

Гришкова Т.Г., аспирант
Гвоздилов А.В.,
кандидат экон. наук,
профессор

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Рассмотрены проблемы привлечения финансовых ресурсов для малых и средних предприятий. Предложены меры по совершенствованию инфраструктуры поддержки для практического применения в сфере предпринимательства.

The problems of mobilizing financial resources for small and medium-sized enterprises. Proposed improvements to the infrastructure support for applications in the field of entrepreneurship.

За последние годы малый и средний бизнес стал неотъемлемой частью рыночной системы российской экономики. Сейчас значение предпринимательства трудно переоценить. Малое предпринимательство способствует социальной стабильности в обществе, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, обеспечению занятости населения путем создания новых рабочих мест.

Малый бизнес занял устойчивые позиции и в экономике Ставропольского края (таблица 1).

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности малых предприятий Ставропольского края

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Число малых предприятий (на конец года), ед.	7101	7391	12707	12697	12633	12499	12054
Число малых предприятий в расчете на 10 000 человек населения	26	27	46	47	46	46	45
Число малых предприятий в среднем по России в расчете на 10 000 человек населения	58	61	62	66	69	73	84
Среднесписочная численность работников, занятых в малых	7883 6	87393	12139 1	12138 7	108657	134858	153205

предприятиях, чел.							
Объем выпуска продукции (работ, услуг), млн.руб.	7079,9	12193,9	20822,6	27544,6	326682,1	380152,4	413659,6
Инвестиции в основной капитал, млн.руб.	134,8	121,4	206,5	406,5	397,4	564,7	1156,9

Численность малых предприятий Ставропольского края в 2007 году составила 12054 единиц. Абсолютный прирост за анализируемый период составил 4953 единиц, что в относительном выражении составляет 41,1 %. Максимальная численность была достигнута в 2003 г., когда количество малых предприятий достигло уровня 12707 единиц.

Среднесписочная численность работников малых предприятий на конец анализируемого периода составила 153205 человек, что на 48,5 % больше значения показателя в 2001 г. По итогам 2004 г. продолжилась тенденция к росту объема выпуска продукции на малых предприятиях: по сравнению с 2002 г. показатель увеличился почти в два раза и составил 27544,6 млн. рублей.

За период с 2001г. инвестиции в основной капитал малых предприятий края увеличились в более чем восемь раз и в 2007г. составили 1156,9 млн.рублей.

Наиболее привлекательной для малого бизнеса является сфера торговли, где функционируют 50,6% малых предприятий от общего их количества. Следующим по распространенности среди малых предприятий являются обрабатывающие производства, предприятия, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом и арендой и строительство. В этих видах деятельности в 2007г. была сосредоточена третья часть малых предприятий.

Исходя из финансовых итогов 2007г. деятельности малых предприятий Ставропольского края: на малые предприятия г. Ставрополя приходилось 40% прибыли малого бизнеса края, города и районы Кавказских Минеральных Вод - около трети, в том числе малый бизнес г. Пятигорска - 18,3%.

Проанализировав деятельность малых предприятий, можно констатировать положительный прирост по всем рассматриваемым показателям, а тенденцию развития малого предпринимательства в нашем регионе следует охарактеризовать как благоприятную.

Результаты исследований показывают, что малый и средний бизнес в России по-прежнему сталкивается с серьезными трудностями – организационными, финансовыми, бюрократическими. Вопрос привлечения финансовых ресурсов предпринимателями на сегодняшний день – один из самых актуальных.

Наиболее доступным источником развития для подавляющего большинства субъектов малого бизнеса является банковский кредит. В настоящее время для малого бизнеса представлен широкий спектр кредитных программ (таблица 2).

