

10.8. ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Амирзянова Л.К., специалист отдела кредитования предприятий среднего и малого бизнеса представительства ЗАО «Кредит Европа Банк» г. Казань

Одной из основных проблем, препятствующих развитию предприятий среднего и малого бизнеса, является проблема финансирования. Средний и малый бизнес – это динамично развивающийся сегмент рынка, нуждающийся в кредитных ресурсах и активном сотрудничестве с банковской системой.

Однако существует немало проблем, с которыми сталкивается малый бизнес при кредитовании в банке. Так, коммерческие банки обычно не хотят и не могут брать на себя лишний риск и выдавать кредиты без обеспечения, тогда как малые предприниматели часто испытывают недостаток средств для залога. В этой связи малые предприятия, не располагающие «железным залогом», как правило, не могут претендовать на получение банковской ссуды.

Также существуют проблемы с прозрачностью бухгалтерской отчетности предприятий малого бизнеса. Отчетность, которая предоставляется в налоговые органы, является недостаточно полной, аналитичной, так как отражает лишь малую часть финансовых потоков. Кроме того, на большинстве малых предприятий практически отсутствует система внутреннего контроля.

Еще одной значимой проблемой является вопрос кредитования start-up. С улучшением экономической обстановки в стране, малые предприниматели более активно начинают свой бизнес. Именно в этот период они особенно нуждаются в средствах. С другой стороны, такие кредиты связаны с высоким риском, поэтому банки неохотно выдают их на стартовый капитал. Предпринимателю приходится искать альтернативные источники привлечения денежных средств.

Несмотря на существующие проблемы, кредитование среднего и малого бизнеса является привлекательным для банков. В настоящее время процентные ставки находятся на высоком уровне и причиной этого, кроме стоимости ресурсов и рисков, являются внутренние процессы. Банки нередко устанавливают минимальную сумму кредита, благодаря чему происходит отсеивание кредитов, затраты по которым не покроют расходов по рассмотрению и сопровождению кредита. Для снижения этих затрат некоторые банки применяют так называемые скоринговые карты, которые широко используются при кредитовании физических лиц. Основная идея скоринга – это присвоение заемщику определенного кредитного рейтинга, который и является решающим при одобрении или неодобрении кредита. Чем выше данный рейтинг, тем больше вероятность получения кредита.

Несмотря на рассмотренные проблемы, банки заинтересованы в дальнейшем развитии кредитования среднего и малого бизнеса. Увеличиваются сроки кредитования, снижаются процентные ставки, улучшаются условия предоставления залога. По мнению специалистов, кредитование среднего и малого бизнеса в ближайшее время станет стратегическим направлением кредитной политики для большинства коммерческих банков.

Малый бизнес в мировой практике является важнейшей движущей силой развития экономики и общества в целом. Наличие развитого сектора среднего и малого бизнеса – это одно из условий успешного функционирования национальной экономики. Для этой части экономики особенно характерны предпринимательская активность, гибкость. Специалисты отмечают высокую долю занятости рабочей силы на несельскохозяйственных предприятиях среднего и малого бизнеса в таких странах как Китай – 84,3%; Индонезия – 79,2%; Республика Корея – 78,5%¹.

Одной из основных проблем, препятствующей развитию малого бизнеса, является проблема финансирования. Малый бизнес – это динамично развивающийся

сегмент рынка, нуждающийся в кредитных ресурсах и активном сотрудничестве с банковской системой. Немалую роль при этом играет государственная политика, которая должна благоприятствовать отношениям банков и малого бизнеса. Для развития экономики, рыночных отношений значимы не только крупные, но и в меньшей степени средние и малые предприятия. Во-первых, потому, что из среды среднего и малого бизнеса берут начало крупные предприятия; во-вторых, обеспечивается быстрое обновление продуктового ряда и технологических процессов; в-третьих, развитое малое предпринимательство способствует росту стабильности общества, прочности его демократических и гражданских институтов. Поэтому государственная поддержка кредитования является очень важной и необходимой на современном этапе становления малого бизнеса. В нашей стране в 1995 году был принят Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». В законе указаны основные направления государственной поддержки малого предпринимательства, а именно:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий².

Одной из основных проблем, с которой сталкиваются малые предприниматели, является отсутствие финансирования. Коммерческие банки обычно не хотят и не могут брать на себя лишний риск и выдавать кредиты без обеспечения, тогда как у малых предпринимателей часто не хватает залога. Многие банки не принимают в залог жилую недвижимость, определенные группы товаров в обороте, старое оборудование, или применяют очень большие дисконты, вплоть до 80%. Также часто возникают проблемы с подтверждением права собственности залогодателя на предлагаемое в качестве залога имущество. Таким образом, малые предприятия, не располагающие «железным залогом», как правило, не могут претендовать на получение банковской ссуды. Наличие административной или коммерческой недвижимости существенно облегчает процедуру одобрения кредита. Также банки рассматривают такой вид обеспечения как поручительство третьих лиц, например какой-либо компании. Но найти компанию, которая могла бы выступить поручителем, проблематично, ведь в этом случае банк будет анализировать финансовое состояние и компании-поручителя.

