

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Дзядик М.О.

Научный руководитель – д.ф.-м.н, профессор Кирко В.И.

*Сибирский федеральный университет, г.Красноярск*

Российские банки по-прежнему очень неохотно идут на кредитование малого бизнеса, считая его очень рискованным. Те программы финансирования, которые все же стали появляться в последнее время, не предполагают вкладывать средства на старте. Предприятие должно проработать как минимум полгода и представить убедительные доказательства своей надежности. Естественно, это существенно ограничивает возможности развития малого бизнеса.

Объемы выдаваемых банками кредитов малому бизнесу практически удвоились за последние несколько лет, однако банкам по-прежнему приходится тратить значительные средства на рекламу, чтобы привлечь заемщиков, несмотря на то, что, как уже отмечалось, потребности в кредитовании весьма высоки. Это происходит потому, что помимо нежелания банков работать со стартовым бизнесом, они в принципе готовы кредитовать исключительно крепко стоящих на ногах клиентов под обеспечение твердым залогом с условием его страхования в пользу банка, что также повышает расходы клиента. Имеются также требования к структуре залога – банки не любят получать в залог товар в обороте на 100%. При этом бизнес заемщика оценивается с применением классических финансовых коэффициентов с установкой отсекающих параметров на уровне, рекомендуемом классической теорией кредитования, то есть зачастую не применяется ни отраслевая, ни сегментная дифференциация. Снижение таких параметров до интуитивных уровней может крайне негативно сказаться на качестве портфеля кредитов, поэтому банки выбирают заведомо консервативный подход, который практически гарантирует портфель с низкой просрочкой, но влечет за собой отсеечение потенциально перспективных и качественных заемщиков.

В настоящее время можно говорить о том, что базовые предпосылки для роста интереса к проектам малого бизнеса со стороны кредитных институтов все же сформировались: произошло снижение доходности на рынках капитала, практика работы с небольшим числом крупных заемщиков (как правило, своих акционеров) подтолкнула банки к осознанию необходимости диверсификации своих кредитных портфелей.

В контексте вышесказанного цель работы – разработать концепцию организации работы банка по кредитованию проектов малого бизнеса, отражающую специфику его становления в нашей стране.

Кредитование субъектов малого предпринимательства должно осуществляться на льготных условиях с компенсацией разницы части процентных ставок за счет бюджетных средств через систему фондов поддержки малого предпринимательства. При этом кредитные организации, осуществляющие кредитование субъектов малого предпринимательства на льготных условиях, должны пользоваться льготами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Предоставление государственных кредитных гарантий пока в России не развито. А вот средства из бюджетов различного уровня на компенсацию процентных ставок по кредитам выделяются. Субсидирование процентных ставок, с одной стороны, позволяет предприятиям снизить расходы – банковские кредиты становятся дешевле. С другой стороны, такая схема обеспечивает банкам некую компенсацию рисков, которые они берут на себя при кредитовании предприятий малого бизнеса.

С помощью таких программ ограничивается потребность в прямых бюджетных ассигнованиях на нужды кредитования малого бизнеса. Кроме того, исключается необ-

ходимость в привлечении государственных учреждений для оценки заемщиков – для этих целей используется опыт финансового сектора.

В рамках региональных программ финансовой поддержки малого бизнеса реализуются различные схемы субсидирования процентной ставки по кредитам, предоставляемым малому бизнесу. Как правило, на уровне местных администраций определяются основные отрасли или предприятия, нуждающиеся в финансовой поддержке.

В российских регионах существуют разные подходы к решению данной проблемы. Субсидирование осуществляется в процессе реализации инвестиционных проектов со сроком окупаемости не более двух лет.

Но с экономической точки зрения поручительство является более дешевым и удобным инструментом обеспечения кредита, чем залог. Чрезвычайно важную роль в деле обеспечения новых и вновь создающихся малых предприятий кредитными ресурсами может сыграть система гарантирования кредита. Государство могло бы на определенный период взять на себя формирование полноценного гарантийного фонда, который обеспечит доступ малых предприятий к кредитам. При создании таких гарантийных фондов возможно распределение рисков между федеральными и региональными государственными структурами или их агентами, субъектами малого предпринимательства и банками-кредиторами. Такой подход позволяет реализовать кредитование стартовых проектов, одного из самых перспективных, высокоэффективных, но и самых рискованных видов предпринимательства.

Важность создания системы гарантийных механизмов определяется тем, что малый бизнес относится в России к одному из самых рискованных секторов финансовых вложений. Субъекты малого предпринимательства не могут создать бизнес и тем более развиваться без финансовых инвестиций, но при этом не имеют возможности их получить, а, всё же получив, зачастую, вернуть. Причины: отсутствие стартового капитала, ликвидного обеспечения под банковский кредит, высокие ставки кредитных организаций.

Решению данной проблемы может способствовать создание в центре и в регионах системы гарантийных механизмов, способных обеспечить льготное, приоритетное финансирование предпринимательских проектов и программ, компенсировать неизбежные потери финансовых средств при неудачном ходе их реализации. Критерии работы отражены в таблице ниже.

