

УДК 336.71

М.В. Бежан, канд. екон. наукСевастопольский филиал Саратовского государственного социально-экономического университета,
г. Севастополь, Украина

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

В статье рассмотрено состояние, основные характерные черты и особенности кредитования малого бизнеса в Российской Федерации. Сформулированы актуальные проблемы развития коммерческого кредитования, приведены возможные перспективные направления в деятельности российских банков по диверсификации кредитного портфеля в части кредитования малых и средних предприятий.

Ключевые слова: коммерческие банки, кредитование, малые предприятия, кризис, эффективность.

Постановка проблемы. В настоящее время в России на первый план выходят проблемы, связанные с существенным отставанием кредитно-финансовой системы от требований рыночной экономики. Российский кредитный рынок характеризуется институциональной неразвитостью, ограниченным набором используемых финансовых инструментов и услуг, отсутствием эффективных правовых механизмов, гарантирующих реализацию имущественных интересов участников кредитной сделки. Ориентация банков на работу с финансовыми инструментами в ущерб кредитованию производства приводит к сокращению объемов кредитования реального сектора экономики, в том числе малого бизнеса. На рынке ссудных капиталов преобладает предложение кредитных ресурсов на короткий срок. В этих условиях проблема ограниченного доступа к кредитам является общей для всех категорий хозяйствующих субъектов, однако наиболее остро она проявляется в малом бизнесе.

Важнейшая роль коммерческих банков в развитии малого 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, они гораздо чаще реализуют собственные товары и услуги с отсрочкой платежа, чем получают кредиты от своих поставщиков. Следовательно, кредит становится основным и практически единственным вариантом внешнего финансирования.

В странах с развитой экономикой особая роль в финансово-кредитном обеспечении малого бизнеса принадлежит государству. В России, наряду с принятием Закона "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации", также была создана система кредитования предпринимательства, однако вследствие ограниченности бюджетных средств и неэффективности применяемого механизма кредитования она пока не оказывает существенного влияния на укрепление финансовой базы малых предприятий.

В этих условиях большое значение приобретает исследование вопросов кредитования малого бизнеса. Те исследования, которые ведутся, не учитывают в достаточной степени специфику деятельности малых предприятий. Многие проблемы остались в стороне от специальных научных исследований, в том числе теоретические и экономические основы кредитования малого бизнеса, определения кредитных потребностей предприятий малого бизнеса, оценки и мониторинга рисков при кредитовании, перспектив развития банковского кредитования малого бизнеса.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе по проблемам малого бизнеса есть различные концепции. Исследованием банковского кредитования малого бизнеса занимались О.А. Андреюк, Е.М. Бухвальд, А.В. Виленский, Ю.В. Коновалова, Л.Э. Слущкий, К.Б. Шоруб. Опыт работы коммерче-

ских банков по минимизации кредитных рисков при кредитовании малого бизнеса освещается в трудах В.А. Петрова, Н.Г. Журкина и других.

Исследователь Одегов Ю.Г. считает, что поиск денег для начала своего дела – проблема, с которой сталкивается почти каждый предприниматель. Зачастую средства для стартового капитала он одалживает у родственников, знакомых и друзей. Но вот бизнес стартовал и даже приносит прибыль, однако трудности с наличностью не исчезают: нужно пополнять оборотные средства, покупать оборудование, товары. Остается обратиться в банк. И тут оказывается, что большинство банков с малыми предприятиями не работают [1].

Ряд ученых – А.В. Печникова, О.М. Маркова, Е.Б. Стародубцева [2] – определяют коммерческий кредит как разновидность кредита, предоставляемого в товарной форме продавцом покупателю в виде отсрочки платежа за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги. В отличие от потребительского кредита, объектом которого являются товары и услуги потребительского назначения, коммерческий кредит предоставляют друг другу действующие предприниматели.

И.Т. Балабанов в своей работе «Банки и банковское дело» приводит следующую классификацию кредитов [3]:

- 1) по формам (коммерческие, банковские, потребительские, государственные, ипотечные, международные);
- 2) по срокам;
- 3) по видам обеспечения (обеспеченный и необеспеченный).

Постановка цели. Целью работы является развитие теоретико-методологического аппарата коммерческого кредитования малого бизнеса, разработка и обоснование рекомендаций по его совершенствованию.

Изложение основного материала. Для обоснования актуальных предложений, охарактеризуем общие тенденции развития кредитования малого бизнеса в РФ. Прежде всего, следует заметить, что в целом банки по-прежнему не торопятся превращаться из просто финансовых и валютно-спекулятивных заведений в учреждения финансово-кредитные.

