

**КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА:
ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

© 2012

Д.Л. Вавилов, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
А.А. Курганский, студент специальность 080105.65 «Финансы и кредит»,
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: кредитование малого и среднего бизнеса; процентная ставка; кредитные риски; фабрика кредитов; тендерные гарантии.

Аннотация: В статье рассматриваются основные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса, тенденции развития кредитования предприятий малого и среднего бизнеса.

Развитие малого и среднего предпринимательства в России является одним из важных направлений решения экономических и социальных проблем. Малое и среднее предпринимательство особый сектор рыночной экономики, потенциал которого используется далеко не полностью. Малое предпринимательство вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды, быстро адаптируясь к внешним условиям и обладая дополнительной возможностью видоизменять конечную продукцию, следуя за спросом.

Одна из наиболее актуальных проблем для субъектов малого и среднего предпринимательства заключается в том, что они не обладают финансовыми ресурсами для осуществления своей хозяйственной деятельности. В этом случае возникает необходимость в привлечении дополнительных средств, одними из которых являются кредиты коммерческих банков. Финансирование малого и среднего бизнеса отличается высокой динамикой: в 2010 году объем кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу, на 60% превысил показатели 2009 года, а портфель кредитов вырос на 21,9% до уровня в 3,2 трлн. руб. [5].

Проблема кредитования малого и среднего бизнеса в нашей стране остаётся нерешённой на протяжении длительного периода времени. С одной стороны предприниматели нуждаются в привлечении денежных средств, а банки готовы их им предоставить, а с другой стороны, лишь около 12% бизнесменов регулярно пользуются банковскими кредитами. Однако в настоящее время у кредитных организаций появилась необходимость диверсификации кредитных портфелей.

Наиболее часто кредитные учреждения идут на кредитование малого и среднего бизнеса, занимающегося торговлей. Торговые компании продолжают оставаться самым динамичным сектором нашей экономики и за счет быстрой оборачиваемости своих средств могут себе позволить взять кредит в банке даже под высокий процент [3].

Следует отметить неравномерное распределение кредитов между регионами, так более 25 % кредитов, выданных малым и средним предприятиям, приходится на Центральные федеральный округ, до 20% - на Южный и Уральский федеральные округа. Распределение кредитов, выданных малым и средним предпринимателям, по регионам равноценно с территориальным распределением самих малых и средних предприятий по стране. Больше половины малых и средних предприятий расположены в Центральном и Приволжском федеральных округах. Основные факторы, ограничивающие активное развитие кредитования малого и среднего бизнеса:

- многие территориальные банки в России не обладают достаточной ресурсной базой для выдачи долгосрочных кредитов. Большинство кредитных учреждений формирует свои ресурсы за счет краткосрочных вкладов. Учитывая краткосрочность и неустойчивость такой ресурсной базы, кредиторы не могут предоставлять долгосрочные займы предпринимателям для обновления основных фондов;

- при сравнимых операционных издержках на обслуживание крупного и мелкого заемщика крупному банку невыгодно работать с представителями малого и средне-

го бизнеса. Необходимы такие процедуры кредитования малого и среднего бизнеса, которые бы позволили оперативно и с минимальными затратами проводить мелкие сделки и тема самым, обеспечивая качественный уровень кредитного портфеля. Для решения этой проблемы крупные банки разрабатывают скоринговые системы оценки партнеров;

- серьезным препятствием для увеличения объемов кредитования малого и среднего бизнеса являются высокие риски, отчасти обусловленные непрозрачностью малого бизнеса, и проблемы залогового обеспечения сделки.

Кредитные учреждения, тем не менее, находят способы работы с мелкими заемщиками даже в отсутствие надежного обеспечения. За последний год коммерческие банки стали активнее предлагать беззалоговые кредиты. Они, безусловно, носят краткосрочный характер, но позволяют предпринимателям решить временные трудности. Но для работы с беззалоговыми кредитами коммерческий банк должен хорошо уметь оценивать бизнес клиента, его возможности вернуть кредит за счет своей текущей выручки, эффективности работы. Это новые технологии оценки рисков, и за этими технологиями будущее массового кредитования малого и среднего бизнеса.

