

## **Особенности кредитования малого предпринимательства**

Михеева Альбина Сергеевна, СНИУ им. С.П. Королева, студент-магистр,  
Россия, Самара.

**Аннотация.** В статье рассматриваются особенности кредитования малого бизнеса. Также учитываются факторы, которые препятствуют удовлетворению кредитных потребностей малого бизнеса.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, кредитование.

**Annotation.** The article discusses the features of lending to small businesses. It also takes into account factors that hinder the satisfaction of the credit needs of a small business.

**Keywords:** small business, lending.

Управляемое развитие малого предпринимательства является необходимым условием выхода из кризиса и проведения реальных рыночных преобразований.

Преобразование экономической системы России также изменило роль и место малого бизнеса в экономике.

Согласно определению, малое предпринимательство рассматривается как часть рынка, способного сыграть одну из ведущих ролей при переходе к инновационной экономике. По статистике, финансирование малых предприятий государством является одной из главных проблем, сдерживающих рост и развитие малого бизнеса в Российской Федерации. Несмотря на то, что в России более 1000 банков осуществляет свою деятельность, субъектам малого предпринимательства порой сложно получить ссуду.

Малый бизнес обладает некоторыми особенностями, объясняющими его особое поведение на кредитном рынке [1, с. 72].

Как правило, на момент создания малого предприятия собственник не имеет каких-либо основных средств.

Для малого предпринимательства характерен короткий жизненный цикл

(около 3-х лет). Многие индивидуальные предприниматели не видят шансов развития своей организации, так как отсутствует реальная поддержка, что, соответственно, не позволяет заработать репутацию на кредитном рынке.

Ориентация на локальные рынки сбыта и ограниченное число партнеров делает малое предприятие неустойчивым к изменениям внешней среды, следовательно, повышает риск для кредиторов.

Другая особенность – относительно низкие показатели рентабельности и нормы прибыли малого предприятия, что формирует низкую эластичность спроса на кредит по цене и не позволяет оплачивать образовательные, страховые и прочие услуги.

У сотрудников малого предприятия зачастую отсутствуют специальные знания в финансово-экономической области, что приводит к возникновению проблем при разработке финансовой документации для получения кредита, неэффективному управлению кредитными средствами. У многих предпринимателей даже нет расчетного счета, они не могут предоставить необходимые для кредитования документы [6, с. 121].

Также фактором, который препятствует удовлетворению кредитных потребностей малого бизнеса, является «теневая» экономическая деятельность, которая ведется большинством хозяйствующих субъектов. У малого бизнеса достаточно низкий уровень прозрачности, который не позволяет в полной мере банку оценить и проанализировать его деятельность. Возникает противоречие между желанием предпринимателя получать кредиты и невозможностью в современных российских условиях работать открыто. Действующее законодательство, даже с принятыми послаблениями, вынуждает малое предприятие переориентироваться на использование наличных расчетов, искажать кредитные данные, в результате чего снижаются показатели кредитоспособности.

Заболоцкой В.В. были опубликованы теоретические особенности кредитования малого бизнеса (принципы), которые следует учитывать малым

предпринимательствам [4, с. 91]:

1. Принцип сохранения самостоятельности малого предпринимательства.
2. Принцип согласования хозяйственных рисков малого предпринимательства с кредитной организацией.
3. Принцип прозрачности финансовой информации малого предпринимательства.

Первый принцип заключается в том, что у малого предпринимательства сохраняется полная юридическая и хозяйственная самостоятельность, в то время как кредитным организациям выделяется обеспечение управленческих функций, необходимых предприятию для получения финансовых ресурсов (консультационные, информационные и др.).

Вторым принципом предусмотрено стремление малого предпринимательства сохранить доверие кредитных организаций и не ставить под угрозу ее финансовые интересы путем принятия несогласованных хозяйственных решений и рисков.

Третий принцип заключается в доступности, достоверности и прозрачности производственно-финансовой деятельности, а также финансовой и управленческой отчетности малого предпринимательства для кредитной организации

Кредитным организациям в свою очередь при разработке программ кредитования малого и среднего бизнеса нужно руководствоваться следующими специфическими особенностями малого предпринимательства, согласно методике Заболоцкой В.В. [4, с. 95]:

1. Принцип инвестиционной безопасности кредитования.
2. Принцип клиентоориентированности при реализации кредитных продуктов и оказании услуг.
3. Принцип использования индивидуальных схем кредитования.

Первый принцип подразумевает построение отношений кредитной

организации с малым предприятием на основе рентабельности инвестирования средств, которые финансируются ей же на условиях возвратности и платности, как основного долга, так и процентов по нему, а не долевого участия в прибыли.

Второй принцип заключается в стремлении кредитной организации при работе с малым предприятием разрабатывать и реализовывать банковские продукты и услуги, способные максимально удовлетворить кредитные потребности и особенности функционирования малого предпринимательства.