Банков, которые активно работают в различных секторах бизнес-кредитования, в РФ к концу 2011 года немного. В основном это банки с государственной поддержкой и российские «дочки» крупных западных финансовых структур, которые пользуются сравнительно дешевыми валютными ресурсами своих головных учреждений.

Требования банков к финансовому состоянию потенциальных клиентов и оценке их платежеспособности еще более ужесточились, а количество финучреждений, предоставляющих займы, еще более сократилось. Так, ставки по кредитам на покупку оборудования в рублях выросли: если летом 2011 года средняя эффективная ставка составляла 26,86 % годовых, то к началу октября этот показатель увеличился до 27,88 (+1,02) и, таким образом, превысил даже свое максимальное до сих пор значение (27,07 % в январе текущего года). В долларах же средняя эффективная ставка за этот период, напротив, снизилась: от 14,71 % до 12,75 % (-1,96 %) годовых. Средний же уровень ставок в евро на кредиты для приобретения оборудования также уменьшился, причем более значительно – с 13,25 % годовых до 12,13 % (-1,12 %).

Рассматривая кредиты на пополнение оборотных средств, количество банков, декларирующих эту услугу после некоторого повышения летом 2011 года, вновь снизилось до минимума. Значение средних эффективных ставок по состоянию на первую декаду октября и их изменения составили: для рубля – с 26,69 % до 27,80 % годовых (+1,11 %), в долларах – с 14,89 % до 13,13 % (-1,76 %), а в евро – с 13,77 % до 12,45 % годовых (-1,32 %).

Следует заметить, что крупнейшие российские госбанки активно кредитовали крупный российский бизнес под залог корпоративных прав, чем не очень активно занимались, скажем, западные банковские группы.

Что касается венчурных фондов, то общая экономическая и политическая нестабильность в РФ привела к тому, что их активность на рынке бизнес-кредитования значительно снизилась. Фонды сосредоточились, в основном, на наиболее востребованных в настоящее время инновационных проектах сферы энергетики (возобновляемые источники энергии, биодизель) и информационных технологий.

Основной альтернативой кредитам на поддержание и развитие уже действующего бизнеса остается привлечение стратегических инвесторов, которые обеспечивают недостающее финансирование в обмен на 15-30 % пакета акций предприятия [4].

В последнее время количество подобных предложений на рынке продаж готового бизнеса заметно увеличилась, а анализ динамики их поступлений свидетельствует о дальнейшем укреплении подобной тенденции в долгосрочной перспективе. К началу осени особый спрос на инвестиции такого рода наблюдался со стороны малых производственных компаний. За истекшие три месяца последним удалось сохранить за собой лидерство и по количеству предложений о продаже бизнеса, их доля на рынке продолжала расти – 30 % к началу ноября 2011 года вместо 29 % в мае (23 % – в конце января 2011 г.). Внутри этого сегмента большинство по-прежнему представляют компании, связанные со строительным бизнесом – каменные карьеры, мини-заводы по производству бетона и блоков и других стройматериалов, мастерские по производству строительных конструкций и т. п., однако за лето существенно прибавилось предложений о продаже предприятий легкой и химической промышленности.

На втором месте по предложениям на продажу и поиску стратегических инвесторов по-прежнему розничные торговые сети продовольственных и хозяйственных товаров, а также отдельные торговые точки. Однако активный передел рынка, начавшийся еще весной 2011 года, сохранение тенденций к выходу на рынок российского ритейла крупных иностранных игроков, способствовал дальнейшему сокращению доли подобных предложений на рынке действующего бизнеса – до 21 % к концу октября по сравнению с 26 % в конце апреля и 32 % в январе 2011 года. При этом наблюдавшаяся с середины весны тенденция предложений на реализацию групп крупных торговых точек (вплоть до сетей супермаркетов и дискаунтеров), к концу лета практически прекратилась, судя по всему передел российского рынка в этом сегменте бизнеса вступил в свою завершающую фазу.

Таким образом, банки заинтересованы в стратегическом присутствии в России предприятий малого бизнеса, и это главная причина расширения данной статьи кредитного портфеля.