У тех банков, которые занимаются кредитованием малого и среднего бизнеса на сегодняшний день, можно выделить следующие основные условия получения кредита и требования к заемщику по большинству программ: срок работы более года, наличие работающего бизнеса, предоставление личных поручительств владельцами бизнеса, предоставление залога имущества с его последующим страхованием [1].

Практика показывает, что процентные ставки кредитных учреждений определяют обычно индивидуально в каждом конкретном случае, с учетом финансового положения заемщика, обеспечения кредита, качества кредитной истории и т.д. Реальный размер процентных ставок «плавает» в очень широких пределах – от 12% до 25% и более.

Многие кредитные учреждения готовы по условиям некоторых кредитных программ предоставлять кредиты без обеспечения. Однако суммы по таким кредитам, как правило, совсем невелики, процентные ставки существенно выше, сроки кредитования – максимум до года. Кроме того, коммерческий банк требует перевод денежных потоков предприятия на себя, а также предоставление поручительства учредителей бизнеса, что вообще-то и является самым настоящим обеспечением кредита [7].

Следует обратить внимание, что существуют проблемы, которые не ограничивают взаимодействие кредитора и заемщика. В таблице 1 рассмотрены проблемы кредитования малого и среднего бизнеса.

Высокие процентные ставки по кредитам малому и среднему бизнесу обусловлены значительными рисками вида деятельности и особенностями его развития в России.

Низкий уровень развития малого бизнеса в нашей стране, прежде всего, связан с отсутствием достаточных условий для его развития. На рисунке 1 выделены факторы, оказывающие влияние на развитие малого бизнеса в России. [8]

Таблица 1
Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России

Кредитор	Заемщик
Непрозрачность заемщика МСБ	Отсутствием достаточных условий для развития малого бизнеса
Отсутствие залогового обеспечения у МСБ	Проблема предоставления залога и гарантий
Плохая кредитная история	Непрозрачная и недостоверная отчетность
Необходимость создавать повышенные резервы по ссудам, выданным заемщикам МСБ, из-за неполноты отчетности и/или искажения финансового результата субъекта МСБ	Административные барьеры при получении кредитов на льготных условиях
Неразвитость законодательства	Высокий уровень налогообложения
Отсутствие у МСБ понимания сути банковских продуктов	Низкий уровень юридической грамотности заемщика
Высокие процентные ставки по кредитам МСБ	Высокие процентные ставки по кредитам
Недостаточность наработанного банками опыта кредитования МСБ	

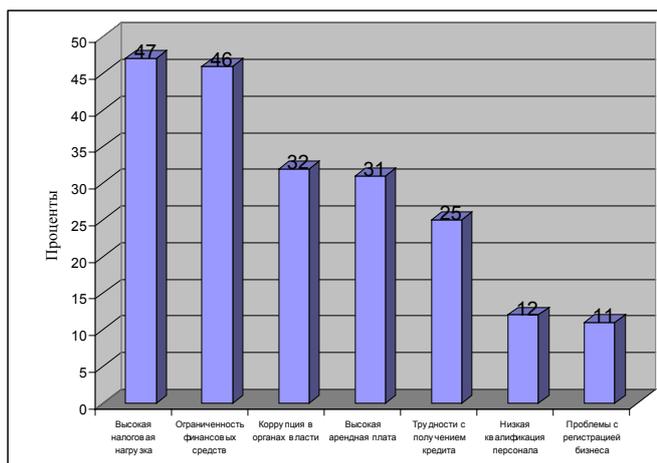


Рис. 1. Основные проблемы развития малого и среднего бизнеса

Во-первых, это высокая налоговая нагрузка (47%) и ограниченность финансовых средств (46%), во-вторых это коррупция в органах власти (32%) и высокая арендная плата (31%), в-третьих это трудности с получением кредита (25%), в-четвертых низкая квалификация персонала (12%) и проблемы связанные непосредственно с регистрацией самого бизнеса (11%) – из чего следует, что ограниченность финансовых ресурсов является, чуть ли не основной преградой в развитии малого бизнеса из чего также и вытекает напрямую проблема с получением кредита у банка. Для сравнения, доля кредитов выдаваемых малому бизнесу в ВВП составляет: в России (1%), США (20%), страны Евросоюза (30%), Япония (35%). По уровню поддержки малого и среднего бизнеса Россия находится на 148-м месте [6].

