

Гюнтер И. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
Белгородский университет кооперации, экономики и права*

Степаненко И. А.

*аспирант,
Белгородский университет кооперации, экономики и права*

Баюринов А. В.

*соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Современные проблемы кредитования малого бизнеса

***Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы кредитования коммерческими банками представителей малого бизнеса, поскольку малый бизнес играет огромную роль в экономике большинства развитых стран, обеспечивая работой значительное количество людей, и приносит весомый доход в бюджет государства. Россия не является исключением, где в настоящее время одной из приоритетных задач развития экономики является поддержка частных предпринимателей, которые участвуют в создании малого бизнеса.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, кредитование малого бизнеса, источники обеспечения кредитов, гарантийный фонд.*

Modern problems of financing of small business

***The summary.** The article considers the problems of crediting by commercial banks of representatives of small business, because of the small business plays a huge role in the economy of most developed countries, employing a significant number of people, and is bringing significant income to the state budget. Russia is no exception, where at the present time one of the priority tasks of the development of the economy is a support of private entrepreneurs, who are involved in the creation of small businesses.*

***Keywords:** small business, small business loans, sources of collateral, guarantee Fund*

Кредитование юридических лиц всегда было одним из наиболее значимых направлений деятельности банковских систем. Современные

банкиры с уверенностью утверждают, что готовы сотрудничать с малым бизнесом, однако, предприниматели не устают говорить обратное, обращаясь в вышестоящие круги за спасением ситуации, поскольку современный предприниматель РФ получить в банке кредит не способен, за исключением редких случаев (которые сами частники объясняют связями или «выгодными предложениями» для банкиров).

Как показывает практика последних лет, объемы кредитования малого бизнеса выросли на 80%, однако, даже при такой внушительной цифре потребность данной сферы в заемных средствах на данный момент удовлетворяется всего на 15–17%. Некоторые финансисты утверждают, что данная цифра стремится к 20-ти, тем не менее, даже если так, говорить о том, что потребности юридических лиц в кредитовании удовлетворяются, слишком рано.

Что же мешает развитию данного банковского направления и может ли данная ситуация измениться в ближайшем будущем?

Что должны знать сами предприниматели для того, чтобы увеличить вероятность положительного ответа кредитора?

Главной проблемой, является, по мнению банкиров, непрозрачность малого бизнеса страны, именно из-за него кредитование данного сектора находится в тупиковой ситуации. В свою очередь предприниматели называют это проблемой государства, а не каждого отдельного юридического лица.

Второй проблемой данного направления является отсутствие у частных надежных залогов, так как большинство представителей современного малого бизнеса только начинают свое дело и не являются, как правило, владельцами ликвидного имущества, что является существенным недостатком для банков, предлагающих кредиты.

Еще один весьма существенный фактор, который оказывает немалое влияние на кредитование малого бизнеса — недоверие, испытываемое банками к малому бизнесу. Согласно мнению специалистов, бизнес как таковой в России существует меньше двадцати лет, при этом неудивительно, что сложившаяся репутация и кредитные истории — это те аспекты, о которых говорить еще слишком рано. При этом эксперты утверждают, что такова позиция с бизнесом в целом, что же касается малого бизнеса, то данная проблема касается его вдвойне. Это объясняется тем, что небольших предприятий на рынке находится, как правило, значительно меньше, чем крупных.

На сегодняшний день далеко не у каждой кредитной организации должным образом налажена организация сотрудничества с малым бизнесом. При этом в качестве основной проблемы выступает низкий уро-

вень развития банковских технологий, в большинстве случаев, не дающих возможности минимизировать издержки обращения на работу с одним клиентом. Немаловажное значение имеет также относительно небольшая статистика кредитования, существенно затрудняющая возможность проведения точной скоринговой оценки рисков, имеющих отношение к кредитованию малого бизнеса.

Вследствие этого, даже при наличии в банковской системе соответствующих программ для выдачи кредитов на развитие малого бизнеса, довольно часто ссуды, которые предлагаются по этим программам предпринимателям, остаются для них недоступными по ценовой политике.