Возможными перспективными направлениями в деятельности российских банков по диверсификации своего кредитного портфеля в части коммерческого кредитования малого бизнеса возможно считать:

- привлечение долгосрочных дешевых денежных средств из стран-партнеров и размещение их в бизнес-проекты клиентов малого бизнеса банка;
- привлечение денежных средств путем эмиссии акций и облигаций;
- внедрение клиентоориентированной стратегии (усиление маркетингового подразделения и подразделения по работе с клиентами малого бизнеса, постоянный мониторинг рынков, бенчмаркинг, анализ предпочтений клиентов, планов их развития);
- повышение доходности работы с ведущими, перспективными малыми предприятиями;
- привлечение внешних консультантов, выделение и оптимизация бизнес-процессов банка, постоянный мониторинг их эффективности;

- внедрение технологии самообслуживания по кредитованию малого бизнеса;
- создание системы постоянной оценки, контроля и предотвращения рисков банка по кредитованию малого бизнеса;
- внедрение в банке системы стратегического управления (создание аналитического подразделения, оснащение его техническими и информационными системами);
- создание подразделения по разработке новых банковских продуктов и услуг в области кредитования малого бизнеса;
- усиление работ по созданию привлекательного образа банка на региональном рынке, повышение эффективности региональной сети - открытие филиалов по всему региону;
- организация привлечения денежных средств для проектов клиентов малого бизнеса при договоренности с ними о проведении основных финансовых операций через банк;
- согласование бизнес-планов банка с бизнес-планами его ведущих клиентов среди малых предприятий;
- расширение работы на рынке ценных бумаг с активизацией вексельного способа кредитования малых предприятий;
- создание подразделения по работе с драгоценными металлами для кредитования малого бизнеса.

Перспективы дальнейших исследований. С помощью предложенных мероприятий, удельный вес кредитов малым предприятиям в структуре общей величины кредитов увеличится на 3 %. Такая тенденция связана с тем, что в условиях постепенного выхода из кризиса банк будет активно внедрять программы кредитования частных предпринимателей с целью диверсификации кредитного портфеля субъектов малого бизнеса. Но общие объемы кредитования юридических лиц значительно превысят возможности кредитования предпринимателей-физических лиц.

Принципиальным вопросом совершенствования банковского кредитования малого предпринимательства является создание гибкой системы гарантий, которая открыла бы возможности кредитования для всех категорий предприятий.

С ним связана процедура и субъект гарантирования и вопроса обеспечения возврата кредита. Как свидетельствует практика, существует несколько вариантов решения данного вопроса. Риски берет на себя коммерческий банк, принимая на свой риск решения по кредитованию малого бизнеса. Недостаток такого варианта - его внедрение зависит от волевых качеств и стратегического виденья руководства конкретного банковского учреждения, эффективности его менеджмента, ведь сегодня банки по большей части не доверяют субъектам малого бизнеса и не хотят брать на себя подобные кредитные риски.

Основной акцент при поиске путей повышения эффективности кредитования целесообразно делать на разработке скоринговой системы, позволяющей рассчитывать суммы кредитов предпринимателям с учетом многих особенностей их деятельности, а также на расширении возможностей учета и переучета векселей.

Согласно прогнозу, общая величина кредитов субъектам малого бизнеса на конец 2011 года составит 10 758,36 млн. руб, что на 4 350,51 млн. руб больше (+34 %) их фактической величины на конец 2010 года [5].

Выводы. Наиболее существенные научные результаты проведенного исследования состоят в обосновании путей совершенствования банковского кредитования малого бизнеса, одним из перспективных направлений которых является формирование национального венчурного фонда для целевого финансирования через коммерческие банки малого бизнеса.

В настоящее время становится все более актуальной идея реализации крупномасштабного (как минимум, межрегионального) проекта разработки схем гарантирования кредитов для малых предприятий с государственным (федерально-региональным участием). В основе обсуждаемых проектов создания крупномасштабных схем гарантирования кредитов для малого бизнеса - смешанные государственно-частные схемы финансирования, сочетание инвестиционного и краткосрочного кредитования, прямые кредиты малому бизнесу и поддержка его инвестиционной деятельности через кредитование лизинговых услуг для малого бизнеса.

При этом фактор государственной поддержки реализуется как через участие бюджетных средств в финансировании гарантийных схем, так и через возможность сочетать те или иные формы кредитной поддержки малых предприятий с иными, уже зарекомендовавшими себя инструментами содействия малому бизнесу (имущественная поддержка, налоговые льготы, консультационное, информационное содействие).

Список использованных источников

1. Одегов Ю. Г. Банковский менеджмент / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М.: Экзамен, 2010. – С. 35.
2. Печникова А. В. Банковские операции / А. В. Печникова, О. М. Маркова, Е. Б. Стародубцева. – К.: Просвіта, 2007. – С. 25.
3. Балабанов И. Т. Банки и банковское дело / И. Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2006. – С. 47.
4. Основы банковского дела (Банковское дело) / под ред. К. Тагирбекова. – М.: ИНФРА-М; Весь Мир, 2010. – С. 72.
5. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. – М.: Банк России, 2010.