (больше половины должно принадлежать государству, остальное делится поровну между банковским сектором и самими предпринимателями).

3. Стимулировать создание и развитие страховых объединений предпринимателей, заимствуя опыт ведущих стран Европейского Союза.

4. Одна из самых важных мер – способствование учреждению специализированных банковских организаций, направленных на кредитование российского малого предпринимательства.

5. Наладить сотрудничество между различными банками (как крупными, так и мелкими) для более быстрого и широкого предоставления кредитных услуг представителям малого предпринимательства.

6. Постоянное совершенствование законодательства в части развития российского малого предпринимательства.

Литература

1. Кравчук Д.В., Горбачев Е.А. Финансирование предпринимательской деятельности коммерческими банками // Гуманитарные научные исследования. 2016. № 5.

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] //Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 31.03.2020).

3. Бочарова О.Н. Направления совершенствования государственной поддержки и кредитования малого и среднего предпринимательства // Социально-экономические явления и процессы. 2018. №10 (056).

4. Ахмедалиев С. М. Повышение эффективности кредитования малого и среднего бизнеса как основа экономического роста // Проблемы современной экономики. 2017. № 3(51).

5. Бочарова О.Н., Потокина С.А., Ланина О.И. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего предпринимательства на современном этапе // Актуальные вопросы экономики. 2017. №4 (062).

6. Рыбкина А.Г., Черемисина Н.В. Проблемы бухгалтерского учета лизинговых операций у лизингополучателя при учете имущества (предмета лизинга) на его балансе // Социально-экономические явления и процессы. 2017. № 4 (050).

© Бюллетень магистранта 2020 год №2