Третий принцип заключается в необходимости соблюдения кредитной организацией в отношении малого предпринимательства индивидуальных схем кредитования, которые соответствуют региональной, отраслевой и производственно-финансовой специфике бизнеса предприятия-заемщика, также данные схемы должны обеспечивать кредитоспособность и платежеспособность данного предприятия.

В настоящее время оформить кредит на предпринимательские нужды можно в крупных российских банках, которые предоставляют ссуды. Кредиты делятся на две группы [3, с. 125]:

1. выдаваемые без залога, когда отсутствует обеспечение – предоставляются редко, на небольшие суммы и с повышенной процентной ставкой, так как банку важно иметь гарантии возврата средств;
2. под обеспечение – предприниматель предоставляет залог в виде ликвидного имущества – недвижимости, автомобилей, основных средств, банковских вкладов, поручительства. Если задолженность не будет погашена, имущество реализуют.

Банку не столь важен род деятельности кредитуемой компании, его в первую очередь интересует перспектива получения прибыли. Если фирма испытывает убытки, а в ближайшее время финансовое состояние не улучшится, в выдаче ссуды откажут. То есть, предоставление кредита для бизнеса всегда сопровождается изучением документов компании, экспертной оценкой

бизнес-плана, анализом деятельности.

Кредитование индивидуальных предпринимателей является более сложной процедурой, чем получение потребительского займа или средств на развитие юридического лица. Связано это с высокими рисками банка, так как подтвердить финансовое состояние индивидуальных предпринимателей сложнее, такую форму деятельности выбирают новички, свыше половины из которых становятся банкротами в течение 3 лет.

Кредит на развитие бизнеса для индивидуальных предпринимателей имеет несколько отличительных особенностей [5, с. 33]:

- повышенные ставки в сравнении с потребительскими займами;
- длительное рассмотрение заявки, что обусловлено необходимостью экспертного изучения документов;
- значение имеет кредитная история заемщика – особенно, наличие уже взятых и не погашенных ссуд;
- банки охотней выдают кредиты ИП, обслуживающимся в данном банке, так они могут проверить движение средств на расчетном счете;
- максимальный срок кредитования не превышает 36 месяцев.

Взять кредит на развитие малого бизнеса с нуля сложно – банки сотрудничают только с предпринимателями, которые успешно работают свыше года, хотя встречаются и исключения. ИП могут оформить потребительскую ссуду, валютный кредит, взять транспорт в лизинг, воспользоваться микро-кредитом по упрощенной схеме.

Если средства берутся на развитие бизнеса с нуля, особый интерес у банка вызывает бизнес-план, поэтому его нужно тщательно разрабатывать, а лучше привлечь специалистов в сфере финансового и налогового планирования. При этом получить ссуду на расширение уже существующего дела значительно проще, чем на старт бизнеса.

Государство формирует и поддерживает специальные льготные программы кредитования для предприятий малого бизнеса. Они, как правило, реализуются

через сеть банков-партнеров (Сбербанк РФ, Россельхозбанк и др.), в которых из бюджета субсидируется часть процентной ставки. В итоге начинающие бизнесмены могут получить заемные средства на весьма лояльных основаниях.

Государство предлагает льготные условия кредитования для малого бизнеса, поэтому начинающему предпринимателю выгодно оформить заем именно с господдержкой, существенно снизив процентную ставку. Существует несколько форм государственной помощи для бизнеса [1, с. 111]:

- Микро-финансирование – деньги выделяются из регионального фонда вне зависимости от отрасли деятельности компании. Сумма, которую может получить бизнесмен – до 1,5 млн. рублей, хотя в отдельных отраслях она ниже. Процентная ставка от 8%, требуется обеспечение, заем должен быть потрачен на целевые нужды, указанные в анкете, в противном случае на компанию налагаются штрафные санкции;
- Государственное поручительство – кредит оформляется в банке на стандартных условиях, но поручителем выступает Федеральная нотариальная палата, то есть, увеличивается шанс одобрения. Такую ссуду могут получить компании, предоставляющие социально полезные услуги, работающие в сфере промышленности, инноваций, создающие новые рабочие места для граждан;
- Субсидия – безвозмездная государственная помощь, которая является наиболее желаемой для любого предпринимателя. Чтобы ее получить, нужно состоять на учете в Центре занятости, пройти обучение, разработать бизнес-проект. Сумма субсидии зависит от региона, в ЦФО она не превышает 300 000 рублей. Главное условие получение – наличие продуманного бизнес-плана и желание открыть предприятие, которое принесет пользу региону.

Дополнительно государство в качестве поддержки предоставляет налоговые льготы и послабления – они не относятся к сфере кредитования малого бизнеса, но способны уменьшить затраты начинающего предпринимателя.