Краткосрочный период предоставления кредитов (срок до одного года). Сегодня 42% от общего объема кредитов выдается сроком до 1 года, 27% на срок от 1-2 года, 23% на срок 2-3 года и свыше трех лет было выдано 8% кредитов [10].

Несмотря на перечисленные проблемы развития кредитования малого и среднего бизнеса за период 2008-2011 гг. наблюдается тенденция роста. В таблице 2 представлены данные на рынке кредитования малого и среднего бизнеса в период 2008-2011 гг.[4]

Q - Объем кредитов, выданных малому и среднему бизнесу, тыс. руб.;

TP – абсолютный показатель темпа роста объемов кредитования, тыс. руб.;

ТП – относительный показатель темпа прироста объемов кредитования, %.

По данным таблицы 2 видно, что в 2008 году крупнейшими банками-кредиторами стали Уралсиб, объем кредитования которого составлял 373031,79 млн.руб., Возрождение – 144349 млн.руб. и ВТБ24, предоставивший кредиты малому и среднему бизнесу на сумму 59931,89 млн. руб. В 2009 году наибольший объем кредитов для малого и среднего бизнеса выдал Сбербанк, что составило 384682,16 млн.руб. в 2010 году крупнейший российский банк выдал кредитов на общую сумму равную 491,8 млрд руб., при этом по сравнению с 2009 годом этот показателя у Сбербанка вырос почти на 28%.

В десятку лидеров на 1 января 2011 года вошли: Сбербанк, Уралсиб, Возрождение, Промсвязьбанк, Росевробанк, Центр-Инвест, Локо-Банк, ВТБ 24, Транскапиталбанк и Национальный Банк Траст. При этом довольно внушительным темпом роста объемов выданных кредитов могут похвастаться три участника - Национальный Банк Траст (темп прироста в 2010 году по отношению к 2009 году составил 298,36%), Локо-Банк (156,76%) и Росевробанк (+124,38%) [8].

Таблица 2

Банки по объему выданных кредитов малому и среднему бизнесу (2008-2011 гг.)

Банк	Q в 2008 году (млн. руб.)	Q в 2009 году (млн. руб.)	ТП (%)	Q в 2010 году (млн. руб.)	ТП (%)	Q в 2011 году (млн. руб.)	TP (млн. руб.)	ТП (%)
Сбербанк	-	384682,16	-	491750,03	27,83	712802,95	221052,92	44,95
Уралсиб	373031,79	217346,25	-41,74	229205,01	5,46	272011,31	42806,30	18,68
Возрождение	144349,00	70464,18	-51,18	94327,73	33,87	94803,38	475,65	0,50
Промсвязьбанк	20088,70	39566,96	96,96	77249,03	95,24	367846,69	290597,66	376,18
Росевробанк	-	29947,52	-	67195,22	124,38	-	-	-
Центр-Инвест	17529,00	36013,20	105,45	47358,07	31,50	25954,66	-21403,41	-45,19
Локо-Банк	-	12902,48	-	33128,05	156,76	16737,12	-16390,93	-49,48
ВТБ 24	53931,89	22843,25	-57,64	29605,31	29,60	131353,24	101747,93	343,68
Транскапиталбанк	-	25162,73	-	29361,36	16,69	59501,74	30140,38	102,65
Национальный Банк Траст	19237,54	6859,95	-64,34	27327,43	298,36	16824,08	-10503,35	-38,44