Таблица 2 – Условия кредитования малого бизнеса

Банки	Программы кредитования				
Название	Размер кредита, рубли	Срок кредита, месяцев	Процентная ставка, %	Комиссия%	Обеспечение
НБ «ТРАСТ»	От 150 000 до 75 000 000	До 72	16,5% - 23 (в зависимости от суммы и срока кредита)	0-4 от суммы кредита	Основные средства, недвижимость, товары в обороте, личное имущество (зalog может быть предоставлен не на всю сумму кредита). Поручительство.
КБ «Урал-сиб»	От 5 000 до 30 000 000	До 72	От 17,5	-	Автотранспорт, торговое и производственное оборудование, товары в обороте, личное имущество, недвижимость и прочее имущество
ЗАО АКБ «Экспресс-Волга»	От 30 000 до 300 000	До 12	25 без залогового обеспечения 22 с залоговым обеспечением	-	Товары в обороте, автотранспорт, в том числе приобретаемый, основные средства, в том числе приобретаемые.
	От 100 000 до 900 000	До 24	25 без залогового обеспечения 22 с залоговым обеспечением	-	Товары в обороте, автотранспорт, в том числе приобретаемый, основные средства, в том числе приобретаемые.
КБ «Абсолют»	От 150 000 до 30 000 000	До 84	От 20 до 28	-	Товары в обороте, автотранспорт, оборудование, недвижимость и другое ликвидное имущество.
КБ «Русь банк»	От 150 000 до 10 000 000	До 36	От 15	1 % от суммы кредита	Торговое и производственное оборудование, товары в обороте, имущество

Многими коммерческими банками малые предприятия рассматриваются как стратегически важные партнеры, поскольку составляют экономически активную категорию клиентов. Поэтому некоторые коммерческие банки значительно усовершенствовали и оптимизировали схемы предоставления кредитов с тем, чтобы сегодня предложить предприятиям малого и среднего бизнеса банковские продукты, которые ранее были доступны только крупным предприятиям.

Но вместе с этим, получение банковского кредита связано с определенными трудностями. Предприятия малого и среднего бизнеса, как правило, обладают небольшим капиталом, по крайней мере, на начальном этапе своей деятельности. Если они имеют какие-то основные производственные фонды, то в большинстве случаев это не их собственность, а арендованное ими имущество. Поэтому им нечего предоставить банку в качестве залога для того, чтобы получить кредит. С другой стороны, существует практика предоставления необеспеченных кредитов, но такой вариант компенсируется высокой процентной ставкой.

Вторая проблема – это короткая кредитная история или ее полное отсутствие. Предприятие, созданное несколько недель, месяцев или даже лет назад, имеет гораздо меньше шансов на получение кредита, по крайней мере, на тех же условиях, что и предприятие, которое давно действует на рынке, неоднократно брало кредиты, в том числе в данном конкретном банке, и его знают как клиента.

Третьей причиной является то, что кредиты в российских банках выдают на короткий срок, за который трудно успеть что-либо сделать. В связи с этим предприятиям нередко приходится перекредитовываться.

Банки дают кредиты предприятиям, имеющим стабильный оборот, который нужно продемонстрировать. Очень многие малые предприятия из-за непосильного налогообложения и в целях безопасности вынуждены скрывать, в том числе и от кредитных организаций, реальные масштабы бизнеса, в балансах практически не отражают прибыль, занижают фонд заработной платы, не показывают имеющиеся активы. Кредитная заявка у такого предприятия не может быть обоснованной и любой уважающий себя банк вынужден отказывать ему в выдаче ссуды.

Следующая проблема заключается в существовании внебанковских финансовых потоков, сопоставимых с кредитными ресурсами банков. Речь идет, безусловно, о теневой экономике. Самым доступным для субъекта малого бизнеса способом покрытия дефицита оборотных средств является обращение к физическим лицам. Часть теневого денежного оборота вовлекается в легальный оборот путем оформления займа у физического лица, чаще всего у работника, акционера, участника общества с ограниченной ответственностью. Эта операция, с одной стороны, свободна от налогообложения, а с другой – позволяет без ограничений и в любые сроки снять наличные деньги с расчетного счета и вернуть их обратно в теневой оборот.

Исследования, проведенные Ассоциацией региональных банков России, позволяют установить сложившуюся практику кредитования малого бизнеса.



Рисунок 1 – Структура отраслей кредитования малого бизнеса

Из рисунка 1 видно, что наиболее охотно банки кредитуют бизнес, занимающийся торговлей. На его долю приходится 57,9 % их совокупного кредитного портфеля. У предпринимателей, выбравших другое поле деятельности, шансов меньше. Малые предприятия промышленности получают лишь 10 % от общего объема кредитов, предприятия в сфере услуг – 8,7 %, строительства – 5 %, науки – 1,5 %, жилищного строительства – 0,7 %, другие, в том числе и в сельском хозяйстве, - 16,2 %.

Кредитование малого бизнеса связано с определенной риск-составляющей для банка. Этот риск связан с тем, что, как правило, предприятия малого бизнеса не имеют залогового имущества.

