[AD]

Библиографическое описание: Девятаева Н. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России [Текст] / Н. В. Девятаева, И. В. Трифонова // Молодой ученый. — 2013. — №6. — С. 317-320.

Малый бизнес является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Сектор малого предпринимательства способен создавать новые рабочие места, а, следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране.

По итогам января-сентября 2012 года среднесписочная численность занятых на малых предприятиях в целом по стране выросла на 9,9 % по сравнению с аналогичным показателем прошлого года и составила 6359,4 тыс. человек. Удельный вес работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых за этот период увеличился на 1,24 % и составил 13,7 %. [3]

Результаты проводимых исследований показали, что бытующее представление об отставании России от развитых стран относительно роли малых предприятий в развитии экономики является не совсем верным. Во-первых, произошло увеличение доли субъектов МСБ в структуре хозяйствующих субъектов. Во-вторых, показатели, характеризующие уровень развития МСБ в России, оказались близки к европейскому. [1]

Однако по статистике более 30 % российских предприятий МСБ после года работы не выдерживают конкуренции и «сходят с дистанции». Наиболее частая причина — это отсутствие доступных средств на развитие, и решением данной проблемы может стать возможность взятия кредита в банке, причем с достаточно низкой процентной ставкой и выдаваемого на как можно более длительный срок.

С таким кредитами в России дела всегда обстояли не просто. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» не предусматривает для субъектов МСБ предоставления специальных кредитов на каких-либо льготных условиях.

В соответствии с данным законом, можно сказать, что поддержка субъектов МСБ, образующих инфраструктуру поддержки, включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку таких субъектов и организаций; поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников; поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества; поддержку субъектов МСБ, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность; поддержку субъектов МСБ, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность. [5]

Следовательно, решение проблем кредитования малого бизнеса ложится на плечи местных органов власти и банковских структур. И, хотя за последние три-четыре года объем кредитования малого бизнеса вырос на 80 %, потребность отраслей в заемных средствах сегодня удовлетворяется не более чем на 15–17 %. Это связано и с минувшим финансовым кризисом, наложившим отпечаток на кредитную систему России, а также с рядом других причин.

Похожая статья: Современное состояние и проблемы развития кредитования малого и среднего бизнеса

Кредиты выдаются только под залог или поручительство, которые не всегда могут предоставить малые предприятия. Их союзы, как и специальные фонды, в настоящее время не выступают поручителями по таким кредитам. В особом трудном положении оказываются частные малые и особенно микропредприятия. Невозможность получения кредита исключает возможность конкуренции с иными предприятиями. [2]

К наиболее важным проблемам кредитования малого предпринимательства относят непрозрачность российского малого бизнеса, отсутствие надежных залогов (поскольку большинство представителей указанной сферы не являются владельцами ликвидного имущества) и недоверие к малому бизнесу, испытываемое банками.

Сейчас существует достаточное количество банков, готовых сотрудничать с малым и средним бизнесом, но отсутствуют специальные банки для обслуживания таких предприятий.

Стандартный набор требований банка к предпринимателю, пожелавшему взять кредит, состоит всего из двух пунктов. Во-первых, предполагаемый заемщик должен иметь чистую кредитную историю. Во-вторых, он должен представить доказательства того, что его бизнес работает не менее полугода. Исключением могут быть предприятия, работающие в сфере торговли. Для них срок составляет не менее трех месяцев.

Основная проблема, на наш взгляд, состоит в том, что молодой бизнес считается банкирами рисковой зоной для вложения денежных средств. Конечно, риск здесь гораздо меньше, чем при финансировании стартапа, однако достаточно сильный для того, чтобы банк отказался от кредитования молодого малого предприятия или организации. [4] Этим и объясняются повышенные ставки процента, закладываемым банком при кредитовании малого предприятия.