В 2011 году вновь наибольший объем кредитов, выданных малому и среднему бизнесу приходится на ОАО КБ «Сбербанк России» (712802,95 млн.руб.). Значительно увеличивается и темп прироста, что свидетельствует об активном наращивании банком данного вида кредита. В 2011 году по отношению к 2010 он составил 44,95%. Лидер российского банковского сектора в 2011 году сделал ставку на внедрение инновационных подходов к кредитованию клиентов малого и среднего бизнеса, что предопределило его динамику. Два ключевых подхода Сбербанка в сегменте малого и среднего бизнеса можно назвать кредитной фабрикой (предоставление небольших кредитов на основе скоринговых программ) и фабрикой бизнес-проектов (создание набора типовых бизнес-планов, под которые заемщикам предлагается брать кредиты). Оба направления активно начали развиваться в конце 2011 года, и пока их эффективность оценивать рано.

В 2010 году объем кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу, на 60% превысил показатели 2009 года, а портфель кредитов вырос на 21,9% до уровня в 3,2 трлн. рублей. Активное воздействие на рынок оказали два фактора. С одной стороны, число заявок на кредиты, поступающее со стороны малого и среднего бизнеса в банки, значительно выросло. В 2010 году их было получено банками на 34% больше, чем годом ранее. Портфели банковских кредитов малому и среднему бизнесу в целом по стране выросли с начала 2011 года только на 19% (против 22% годом ранее), до 3,8 трлн. рублей. Кредитование малого и среднего бизнеса заметно отстало от результатов других сегментов.

Неопределенность на рынке привела в конце 2011 года к росту доли короткого кредитования малого и среднего бизнеса, в основном на пополнение оборотных средств. Ресурсы на кредитование инвестиционных проектов смогли найти только крупные федеральные банки.

Другим значимым фактором сдерживания рынка в 2011 году стало снижение прозрачности заемщиков на фоне повышения социальных страховых взносов.

Существенной проблемой для кредитных организаций является просроченная задолженность предприятий малого и среднего бизнеса. Основная причина является следствием экономического кризиса, после которого многие предприятия оказались несостоятельными. Другой причиной являются аномальные погодные условия 2010 г. С 01.07.2011 доля просроченной задолженности по кредитам малому и среднему бизнесу уверенно демонстрирует снижение (рис. 2). [9]

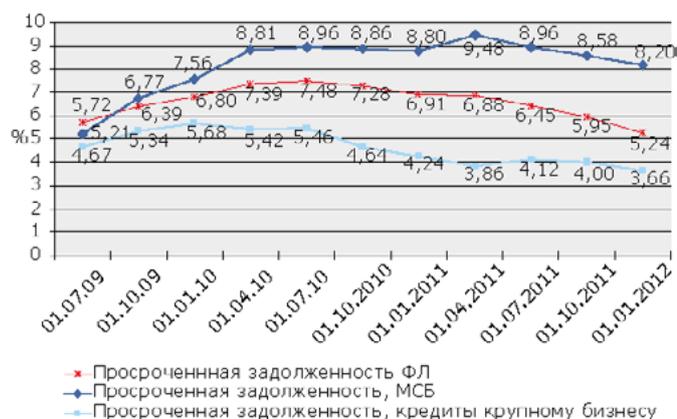


Рис.2. График просроченной задолженности заемщиками.

За 2 полугодие 2011 года она снизилась до уровня в 8,2%. В 2011 году рынок показывал позитивную динамику по снижению уровня просроченной задолженности по всем сегментам бизнеса в целом и по кредитам малого и среднего бизнеса в частности. Значительную роль здесь играет рост портфелей кредитов малого и среднего бизнеса на балансах банков, что позволяет размывать проблем-

ные активы. С 01.01.2011 по 01.01.2012 доля договоров, по которым наблюдаются проблемы, выросла только на 3% (портфели выросли на 19%). Другой позитивный фактор – постепенное завершение разбирательств с кризисными заемщиками [10].

В таблице 3 представлена градация регионов по уровню просроченной задолженности [9].

