

Зверева Наталья Сергеевна

Магистрант НАЧОУ ВПО СГА

Направление: Экономика

Магистерская программа: Банки и банковская деятельность

Особенности кредитования малого бизнеса

Аннотация. Данная статья, посвящена выявлению специфики малого бизнеса, как субъекта кредитования и ее влияния на процесс, кредитования малых предприятий.

Ключевые слова: банковская система, кредитование, малый бизнес, формирующийся бизнес, денежно-кредитные отношения, легитимность малого бизнеса.

Последнее десятилетие банковская система Российской Федерации уверенно и продуктивно развивалась. Росла стабильность банковского сектора, доверие к банкам со стороны физических и юридических лиц, расширился спектр оказываемых банками услуг, открывались новые банки и небанковские кредитные организации. Банковская система, являясь сегодня «кровеносной» системой отечественной экономики, представляет собой основной источник кредитных ресурсов.

Вне зависимости от того, что в юридической и экономической литературе достаточно разработок, посвященных вопросам кредитования, большинство из них не соответствуют современному состоянию и перспективному развитию денежно-кредитных отношений, тем самым рассматриваемый вопрос приобретает особую актуальность в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Малые предприятия, занимают важное место в экономике любой страны, что объясняется многими факторами: они не требуют крупных стартовых инвестиций, заполняют те рыночные ниши, которые непривлекательны для

среднего и крупного бизнеса ввиду своего незначительного потенциала; обеспечивают занятость существенной доли экономически активного населения; способствуют формированию конкурентной среды и установлению рыночного равновесия.[3]

На данный момент большинство крупных банков уделяют значительное внимание развитию кредитования малого бизнеса. Однако на этом пути банки также сталкиваются с проблемами.

Проблема кредитования малого и среднего бизнеса в нашей стране остаётся нерешённой на протяжении длительного периода времени.

Банки вроде, как всюду зазывают прокредитоваться именно у них, а кредитов на бизнес при этом по-прежнему в России крайне не хватает. Причин этому предостаточно. Заниматься малым и средним бизнесом начинают обычно не профессионалы, а простые граждане-любители, а банки боятся выдавать кредиты дилетантам. Одна из главных задач сегодня — сделать начинающего предпринимателя достаточно надёжным заемщиком для банка: необходимо создать целую систему школ, бизнес-парков, где желающие начать свой бизнес могли бы обучиться основам экономики, менеджмента, где они могли бы получить некоторые навыки, необходимые для предпринимательской деятельности.

Рассмотрим проблемные вопросы связанные с развитием предпринимательства в нашей стране, и их продуктивного взаимодействия с банковским сектором. Один из них – это низкий уровень прозрачности малого бизнеса. В среде малого и среднего бизнеса на этот шаг готовы решиться не многие предприятия. Зачастую “выход из тени” грозит потерей конкурентных преимуществ, по причине того, что конкуренты обеспечат себе более стабильное финансовое положение, продолжая работать по “серым” схемам. Таким образом, низкая легитимность бизнеса, фигурирующая в бухгалтерских отчётах, становится основанием для отказа в получении кредита. Однако более высокая прибыль сопряжена с увеличением налогового бремени [2].

Поэтому многие предприниматели не могут подтвердить необходимый официальный уровень своих доходов и платежеспособность, а банки не имеют возможности провести необходимые анализ и оценку.

Индивидуального подхода к этим заемщикам, в отличие от кредитования физических лиц, банковские программы не предусматривают, и более того, развитие подобных программ не выведет из тени таких предпринимателей.

Ещё один фактор, который не позволяет бизнесменам в полной мере воспользоваться кредитом, это их низкая финансовая грамотность. То есть далеко не все предприниматели имеют представление о том, как именно использовать полученные денежные средства. Часть заемщиков не планируют свои кредитные займы, другие даже не знают, как правильно можно было бы потратить денежные средства, третьи не могут подготовить бизнес-план. А некоторые предприниматели даже не имеют расчетного счета и не могут предоставить документы, необходимые для кредитования, из-за отсутствия правильно оформленной бухгалтерской отчетности.

В настоящее время банки стали более серьезно относиться к анализу финансового состояния заемщика. В большинстве случаев в качестве подтверждения денежного потока предпринимателя теперь учитывается только выручка, отраженная в налоговой декларации

Трудности кредитования малого бизнеса можно сформулировать следующим образом:

- 1) низкая легитимность малого бизнеса;
- 2) нестойкое финансовое положение;
- 3) отсутствие залогового обеспечения;
- 4) не высокая финансовая грамотность представителей малого бизнеса;
- 5) стереотипы и предубеждения представителей малого бизнеса;
- 6) отсутствие поддержки на федеральном и региональном уровне

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. Всё 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 19% годовых. Другой причиной не слишком высокой популярности кредитов в среде малого и среднего бизнеса, которую привели около 23% предпринимателей, являются требования банка по предоставлению поручителей. И, наконец, порядка четверти всех бизнесменов не прибегают к использованию кредитных инструментов из-за необходимости предоставления залога.