Таблица– Критерии работы гарантийной системы

Задачи	Пути решения
Создание максимально выгодных условий доступа малых предприятий к финансовым ресурсам	Предоставление минимально возможной ставки за кредит для конечного заемщика – малого предпринимателя
Привлечение к финансированию малых предприятий максимально возможных средств банков, предприятий, других финансовых учреждений	Предложить наиболее выгодные условия финансирования для малого бизнеса
Минимизация рисков невозвратов кредитно-гарантийных ресурсов для государственного инвестора и банков	Страхование рисков

Воспользоваться системой субсидирования кредитных ставок, как показывает практика, у нас в России могли единицы. Главное препятствие для предпринимателей – необходимость предоставления ликвидного залога, что практически не под силу малой

компании. Кроме того, техническая процедура оформления бюджетного субсидирования, согласно федеральному законодательству, настолько затруднительна, что компании даже не рискуют втягиваться в этот процесс. Как показывает практика, предпринимателям намного выгоднее заручиться гарантией государства при получении банковского кредита. Формирование системы гарантийных механизмов позволит привлечь дополнительные средства из внебюджетных источников для развития малого предпринимательства.

Центробанк в этом году вплотную занялся упрощением процедуры выдачи кредитов малому бизнесу. Дело в том, что сегодня это острейшая проблема, она имеет вполне конкретные практические причины. То есть причины того, что очень мало и слабо кредитуются малый бизнес, в первую очередь, в том, что усложнены в том числе и нормативными актами самого Центробанка процедуры выдачи этого кредита, оформления, отчетности и всех сопутствующих любому кредиту условий. И поэтому то, что сам Центробанк поставил задачу упрощения этих процедур, говорит о стимулировании кредитования малого и среднего бизнеса. На данный момент действует программа стимулирования и провозглашения политики, которая реализуется на изменении отдельной взятой инструкции.

Нормативная база Центробанка РФ также выступает фактором удорожания кредитов малому бизнесу. Банк России неохотно идет на развитие технологии анализа кредитных рисков при кредитовании малого бизнеса. Система оценки, отраженная в нормативных документах, не дифференцирована, – к банкам предъявляются требования по анализу малого бизнеса, аналогичные корпоративным заемщикам. Это обстоятельство также сказывается на себестоимости кредитов и тормозит развитие розничного кредитования малого бизнеса.

Малый бизнес условно можно разделить на две категории: действующий или развивающийся и стартующий. Стартующий бизнес более рискованный, чем развивающийся. Он начинается, как правило, при острейшем недостатке всех видов ресурсов, начиная от квалифицированного персонала и кончая деньгами, помещением и всем остальным.

Недостаток денег для начала собственного дела и эффективного ведения малого бизнеса является важнейшей проблемой для многих субъектов малого предпринимательства, в особенности для стартового бизнеса (Таблица ниже).

Таблица – Характеристика источников формирования стартового капитала для предпринимателей малого бизнеса

Источники денежных средств для начала бизнеса	Характеристика
Собственные сбережения населения	Незначительны ввиду низких доходов населения
Продажа собственного имущества	У начинающих предпринимателей практически отсутствует имущество, которое можно продать
Кредитование в рамках государственной помощи малому бизнесу	Льготное кредитование и страхование субъектов малого предпринимательства хотя и декларируется, как одна из основных форм государственной поддержки малого бизнеса, однако, на практике реализуется редко из-за сложившейся экономической ситуации. Возможности государства очень ограничены

Банковский кредит	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Прежде всего, банк интересуют залоговые гарантии, которыми являются объекты жилой недвижимости (это должна быть приватизированная квартира, где не проживают дети-инвалиды, никто не прописан, то есть фактически вторая квартира), объекты коммерческой недвижимости или материальные ценности на сумму, более чем в два раза превышающие размеры кредита.</li> <li>– В банковской среде распространено мнение, что вложение в малые предприятия рискованно и невыгодно. Это в первую очередь связано с отсутствием залогов и гарантий у малых предприятий, кропотливостью и сравнительно низкой рентабельностью проектов</li> </ul>
-------------------	--

Известно, что трудности формирования денежных фондов для начала и развития бизнеса – одна из самых существенных проблем малого предпринимательства.

Стартовый бизнес в настоящее время практически не кредитуют ни коммерческие банки, перед которыми задача по удвоению ВВП, кстати, не стоит, ни государство, которое, видимо, не в состоянии создать действенный механизм оценки и закрытия рисков по проектам «start-up». Это направление является наиболее проблемным, поскольку рынок кредитов на развитие бизнеса в настоящее время активно насыщается предложениями коммерческих банков, а стартовый бизнес продолжает бесполезный поиск инвесторов. Как показывает практика, примерно одна из 20 попыток привлечь капитал под стартовый проект имеет успех. По признанию одного из руководителей американского венчурного фонда в России, успешными оказываются не более 5% проектов, финансовый результат по которым с лихвой компенсирует все потери по прочим проектам.