Таблица 3

Субъекты федераций с наибольшей долей просроченной задолженности по портфелю МСБ

Место	Доля, просроченной задолженности на 01.01.11, %	Субъект	Округ
1	29,3	Вологодская область	СЗФО
2	29	Республика Ингушетия	СКФО
3	28,7	Псковская область	СЗФО
4	21,3	Кемеровская область	СФО
5	20,6	Удмуртская Республика	ПФО
6	20,3	Пензенская область	ПФО
7	19,8	Челябинская область	УФО
8	17,5	Мурманская область	СЗФО
9	17,2	Ставропольский край	СКФО
10	17,1	Липецкая область	ЦФО

Рассмотрим наиболее эффективные направления по развитию кредитования предприятий малого и среднего бизнеса в России.

В-первую очередь следует отметить развитие структурных подразделений, где возможна выдача кредитов по специальным программам кредитования МСБ. Так, за 2011 год их число в целом по рынку выросло на 14%, основную долю прироста дали крупные банки. Численность персонала, занятого кредитованием МСБ, выросла за тот же период времени на 21%.

Другим важнейшим направлением стала разработка и внедрение принципиально новых кредитных продуктов. В первую очередь, так называемых «кредитных фабрик». Такие фабрики – это попытка переноса розничных технологий кредитования на работу с малым и средним бизнесом. Среди отличительных черт кредитных фабрик – небольшой объем займа (до 3 млн.руб.), поточное принятие решений о кредитовании (иногда за счет скоринговых моделей), принципиальное обособление фронт-офиса и бэк-офиса, практика беззалоговых кредитов. Также некоторые программы предусматривают кредитование не самого бизнеса, а предпринимателя как физического лица. 64% банков предлагают предпринимателям выбор из стандартных продуктов с четкими условиями. Банки начинают активнее работать с высокомаржинальным сегментом рынка – микро. Определяющим фактором становится скорость принятия решения.

Эта модель может быть использована при кредитовании исключительно малого и микробизнеса: такие объемы средним предприятиям неинтересны. Малый бизнес значительных объемов кредитования абсорбировать не может.

Положительной тенденцией является направление, связанное с предоставлением дополнительных услуг заемщикам. Более трети крупных кредитных учреждений помогает своим клиентам со структурированием бизнеса, поиском партнеров, налоговым и финансовым консалтингом. В целом можно говорить о формировании нового уровня отношений, когда банки отходят от роли просто продавцов услуг и становятся финансовыми консультантами для своих клиентов.

Лидер кредитных услуг, Сбербанк России ввел в практику типовые бизнес-планы. Поскольку, стоимость внедрения таких продуктов очень высока, небольшим кредитным учреждениям они недоступны. Позиция кредитных учреждений по отношению к заемщику, выражающаяся

не только в кредитовании, но и комплексном сопровождении его бизнеса, позволяет обеим сторонам максимально нейтрализовать свои риски.

Тендерные гарантии еще одно направление. Рынок гарантий малого и среднего бизнеса получил новое развитие во второй половине 2011 года в первую очередь за счет административного регулирования. Ряд компаний, которые ранее предоставляли тендерные гарантии по демпинговым ценам, но при этом не обладали достаточной финансовой устойчивостью, начали планомерно выдавливаться с рынка. Это привело к значительному росту выдачи реальных банковских гарантий. Всего за 2011 год их было предоставлено на 70-80% больше, чем в 2012 году. Тендерные гарантии характеризуются низким уровнем риска и позволяют банкам получать практически гарантированный комиссионный доход [2, с.192].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анисимова, Ю.А., Кулагина, Е. А. Управление денежными потоками на предприятии ОАО «КУБЫЙШЕВАЗОТ» / Ю.А. Анисимова, Е.А. Кулагина // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление, 2012. № 3 (10), – С.5-11.
2. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка. Учебник. М.: Юрайт, 2011. - 422 с.