Особое место здесь занимает формирующийся бизнес. Эта категория малого бизнеса связана с очень высокими рисками. У формирующегося бизнеса нет ни кредитной истории, ни залога, да и непонятно, сможет ли он развиваться так, чтобы выплатить кредит.

Проблему залогового обеспечения ставят на одно из первых мест все банки, работающие в сфере кредитования малого бизнеса. Довольно редко небольшие компании могут предоставить банку в качестве залога ликвидное имущество, поэтому банкам приходится идти на риск и выдавать необеспеченные или частично обеспеченные кредиты.

Ряд банков иногда при поддержке государственных структур выдают ссуды без залога. Но зачастую такие ссуды выдаются на довольно непривлекательных условиях: суммы небольшие – до 50 тыс. долл. (микrokредиты), эффективная ставка довольно высокая (28-30% годовых в рублях), сроки ограниченные – как правило, не превышают 1,5 года. Впрочем, некоторые проблемы предпринимателей этот кредит все же решает. Например, с его помощью можно ликвидировать кассовые разрывы, когда денег в кассе не хватает для ведения текущей финансовой деятельности.

На сегодняшний день, по оценкам экспертов, более 80% банков разработали собственные программы кредитования малого и среднего бизнеса. При этом слабым местом подобных программ является отсутствие

универсальной системы оценки бизнесменов, обращающихся за кредитом. В Европе и США система оценки носит название скоринг и является полностью автоматизированной. Скоринг представляет собой бальную систему оценки, позволяющую отсеять субъективные факторы и определить насколько целесообразно давать кредит тому или другому предприятию. В России балы выставляются человеком. Таким образом, оценка предприятия не может быть всецело объективной. Какие факторы могут добавить баллы и увеличить вероятность получения кредита, а какие – её уменьшить? [1].

Одно из самых важных условий для любого банка, без соблюдения которого вероятность получения кредита практически равна нулю, это регистрация предприятия и ведение бизнеса в регионе присутствия банка не менее шести месяцев. Второе условие – это отсутствие просроченной задолженности по кредитам, взятым ранее. Следующее условие это показатель успешной деятельности предприятия – наличие постоянного дохода. Необходимо отметить, что последний критерий для большинства банков имеет определяющее значение: ведь гарантом возврата кредита является в первую очередь стабильный и приносящий доходы бизнес.

По словам самих банкиров, в последние годы предприятия с плохой историей встречаются всё реже: бизнесмены понимают, что соблюдение платёжной дисциплины – залог того, что он сможет получить кредит в будущем. Кстати, в последнее время банки вспоминают не только о кредитной истории данной организации, но и её владельца. И, наконец, последним важным обстоятельством, которое способно воспрепятствовать получению банковского кредита – это проблемы у предприятия с законом. В данном случае далеко не все проблемы являются 100% гарантией отказа: всё зависит от их характера и “тяжести”.

Существуют и положительные моменты кредитования. Например, крупные банки поощряют постоянных клиентов. Это выражается в упрощённой форме получения кредита, а также в снижении процентной ставки. Так,

например, хорошая кредитная история может снизить процентную ставку на 0,5%.

При работе с малым бизнесом затраты значительно выше, чем при работе с крупными клиентами. Например, средний кредит крупного предприятия составляет 20 млн. долларов, а малого – 10–20 тыс. долларов.

Банку гораздо проще и выгоднее выдать кредит одному крупному предприятию, чем 1-2 тысячи кредитов малым. Ведь себестоимость операций по обработке одной заявки достаточно высока, и рассмотрение большого количества заявок для банка нерентабельно.

Это связано с тем, что, кредитуя малый бизнес, банк несет более высокие риски, что отражается и в более высокой стоимости кредита. Но это не произвольная накрутка банка, а необходимость формировать более объемные резервы по более рискованным ссудам.

Особенность субъектов малого бизнеса отражается в кадровой, финансово-экономической, организационной и сфере, что, несомненно, сказывается на их взаимоотношениях с контрагентами, в том числе с финансовыми организациями. Банки, должны понимать своеобразие функционирования малых предприятий, чтобы грамотно и целесообразно оценивать риски взаимоотношений с ними, а также предоставлять такие банковские продукты, которые будут способствовать их развитию и превращению в надежных и постоянных банковских клиентов.

Литература

1. Кундрюцков Д.С. Проблемы банковского кредитования малого бизнеса в России и способы их решения // Банковские услуги. 2008. № 5.
2. Мазоль С.И. Экономика малого бизнеса: Учеб. пособие. Минск: Книжный дом, 2004.
3. Пономарев А.Ю. Управление рисками кредитования малого бизнеса // Банковское дело. 2008. № 5.