Также существуют проблемы с прозрачностью бухгалтерской отчетности предприятий малого бизнеса. Отчетность, которая предоставляется в налоговые органы, является недостаточно полной, аналитичной,

¹ Юнусов И.А. «Малое предпринимательство в контексте рыночной трансформации российской экономики и ее интеграция в мировую экономику». Аудит и финансовый анализ: №1 2007 г., с. 430.

² Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» №88-ФЗ от 14.06.1995 г., статья 6.

так как отражает лишь малую часть финансовых потоков. С целью занижения облагаемой базы некоторые компании искажают показатели своей деятельности, отражая в отчетности не прибыль, а убытки. Это существенно затрудняет работу клиента и банка, так как в этой ситуации банк вынужден создавать большие резервы для заемщика.

Многие представители малого бизнеса не в полной мере формируют надлежащую документацию по оборотам, расходам, финансовым результатам, считая, что достаточно заплатить налоги по УСН или ЕНВД. В таких ситуациях невозможно качественно проанализировать деятельность клиента. Оперативное и полное составление регистров бухгалтерского учета позволило бы средним и малым предприятиям облегчить процедуру получения кредита, а также отслеживать динамику их развития. В этих условиях важно мотивировать малые предприятия на повышение транспарентности информации об их деятельности. Приходится констатировать также, что несмотря на принципиальное изменение как за рубежом, так и все более у нас отношения ко внутреннему контролю в организациях, на малых предприятиях эта система практически отсутствует.

Еще одной значимой проблемой является вопрос кредитования start-up. Некоторый опыт в этом вопросе накоплен в одной из республик Российской Федерации, где в 2000 году было создано Агентство по развитию предпринимательства Республики Татарстан. Одной из основных функций агентства является отбор банков с целью кредитования субъектов малого предпринимательства под государственные гарантии Республики Татарстан. В качестве примера можно привести трехстороннее соглашение между Министерством финансов РТ, Агентством по развитию предпринимательства РТ и Банком кредитования малого бизнеса (КМБ-Банком). С улучшением экономической обстановки в стране предприниматели более активно начинают свой бизнес. Именно в этот период они особенно нуждаются в средствах. Такие кредиты связаны с высоким риском, поэтому банки неохотно выдают их на стартовый капитал. Предпринимателю приходится искать альтернативные источники привлечения денежных средств³. Государство может помочь начинающим предпринимателям, финансируя их проекты и гарантируя возврат кредитных средств. Тогда банки будут активнее осуществлять кредитование start-up.

Несмотря на вышеперечисленные проблемы, банки продолжают кредитовать малый бизнес. Увеличиваются сроки кредитования, снижаются процентные ставки, упрощаются условия предоставления залога. В настоящее время доля кредитов малому бизнесу в России составляет около 2% от ВВП. В США данный показатель достигает до 20%, в среднем по странам ЕС – 30%, в Японии – 40%⁴. Согласно мнению специалистов, кредитование среднего и малого бизнеса в ближайшее время станет стратегическим направлением кредитной политики для большинства коммерческих банков. Это особенно актуально для крупных банков, предложение по кредитам которых для крупных клиентов не пользуется спросом в связи с возможно-

стью последних кредитоваться на зарубежных рынках. Кредитование среднего и малого бизнеса является интересным для банков и с точки зрения доходности. Рублевые кредиты в среднем «стоят» от 18-27%, валютные – от 10-17%. Причиной высоких эффективных банковских ставок для субъектов малого бизнеса, кроме стоимости ресурсов и рисков, также являются внутренние процессы. Для того чтобы работа с сегментом малого бизнеса была выгодна банку, необходимо создать автоматизированную технологию предоставления кредитов с максимально низкими издержками при условии поддержания качества кредитного портфеля. Последнее предполагает наличие эффективной методики оценки кредитных рисков, процедуры принятия решений и делегирования полномочий, необходимую квалификацию кредитного персонала, а также отлаженный контроль за операционными рисками⁵.

Эти проблемы по-разному решаются в банках. Для снижения затрат в некоторых из них применяются так называемые скоринговые карты, которые широко используются при кредитовании физических лиц. В других банках существует ограничение на минимальную сумму кредита, благодаря чему происходит отсеивание кредитов, затраты по которым не покроют расходов по рассмотрению и сопровождению кредита. Скоринговые модели получили широкое распространение в странах с развитой системой финансовых услуг и сравнительно недавно их начали использовать в России. Кредитный скоринг – это быстрая и точная процедура оценки кредитного риска, имеющая научное обоснование⁶. Существует много моделей скоринга. Основная идея скоринга – это присвоение заемщику определенного кредитного рейтинга, который и является решающим при одобрении или неодобрении кредита. Чем выше данный рейтинг, тем больше вероятность получения кредита. Потенциальный заемщик заполняет анкету, отвечая на вопросы, связанные с его финансовым состоянием, наличием кредитной истории, информацией об имуществе и т.д. Не принимаются во внимание дискриминирующие факторы: национальное происхождение, раса, религия.