Стоит выделить некоторые проблемные области, которые требуют более пристального внимания, а также дать некоторые рекомендации. Во-первых, в сфере деятельности заемщика – юридического лица. Наиболее рискованными отраслями на текущий момент являются [4, с. 91]:

- строительные, монтажные, кровельные работы. Финансирование данных работ, как правило, осуществляется либо крупными частными инвесторами, либо государством;
- оптовая торговля строительными материалами. Основными заказчиками таких организаций являются строительные компании, а учитывая стагнацию на строительном рынке, есть риск падения спроса на строительные материалы;
- предприятия, работающие в сфере металлургии. Данный тип клиентов попал в «черный список» по причине стагнации отрасли.

Во-вторых, относительно целей и сроков кредитования. Большинство банков отказалось от кредитования инвестиционных проектов. Банки предпочитают выбирать клиентов с уже действующим рентабельным бизнесом и выдавать кредиты именно на этот бизнес.

В-третьих, в части анализа официальной и управленческой отчетности, дебиторской задолженности субъектов малого бизнеса, по причине непрозрачности малого бизнеса в нашей стране доход от хозяйственной деятельности непостоянен, либо не может быть прямо или косвенно подтвержден документально. В связи с этим в период кризиса банк, за редким исключением, берет на себя риски по кредитованию клиентов, чья официальная отчетность не соответствует управленческой отчетности более чем на 30%.

Многие малые предприятия вынуждены заявлять о своей неплатежеспособности по причине возникновения просроченной дебиторской задолженности. Учитывая данный факт, следует особое внимание уделить контрагентам потенциального заемщика, условиям договора, по которому стороны взаимодействуют, а также оборачиваемости дебиторской задолженности

заемщика.

В-четвертых, качество обеспечения. В сложившейся экономической ситуации банки, как правило, не предоставляют беззалоговых кредитов сроком на 3 месяца. Залоговое обеспечение является дисциплинирующим фактором и гарантом возвращения долговых обязательств в случае, если заемщик неплатежеспособен.

Можно говорить о том, что в при данных условиях целесообразно полностью отказаться от кредитования под залог товаров в обороте, если речь идет о сроке, превышающем 6 месяцев. Также, с особой осторожностью следует относиться к кредитам, обеспеченным дорогим, но при этом уникальным оборудованием. Практика показывает, что реализовать уникальное оборудование даже с дисконтом 50% процентов – сложная задача, решение которой может потребовать существенных временных и денежных затрат.

До недавнего времени статистика свидетельствовала о повышении банками степени доверия малым предприятиям: сроки и суммы кредитования росли, банки стали больше кредитовать инвестиционные проекты и постепенно уходить от выбора оптовых и розничных продавцов в качестве целевых заемщиков.

Повысить доступность банковского кредитования для малого бизнеса также сможет развитие механизмов гарантийной поддержки предпринимателей через Корпорацию МСП и Национальную гарантийную систему. Национальная гарантийная система в свою очередь реализуется по трем направлениям [2, с.45]:

- независимые гарантии Корпорации МСП;
- банковские гарантии малого предпринимательства банка;
- поручительство региональных гарантийных организаций (РГО).

Первое направление реализуется за счет прямых гарантий для получения кредитов в аккредитованных банках (46 штук) субъектами малого предпринимательства при отсутствии или недостаточном размере залогового обязательства, что подразумевает разделение Корпорацией совместно с банком рисков, которые связаны с невозможностью соответствующего обслуживания



кредита субъектами малого предпринимательства, т.е. является гарантом исполнения субъектов малого предпринимательства обязательств по кредитному договору. Осуществляется как с участием региональной гарантийной организации, так и без нее.

Второе направление реализуется аналогично первому, но с двумя отличиями: гарантии предоставляются только через банки-партнеры малого предпринимательства банка и общая сумма гарантий не должна превышать 50 млн. руб. (включительно).

Третье направление реализуется при недостаточности залогового обеспечения по долговому обязательству. Тогда, наибольший размер поручительства РГО составляет 50–90 % от суммы поручительства.

Таким образом, можно сделать вывод, что система кредитования субъектов малого бизнеса – это специфическая часть кредитной системы, которая содержит такие элементы как принципы, методы и инструменты кредитования, планирования и контроля, а также свою кредитную инфраструктуру, способные в наибольшей степени удовлетворить потребности малых предприятий во внешних заимствованиях.

### Список используемых источников:

1. Баширов Р. Р. Методы оценки и анализ эффективности деятельности коммерческих банков в регионах // Финансовая жизнь. 2015. - № 4. – С. 54-63
2. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело организация деятельности коммерческого банка. Учебник для вузов. — Москва: Издательство Юрайт, 2015 г. — 422 с.
3. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Становление и сущность системного подхода. Москва: Изд-во Наука, 2017. – 278 с.
4. Горелая Н. В. Организация кредитования в коммерческом банке : учеб. пособие / Н. В. Горелая. – Москва: Форум : ИНФРА-М, 2016. – 207 с.
5. Киреев В. Л. Банковское дело : учебник / В. Л. Киреев, О. Л. Козлова. – Москва: КНОРУС, 2016. – 239 с.
6. Тавасиев А. М. Банковское дело: управление кредитной организацией : учеб. пособие / А. М. Тавасиев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К, 2015. – 639 с.