Важное влияние на лояльность банковской структуры по отношению к каждому конкретному предпринимателю имеет «возраст», точнее срок его полноценного функционирования на рынке. Так, например, весьма мало шансов открыть кредитную линию у предприятий, которые работают на рынке меньше одного года, а также не являются резидентами, ведут упрощенную бухгалтерию, не имеют залога либо поручителя. Стоит отметить, однако, что ряд банков при поддержке государственных структур иногда выдает ссуды предпринимателям без залога, особого внимания заслуживают условия, которые назвать привлекательными невозможно. Согласно статистическим данным, средний размер кредита, который просит у банка малые предприятия в России составляет от 50 до 300 тысяч рублей. На первый взгляд сумма не столь уж большая, однако, на практике получить её совсем непросто. Поэтому большей популярностью у бизнесменов в данное время пользуются потребительские кредиты. Причина нелюбви банков к кредитованию малого бизнеса, по высказываниям большинства банкиров, состоит в том, что оно сопряжено с большим риском. Однако в процентном выражении риски составляют всего 0,1–3,5% [6]. Это процент, который позволяет относиться к кредитованию малого бизнеса с большим энтузиазмом. Не все банки желают сотрудничать с бизнесменами, но и не все бизнесмены хотят брать кредиты в банке. Подавляющее большинство из них мотивируют это необходимостью вносить залог, а также высокими процентными ставками. Но если малые предприятия, которые оперируют на рынке более полугода, ещё могут на что-то рассчитывать, то кредитование молодого бизнеса находится за пределом всех мечтаний.

Для того чтобы сгладить негативное впечатление, необходимо сказать, что некоторые банки заявляют о кредитовании малого и среднего бизнеса, как об одном из приоритетных направлений деятельности. Создаются новые кредитные продукты, и интерес к сотрудничеству с

малыми предприятиями возрастает. Пока это только тенденция, а уверенно говорить о результатах можно будет через несколько лет.

Предприниматели России, которые всерьез решили развивать свое дело, несмотря на отсутствие видимой государственной и банковской поддержки, тем не менее, находят выход и из настоль сложной ситуации. Хуже всего, что единственным выходом для них является «черный» рынок, объем кредитов которого оценивается специалистами в 6–8 миллиардов долларов ежегодно. Темпы его развития сопоставимы с темпами развития рынка легальных кредитов, которые составляют от 15 до 25% в год. Данная статистика не является безосновательной и заслуживает должного внимания, поскольку именно она, как ни что иное, способна привлечь внимание чиновников малому бизнесу.

Для любого начинающего предпринимателя кредитование является по-настоящему единственным верным инструментом, способным оказать поддержку и помочь «стать на ноги». Согласно данным статистики страны, рано или поздно фактически каждый предприниматель сталкивается с необходимостью в тот или иной период развития своего дела в получении кредитных средств. К сожалению, сложностей в данном вопросе больше, чем может показаться на первый взгляд. Номинально в Российской Федерации малый бизнес поддерживается активно, а помощь ему оказывается регулярно, однако стоит предпринимателю сделать попытку осуществить практические действия, «всплывают» подводные камни, основа которых заключается в недоверии банков и их сомнениях.

В итоге предприниматели не могут добиться помощи в финансировании собственного дела по целому ряду причин, среди которых:

1. Жесткие условия получения кредитных средств.
2. Высокая стоимость кредитов.
3. Слишком большие сроки для рассмотрения заявок на кредитование.
4. Недостаточная государственная поддержка предприятий малого бизнеса.
5. Невозможность получения кредитных средств на создание предприятия «с нуля».

Несмотря на проблемы, все-таки кредит для малого бизнеса очень часто является единственным шансом развить свою предпринимательскую деятельность. Возможно, что именно полученный кредит поможет вам стать успешным бизнесменом [2].

Практика свидетельствует, что одной из основных причин активного развития малых предприятий в плане получения и дальнейшего использования средств коммерческих банков является их неспособность

представить достаточные доказательства того, что ссуда будет возвращена. Учитывая, тот факт, что коммерческие банки работают в условиях риска и принимают обоснованные решения о его степени, на который они готовы пойти за определенное вознаграждение, в случае с предоставлением кредитов субъектам малого предпринимательства риск считается относительно большим, следовательно, под его уровень необходимо равноценное обеспечение. Тем не менее, малым предприятиям не всегда удастся предоставить коммерческим банкам достаточное и качественное обеспечение. В данном случае подобная тенденция вполне нормальное явление, поскольку отсутствие достаточного для залога имущества при расширении деятельности или, более того, при организации нового бизнеса — вполне нормальное явление для необремененных основными фондами малых предприятий.

Для преодоления этого разногласия между требованиями банков к обеспечению и его наличием у малых предприятий в разных странах мира создан целый ряд схем предоставления гарантий банкам, обеспечивающих компенсацию в случае неспособности заемщика вернуть ссуду. В действительности данные схемы кредитных гарантий освобождают банки от части риска, которую не в состоянии гарантировать само малое предприятие. Без такой гарантии малое предприятиям достаточно трудно получить ссуду требуемого размера.

Определение гарантии, непосредственно относящееся к малым предприятиям воспроизводится следующим образом: «Разделение рисков с кредитными учреждениями путем возмещения (части) потерь в случае неспособности погашения кредита, и поддержка предпринимателей, желающих осуществить надежные жизнеспособные проекты, но имеющие недостаточное обеспечение или кредитную историю, которые не в состоянии удовлетворить требования кредитующего банка» [4].

В этом определении присутствуют несколько элементов, имеющих важное значение для понимания сути кредитной гарантии, а именно:

- Разделение риска между кредитором и гарантом.
- Компенсация гарантом части потерь.
- Требование исполнения гарантии в случае невыполнения условий кредитного соглашения.
- Указание предпринимателей как конечной целевой группы, получающей выгоды от данного инструмента.
- Понятие «надежных и жизнеспособных проектов», в соответствии с которым проекты должны быть надежными и жизнеспособными, чтобы иметь право на гарантию.

- Признание возможной неспособности малых предприятий удовлетворить требования к обеспечению или кредитной истории, то есть того, что у конечной целевой группы имеются реальные сложности с удовлетворением требований кредитующих банков.

В рамках разрешения проблемы предлагается вариант создания и функционирования гарантийного фонда, который во многом способствует устранению вышеназванных недостатков. Например, таким фондом может стать Государственный гарантийный фонд (далее — Гарантийный фонд).

Цель создания Гарантийного фонда — реализация закрепленного действующим законодательством права Федерального фонда выступать гарантом по кредитам, предоставляемым банком-агентом субъектам малого предпринимательства на коммерческой основе.

Основная задача — расширение доступа субъектов малого предпринимательства к кредитным ресурсам коммерческих банков, а именно организация финансирования экономически и социально обоснованных проектов, не имеющих достаточного обеспечения запрашиваемых кредитных ресурсов.

В условиях функционирования Гарантийного фонда государство побуждает банки предоставлять финансирование малым предприятиям, частично гарантируя эти инвестиции. Без этого вмешательства кредиты или не предоставляются совсем, или предоставляются под такой процент, который поставил бы предприятие, получившее кредит, в трудное положение [1].

В отсутствие Гарантийного фонда банки вынуждены переносить стоимость риска на кредитный процент через увеличение процентной ставки по займам, предоставленным в отчетный период, чтобы покрыть общую сумму потерь, которые они понесут в случае судебных разбирательств по ним. Эту стоимость, таким образом, частично должен принять на себя Государственный гарантийный фонд — так, чтобы оставшаяся стоимость риска была приемлема и для банков, и для предприятий. Субсидии, которые государство предоставляет, оказываются намного меньше, чем бюджетная выгода, извлекаемая государством из ожидаемого экономического развития предприятий, получивших инвестиции.

В этих партнерских отношениях между государством и банками государственная поддержка играет стимулирующую роль, но не подменяет собой банковскую систему.

В предлагаемой модели Гарантийный фонд фактически выступает частью активов Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, на который возложено финансовое обеспечение федеральной

политики в области государственной поддержки малого предпринимательства. Активы предназначены для обеспечения Федеральным фондом взятых на себя обязательств по договорам поручительства и иным договорам, являющимся, в соответствии с действующим законодательством, основанием для возникновения гражданско-правовых взаимоотношений.

Активы могут быть представлены в виде неснижаемого остатка денежных средств, находящихся на счетах Банка-агента, а также в депозитах или векселях этого банка.