Еще одной проблемой является то, что многие банки работают применяя скоринговые системы, не пытаясь сформировать Бюро кредитных историй (БКИ). Все это делает кредитование менее эффективным.

Недостаток информационных ресурсов в сфере кредитования оборачивается для банков недополученными доходами, увеличением рисков, составляющей в процентных ставках по кредитам и, разумеется, ростом просроченной задолженности, тем более в сложившейся ситуации, связанной с мировым кризисом.

Многие банки для определения кредитоспособности заемщика используют математические расчеты, не беря во внимания, что каждый кредит представляет собой индивидуальную коммерческую ситуацию. Анализ показателей финансового состояния не гарантирует возврат кредита, поэтому наиболее существенным условием для рассмотрения заявки на кредит является наличие положительной кредитной истории в БКИ.

Во-первых, БКИ обеспечивают лучшую информированность банков о потенциальных заемщиках и позволяют точнее прогнозировать возвратность ссуд, что уменьшает риск возникновения проблемы отрицательного отбора. Во-вторых, благодаря им снижается стоимость поиска информации о клиентах. Это способствует выравниванию информационного поля

внутри кредитного рынка и заставляет кредиторов устанавливать конкурентные цены на свои ресурсы. В-третьих, деятельность БКИ дисциплинирует заемщиков из-за реальной угрозы нанесения существенного ущерба их репутации в глазах потенциальных кредиторов.

Парадокс вопроса в том, что Бюро кредитных историй имеет свойство асимметрии информационных потоков, все это связано с отсутствием в законе четко прописанного порядка горизонтального взаимодействия между собой различных бюро и не заинтересованностью банков в сотрудничестве по ряду причин, одной из которых является нежелание раскрывать информацию о заемщиках конкурентам. Большинство экспертов отмечают, что развитие деятельности данных структур происходит недостаточно интенсивно и пока не в полной мере отвечает запросам кредитных организаций и заемщиков.

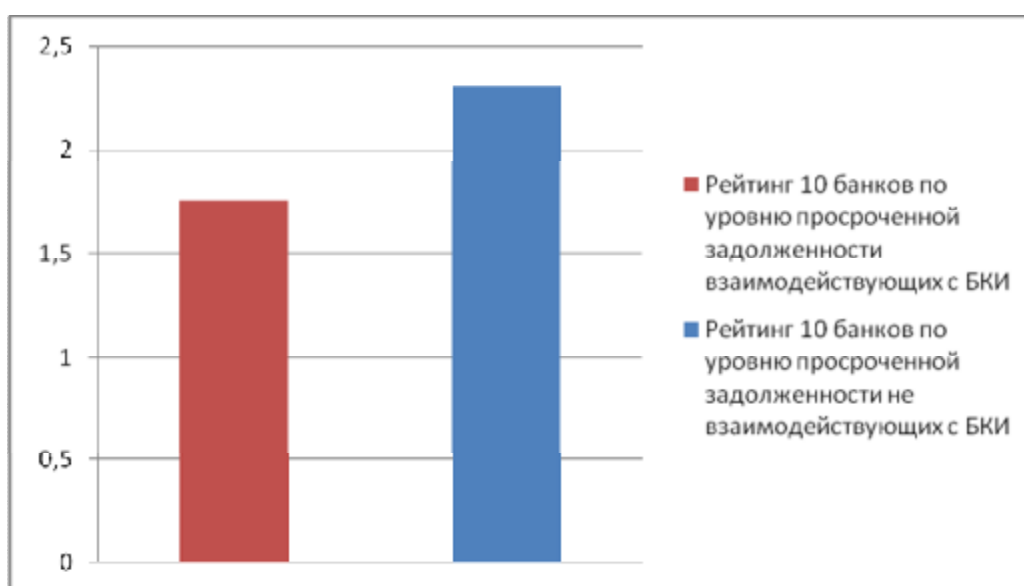


Рисунок 2 – Рейтинг 10 банков по уровню просроченной задолженности взаимодействующих с БКИ, %

Тем не менее, банки, взаимодействующие с БКИ имеют более качественный кредитный портфель и низкую риск-составляющую (рисунок 2).

Таким образом, существует внушительный перечень проблем в сфере кредитования малого и среднего бизнеса. Разрешить данные противоречия призваны государственные и федеральные программы поддержки малого и среднего бизнеса, кредитование на льготных условиях.

В общем ситуация складывается таким образом, что государство вроде бы ратует за развитие малого и среднего бизнеса, но банки в свою очередь не готовы в одиночестве нести бремя риска и ответственности за его развитие. Банкиры единодушно говорят о готовности кредитовать бизнес, но при условии серьезного участия государства. Например, в Москве с 2006 г. действует Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы. Объем его финансовых средств - около 2 млрд. рублей. Основная задача фонда - выступать

поручителем для тех предпринимателей, которые не в состоянии собственными силами предоставить обеспечение по кредиту. Размер одного поручительства фонда не может превышать 50% от суммы кредита и в любом случае не более 30 млн. рублей. Воспользоваться такой поддержкой могут далеко не все. К сожалению, государственные фонды поддержки работают только с ограниченным кругом уполномоченных банков, которые отбираются по конкурсу и должны соответствовать четко установленным критериям, одним из которых является качество отбора и анализа заемщиков, поэтому, как правило, к заемщикам предъявляются самые высокие требования.

Что касается финансовой поддержки малых предприятий в части предоставления субсидий и субвенций, то данные программы действуют далеко не во всех регионах России, поскольку федеральный бюджет готов выделять деньги на финансирование программ только на условиях софинансирования из бюджета субъекта РФ и, к сожалению, не у всех регионов получается найти для этого средства.

Подводя итог можно сделать вывод о том, что одних банковских инструментов недостаточно для стартующих предприятий малого и среднего бизнеса, необходимо развивать инфраструктуру поддержки:

1. Содействие защите интересов малого и среднего бизнеса, безопасности и социальной защите предпринимателей. Организация общественной экспертизы проектов нормативно-правовых и законодательных актов, затрагивающих интересы предпринимателей. Организация общественного контроля за реализацией программы поддержки малого предпринимательства.

2. Нормативно-правовая поддержка. Содержит мероприятия по разработке и совершенствованию нормативно-правовых и законодательных актов местного уровня, касающихся разработки упрощенного механизма регистрации субъектов предпринимательства, прекращения их деятельности. Разработка законодательной базы для налоговых каникул и льгот. Разработка нормативно-правовой базы, регуливающей финансовую, имущественную поддержку предпринимателей (создание фондов поддержки, фондов нежилых помещений, определение размеров патентов для упрощенной системы налогообложения).

3. Развитие государственной и негосударственной инфраструктуры поддержки предпринимательства. Содержит мероприятия по созданию и поддержке инфраструктуры (структур, предоставляющих услуги предприятиям малого и среднего бизнеса) – фондов поддержки предпринимательства, агентств поддержки малого бизнеса, лизинговых компаний, бизнес-инкубаторов и т.д.

4. Финансово-кредитная поддержка. Может включать в себя мероприятия, предусматривающие финансирование наиболее эффективных предпринимательских проектов, финансирование инфраструктуры поддержки предпринимателей, финансовую поддержку инновационной деятельности, предоставление инвестиционных налоговых кредитов, выполнение функций поручителя-гаранта, лизинг оборудования, содействие в привлечении инве-

стиций. Финансовая поддержка должна быть избирательной, необходимо учесть приоритетные направления функционирования предпринимателей. Целевая поддержка может осуществляться как в отношении определенного типа малых предприятий, так и в отношении определенных групп населения, вовлеченных в малый бизнес (например, бывшие военнослужащие, безработные, молодежь, женщины, инвалиды).

Список использованной литературы

1. Ибадова, Л. Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России: правовые аспекты / Л. Т. Ибадова. - М.: Волтерс Клувер, 2006 . – 272с.
2. Невская, М. А. Малое предпринимательство: взаимоотношения с финансовыми и налоговыми органами: практ. пособие / М. А. Невская, К. В. Сибикеев. - М.: Дашков и К, 2009 . – 229с.
3. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в Ставропольском крае : материалы краев. научно-практ. конф. 4 июля 2003 г., г. Ставрополь / Отв. ред. Г. М. Подгорный. - Ставрополь: Народ. дом, 2004 . – 200с.
4. Савинова, Д. В. Модель кредитования малого бизнеса / Д. В. Савинова // Банковское дело. – 2008. - №11. – С.64-66.
5. Щепотьев, А. В. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности при классификации субъектов бизнеса на малый, средний и крупный /А. В. Щепотьев //Право и экономика. -2007. - № 10. - С. 10 – 17.