3. Бутова Т.В., Ерхов М.В. Власть и бизнес в современном обществе. Т.В. Бутова, М.В. Ерхов. – М.: Маросейка, 2007, 192 с.

4. Веретенцев Д.В. Система кредитования малого и среднего бизнеса в России: современное состояние, актуальные проблемы и пути совершенствования. Финансовый менеджмент. – 2011. - № 2. – с. 75-81.

5. Жуков А.И. Экономические и правовые проблемы использования кредита // «Бизнес и банки» №1-2. 2011 г.

6. Лаврушин О. И. Банковское дело : современная система кредитования : учеб. пособие рек. УМО / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко; под ред. О. И. Лаврушина. - 4-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2008. - 260 с.

7. Лысаковская Е.В.. Проблемы и перспективы государственной поддержки малого и среднего бизнеса // Право и образование, № 5, 2006, с. 261 – 266

8. Типенко Н.Г., Соловьев Ю.П., Панич В.Б. Оценка лимитов риска при кредитовании корпоративных клиентов // Банковское дело, №10, С. 19.. - август 2011 г.

9. Министерство финансов Российской Федерации [электронный ресурс]. Режим доступа: www.minfin.ru. Дата просмотра – 6.06.2012

10. Федеральное казначейство (Казначейство России) [электронный ресурс]. Режим доступа: www.roskazna.ru. Дата просмотра – 2.06.2012

CREDITING OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS: PROBLEMS AND TRENDS OF DEVELOPMENT

© 2012

D.L. Vavilov, candidate of the economic science, Institute of Finance, Economics and Management
A.A. Kurgansky, student “Finance and Credit”
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: ending to small and medium-sized businesses, interest rate, credit risk, credit factory, tender guarantee.

Annotation: This article discusses the basic problems of lending to small and medium businesses, development trends lending to small and medium businesses.

УДК 331

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ НОВЕЙШИХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ

© 2012

Е.А. Вахрушев, ассистент кафедры «Экономика»
Удмуртский государственный университет, Ижевск (Россия)

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, функциональный и процессный подходы к управлению

Аннотация: В статье обосновывается необходимость применения новейших подходов к управлению, что будет являться предпосылкой для достижения промышленным предприятием конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе.

В настоящее время основным направлением в обеспечении конкурентоспособности промышленного предприятия является повышение качества управления. Качество управления может быть повышено при использовании анализа действия экономических законов на предприятие в конкретных условиях, применении для управления промышленным предприятием научных подходов, принципов, новейших методов и моделей.

На данный момент среди отечественных и зарубежных авторов нет единого мнения относительно проблемы конкурентоспособности промышленного предприятия. Это объясняет различия в трактовках этого понятия у того или иного исследователя. Следует отметить, что ряд авторов таких как, Т. Философова, Е. Мазилкина и Г. Паничкина, Н. Мурашкин, И. Лифиц, Б. Соловьев при рассмотрении проблемы конкурентоспособности большее внимание обращали на конкурентоспособность товаров и услуг. Многие исследователи дают определение конкурентоспособности, опираясь на определение конкуренции. Конкуренция в их понимании представляет ни что иное как «экономическое соревнование». Так, по мнению М. Гельвановского конкурентоспособность – это обладание

свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования. Е. Дж. Визер, И. Зулькарпаев, Л. Ильясова связывают соревнование между присутствующими на рынке конкурентами со способностью приобретать, увеличивать и сохранять определенную долю рынка, именно этим определяя конкурентоспособность организации. М. Мескон, А Альберт, Ф. Хедоури связывают конкурентоспособность, со способностью организации привлекать и сохранять потребителей лучше в сравнении с конкурентами.

Р. Фатхутдинов в своей работе рассматривает как конкурентоспособность товаров и услуг, так и конкурентоспособность предприятия в целом. Конкурентоспособность товара определяется как степень реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными товарами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность организации в целом понимается им как способность производить конкурентоспособные товары или услуги. По мнению Г. Азоева и А. Челенкова конкурентоспособность является концентрированным проявлением превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной