

УДК336.77:338.3

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ БАНКАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Пашаева Жейранхалум Айдиновна

бакалавр

*Научный руководитель - доцент Ибрагимова А.Х.
ФБГОУ ВПО Дагестанский государственный университет
Россия, Махачкала*

Последствия мирового финансового кризиса в России повысили интерес государства к субъектам малого и среднего бизнеса (МСБ). МСБ является основой развития экономики любой страны, так как именно является наиболее восприимчивым к инновациям во всех их проявлениях. В России МСБ генерирует лишь около 20-25% ВВП. Как отмечают многие исследователи, проблемой мешающей его развитию, является недоступность финансовых ресурсов и слабое развитие инфраструктуры. Так как малому бизнесу характерен высокий экономический риск, для банка заниматься крупномасштабным финансированием этого бизнеса без определенных действий для минимизации риска довольно сложно. Ведь издержки, которые банк может понести, слишком высоки.

С учетом этого факта банки предлагают субъектам МСБ повышенные процентные ставки или вовсе могут отказать им в кредитах. Таким образом, основной проблемой, мешающей развитию МСБ, является нехватка ликвидных средств. Более того, в условиях кризиса наибольший отток кредитов приходится именно на МСБ. Так, например, в 2010 году кредитный портфель физическим лицам - индивидуальным предпринимателям сократился на 22%, тогда как совокупный кредитный портфель сократился всего на 7%. Государственная помощь в условиях кризиса дошла в основном только до крупных предприятий. В то же время МСБ не мог рассчитывать на рефинансирование долгов в условиях кризиса. Однако наиболее быстрое восстановление было характерно именно для МСБ. В 2010 году кредитный портфель МСБ вырос на 23,5%.

Главным аспектом при изучении основ кредитования МСП является исследование особенностей кредитных потребностей.

Исследователь В.В.Заболоцкая при определении содержания экономической основы кредитных отношений выделяет следующие особенности МСБ:

1) необходимость получения в кредит сравнительно небольших сумм. Это обусловлено незначительным малым масштабом деятельности МСБ, размером активов и капитала, а также значительным количеством потенциальных заемщиков из числа предпринимателей сферы МСБ, что предполагает четкую разработку стандартизированных процедур рассмотрения заявок. Предприятия МСБ нуждаются в первую очередь в краткосрочных кредитах;

2) неполную внутреннюю информационную обеспеченность, которая связана с применением упрощенной формы ведения бухгалтерского учета и отчетности, что не позволяет МСБ адекватно оценить свое финансовое положение и предоставить достоверную финансовую информацию в кредитную организацию, что ведет к снижению вероятности получения кредита;

3) довольно высокую долю расчетов наличными деньгами, сложности с подтверждением источника доходов МСП в связи с использованием серых схем расчетов в целях уклонения от налогов.

В связи с перечисленными особенностями предприятий МСБ существует реальная проблема появления мошеннических действия в сегменте кредитования юридических лиц. В общем виде мошеннические схемы могут быть осуществлены на следующих этапах работы с кредитной заявкой:

- 1) проведение финансового анализа бизнеса потенциального заемщика (анализ финансово-хозяйственной деятельности, осмотр ведения бизнеса, а также залога);

- 2) сбор документов (экспертиза правоустанавливающих документов заемщика, поручителя и документов по залому);

- 3) проверка клиента по линии службы безопасности.

Для субъектов МСБ республиканскими банками разработан широкий спектр кредитных продуктов. Помимо собственных продуктов банки реализуют программы поддержки малого бизнеса совместно с государственными и республиканскими институтами.

Руководство любого банка заинтересовано в выдаче кредита.

Тем не менее, именно с субъектами МСБ у банка больше всего риска. Сектор МСБ не прозрачен и является одной из «черных дыр» отечественной экономики. Отчетность предприятий МСБ, как правило, весьма сильно искажена. Это обусловлено стремлением уйти от налогов. Следовательно, предприятия МСБ часто показывают, что их бизнес убыточен. В этих случаях банк вынужден создавать повышенные резервы на полученные потери по ссудам.

В таких ситуациях заемщикам необходимо идти на контакт с банком, как только начинаются проблемы, а не после 2-3-х месяцев просрочки. Не нужно бояться объяснить причину – ведь банк заинтересован пойти навстречу заемщику и совместно с ним решать проблемы. Когда наступает просрочка, банк вынужден за свой счет создавать резервы, портятся показатели статистики. Более того, надо помнить, что банк оперирует деньгами вкладчиков, которым он должен в срок вернуть все деньги. Следовательно, если у предпринимателя меняется ситуация в бизнесе, то он должен договариваться с банком, реструктуризировать свою задолженность. Именно от заемщика в данном случае должны идти конструктивные предложения.

Даже из упрощенного баланса хорошо видно, на каком уровне находится предприятие в настоящий момент, какими именно активами располагает и что является их источниками. Упрощенная отчетность о прибылях и убытках предприятия за определенный отчетный период должна составляться с бизнес-планом, который требуется банку для принятия решения о кредитовании бизнеса. Соответственно данным, указанным в бизнес-плане, определяется и сумма кредита.

Функционируют на рынке предприятия МСБ в основном недолго, отсюда кредитной историей, как правило, не располагают. Получается, раз бизнес неустойчив, следовательно, в любой момент может закрыться. Поэтому оценить кредитное качество клиента для банка - процесс довольно сложный. Одним из важных способов решения проблемы кредитования МСБ является развитие микрофинансовых организаций. С 4 января 2011 года вступил в силу Закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Однако период укрепления микрофинансовых организаций и увеличения их кредитных портфелей до значимого уровня может оказаться длительным. На наш взгляд, вместо того, чтобы создавать для решения проблем финансирования МСБ новые институты, было бы гораздо эффективнее адаптировать уже имеющиеся.

Таким проверенным инструментом являются малые банки. Их размеры просто не позволяют работать с крупными предприятиями. Если для банков, специализирующихся на кредитовании МСБ, изменить требования резервирования, то они могли бы стать эффективным институтом финансирования МСБ [3].

В первую очередь государство должно поддерживать МСБ на этапе становления и первоначального развития, где пока еще бессильны банки, а также способствовать решению основных проблем малого бизнеса. Кредитование же малого бизнеса по-прежнему остается одним из самых перспективных направлений на рынке кредитования. Кредитные организации, должны способствовать всесторонней модернизации рыночной

экономики, основой которой является развития малого и среднего предпринимательства.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24. 07. 2007г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
2. Заболоцкая В.В. Экономические основы кредитования предприятий малого бизнеса // В.В.Заболоцкая, Финансы и кредит, №27 (459) – 2011г.;
3. Ибрагимова А.Х. Инвестиции в малый бизнес республики Дагестан //А.Х. Ибрагимова - Сибирская финансовая школа №4, 2011. – с.94-97;
4. Кашкин В. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // В. В. Кашкин – Банковское дело №4 (196) 2010 г.;
5. Любимый Н.Ю. Мошенничество при кредитовании юридических лиц // Н. Ю. Любимый, Банковское дело, №2, 2011г.;
6. Раджабова М.Г. Совершенствование кредитного процесса в банке.// Актуальные вопросы современной экономики. -2013г.-№1.
7. Хорошев С. С. Что мешает банкам кредитовать МСБ // С. С. Хорошев. – Банковское дело №4 (196) 2010 г.;
8. Шахбанов Р.Б. Оценка эффективности систем налогообложения субъектов малого предпринимательства // Налоги и финансовое право. 2012. №10.- с.172.