Определяющим обстоятельством для согласия банка на выдачу кредита предпринимателю, является уверенность в успешности его бизнеса, то есть, в том, что он приносит постоянный доход, достаточный для погашения долга. Необходимо отметить, что первыми в очередь на кредит стоят малые предприятия, прибыль которых считается высокой, а в России понятие высокой прибыли выходит далеко за рамки 12 %, принятых в развитых странах. Однако низкая легитимность бизнеса также не может служить основанием для «пожизненного» отказа в кредитовании. Чаще всего банки советуют повторно обратиться за кредитом через несколько месяцев, либо все же выдают кредит, сокращая при этом его объём.

Согласно статистическим данным, средний размер кредита, который просят у банков малые предприятия в России составляет от 50 до 300 тысяч рублей. Данную сумму оно может получить без залога на срок до одного года при условии стабильного положения на рынке и «прозрачной» финансовой отчетности. При необходимости более значительного кредита, понадобится обеспечение в виде залога или поручителей.

Оптимальным для банка залогом является имущество. Особенно цениться недвижимое имущество, которое, если использовать его в качестве залога, фактически гарантирует предпринимателю получение кредита. Кроме того, в роли залога может выступать любое другое имущество, будь то личный автомобиль, товар в обороте или оборудование. [4]

Кредит, как правило, дается сроком на один-два года. Стоимость кредита состоит из расходов на комиссию за выдачу и процентов за пользование банковскими средствами. Стандартная комиссия составляет 1–2 % от суммы займа, которую платят до заключения договора и которая идет на организационные расходы. Процентная ставка зависит от нескольких факторов: валюты, характера кредитования, вида обеспечения и особенностей финансового состояния заемщика, времени, на которое выдается кредит. Самыми дорогими на сегодняшний день являются беззалоговые кредиты — за них приходится платить от 25 % до 30 % годовых. Кредит с обеспечением можно получить под 20–25 % годовых.

Похожая статья: Конкурентоспособность предпринимательских структур малого и среднего бизнеса России

Немаловажной проблемой в кредитовании малого бизнеса является то, что в среднем в банках процедура рассмотрения заявки на кредитование занимает не менее 2–3 недель и требует от предпринимателя огромного количества справок и копий документов. В отличие от крупного заемщика малый бизнес не располагает ни трудовыми, ни временными ресурсами для сбора всех документов.

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

Важно отметить, что, несмотря на существующие препятствия в развитии кредитования малого бизнеса, данная сфера считается одной из самых перспективных, поскольку сами банковские учреждения находятся в ситуации конкуренции между коммерческими и государственными кредитно-финансовыми организациями и заинтересованы в увеличении клиентской базы. Причиной этому может служить рост предприятий малого бизнеса в последние годы, а также такие случаи, когда предприниматель порой готов брать деньги на развитие на очень невыгодных условиях.

Статистика свидетельствует о том, что малый и средний бизнес — один из самых надежных заемщиков: возвратность кредитов в этом секторе составляет 99 %, вследствие этого объемы выданных кредитов малому и среднему бизнесу в целом по РФ ежегодно растут

Суммарный объем выданных на развитие малого и среднего бизнеса денежных средств только в 1 полугодии 2012 года составил 1,3 трлн. рублей. Общий рост, по сравнению с аналогичным периодом 2011 года, составил около 45 %. Данная динамика позволяет говорить об увеличении интереса кредиторов к этому направлению предоставления займов также в связи со стабилизацией экономики и окончательным преодолением последствий кризиса в России.

В таблице 2 показаны результаты рейтинга крупнейших банков на рынке кредитования МСБ, в котором анализировались данные 84 банков. Совокупный объем выданных ими в 2012 году кредитов МСБ составил чуть более 3,02 трлн. рублей.

Сбербанк России остается лидером по общему объему кредитов МСБ. Структура портфеля банка свидетельствует о переориентации на выдачу небольших кредитов малому бизнесу. На текущий момент по технологии «Кредитная фабрика» в Сбербанке получили кредиты более 110 тысяч малых предприятий и предпринимателей. Каждый месяц количество заемщиков, получающих «быстрые» кредиты для малого бизнеса, увеличивается более чем на 10 тысяч. Одна из возможных причин такой стратегии — стремление банка снизить давление на капитал.