Для реализации данной модели особое внимание следует обратить на то, какой банк будет выбран в качестве Банка-агента. По мнению специалистов в этом качестве целесообразно рассматривать банк, обладающий такими качествами как:

- наличие разветвленной филиальной сети (для реализации региональных и муниципальных гарантий в рамках единой программы);
- финансово устойчивый, с положительной деловой репутацией, что позволит снизить потери денежных средств Гарантийного фонда, находящихся на счетах банка;
- выпускающий векселя, принимаемые для расчетов по всей стране;
- осуществляющий операции по кредитованию предприятий малого бизнеса, заинтересованный в увеличении кредитного портфеля по данному направлению;
- имеющий «длинные» деньги, что способствует увеличить сроки кредитования малых предприятий.

В данном случае, в качестве Банка-агента можно предложить Сбербанк России как отвечающий всем вышеперечисленным требованиям. На начальном этапе реализации программы Сбербанк России и его филиалы, а так же территориальные агентства будут являться единственными участниками программы. В дальнейшем, кредитование малых предприятий под гарантии фонда смогут осуществлять и другие банки. Для этого необходимо будет заключение трехсторонних соглашений между Сбербанком как Банком-агентом, на счетах которого находятся средства фонда, банком-участником программы и самим Гарантийным фондом о возможности списания средств со счета фонда, открытого в Сбербанке в пользу другого банка в случае неисполнения заемщиком — малым предприятием — своих обязательств по кредиту. В этом случае на Гарантийный фонд возлагается обязанность анализа банка, предложившего свою кандидатуру в качестве участника программы кредитных гарантий, постоянный мониторинг деятельности этого банка, что на на-

чальном этапе нецелесообразно, поскольку ведет к увеличению расходов фонда.

Основными источниками формирования Гарантийного фонда послужат:

- выделяемые Федеральному фонду поддержки малого предпринимательства средства Федерального бюджета в рамках Федеральных программ государственной поддержки малого предпринимательства за минусом средств, расходуемых Федеральным фондом на другие, негарантийные, цели, поступающие на счет и являющиеся, как было определено выше, активами Гарантийного фонда;
- внебюджетные источники, в том числе взносы физических и юридических лиц, в том числе иностранных, и иные поступления, не запрещенные действующим законодательством;
- собственные средства Федерального фонда, в том числе от выпуска и размещения ценных бумаг, а также доходов, получаемых по процентам от льготных кредитов, предоставляемых на конкурсной основе субъектам малого предпринимательства.

Все вышеперечисленные источники средств не противоречат Уставу Федерального фонда поддержки малого предпринимательства.

Обобщая всё сказанное выше, необходимо отметить, 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 полугода, приносящее своим владельцам стабильную прибыль, а также имеющее чёткие перспективы развития. Обобщая проблемы кредитования малого бизнеса в нашей стране, отметим, что 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 бизнеса, создание новых кредитных программ, снижение процентных ставок, улучшение условий кредитования и так далее. Однако, несмотря на высокие темпы роста, объемы кредитования малого бизнеса в России, по оценкам экспертов, смогут догнать объёмы кредитования в развитых странах не ранее, чем через 15 лет.

Используемые источники

1. Черненко В. А., Малькова С. А., Подьячева Е. Б. Кредитование малого бизнеса. СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та экономики и финансов, 2007 г.
2. Шмырева А. И., Черненко В. А., Климов А. Ю. Теория и практика кредитования малого бизнеса. Новосибирск, 2007 г.

3. Тихомирова Е. В. Кредитные операции коммерческих банков // Деньги и кредит. 2007 г. № 9.
4. Парусимова Н.И. Некоторые тенденции развития кредитных услуг в России // Банковские услуги. 2008 г., № 7–8.
5. Рукавишникова Е.В. Ранняя диагностика банком кредитного риска клиента. 2007 г., № 6–7.
6. Информация официального сайта Бизнес-кредит [Электронный ресурс]:/ Публикации по организации и проблемам кредитования малого бизнеса. 2012. – Режим доступа http://www.biznesvkredit.ru/kredit_malyi_biznes
7. Информация официального сайта PROFESSO-FINANS: финансы со знанием дела [Электронный ресурс]:/ Публикации кредитования малого бизнеса. 2012. – Режим доступа <http://www.professo-finans.ru/publications>
8. Информация официального сайта Центрального банка РФ. [Электронный ресурс]: / Статистика. Показатели деятельности кредитных организаций. 2011. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>