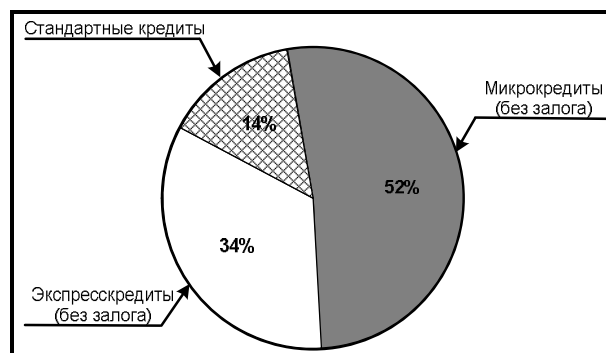


Рис.1. Кредиты, выданные в 2006 г.

Многие банки самостоятельно разрабатывают системы скоринга и пытаются внедрять их в практику. Некоторые кредитные организации пользуются системами, разработанными американскими и европейскими орга-

³ Квасова Т.А. Кредитный риск и оценка кредитоспособности заемщика – предприятий малого бизнеса. // Банковские услуги: № 7 2006 г.

⁴ Арцыбашева А.А. Особенности процесса кредитования малых предприятий. // Банковские услуги № 2 2006 г.

⁵ Кононов А. «Банки должны учиться рисковать в работе с инновационным и малым бизнесом». Российская бизнес-газета №534 от 29.11.2005 г.

⁶ Черкашенко В.Н. «Этот «загадочный скоринг». Банковское дело № 3 2006 г.

низациями. Например, ЗАО «Кредит Европа Банк» создал свою систему скоринга. Благодаря такой схеме появилась возможность выдавать микрокредиты в течение 2-3 дней и экспресс-кредиты в течение 5 дней без залога с одним поручителем до 1 500 000 рублей. Также в ЗАО «Кредит Европа Банк» практикуют стандартные кредиты на пополнение оборотных средств и инвестиционные цели сроком до 5 лет и на суммы до 50 000 000 рублей. На рис. 1 можно увидеть долю беззалоговых кредитов в кредитном портфеле, сформированном за 2006 год.

Из диаграммы видно, что до 86% выданных кредитов являются беззалоговыми. Многие предприниматели довольствуются небольшими суммами, что позволяет им сократить время на сбор документов и дополнительные затраты, связанные с оценкой и страхованием. В хозяйственной практике нередки ситуации, когда предприниматель обладает достаточно ликвидным залогом, но его деятельность является убыточной. В такой ситуации клиента обычно ожидает отказ, так как банки не работают по принципу «ломбарда».

Рассматривая отрасли хозяйства, которые являются наиболее популярными при кредитовании, можно отметить следующее. Банки охотно кредитуют промышленные, строительные, торговые организации. Многие из них отсекают компании, оказывающие консультационные, финансовые услуги. Не заинтересованы они и в кредитовании сельскохозяйственных организаций. Ниже приведена диаграмма распределения кредитов по отраслям хозяйства, выданных ЗАО «Кредит Европа Банк» в 2006 году.

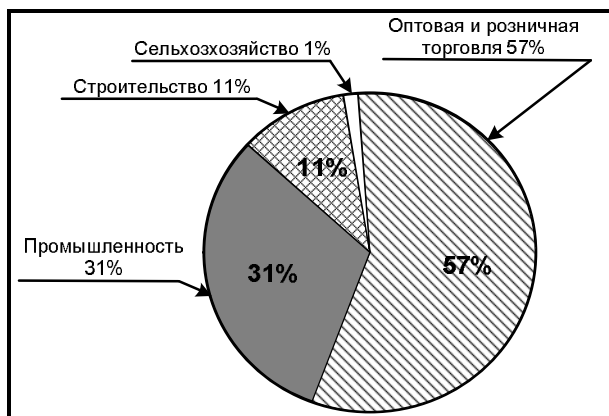


Рис.2. Распределение кредитов, выданных в 2006 г. по отраслям хозяйства

Как показано на рис. 2, почти 60% выданных кредитов приходится на торговые компании. По причине быстрой оборачиваемости оборотных средств они могут позволить себе и короткие сроки кредитования, и высокие процентные ставки. У торговых организаций, как правило, не возникает проблем с обеспечением кредита. В этой связи банки заинтересованы в них, и с целью привлечения клиентов они упрощают процедуру оформления и предварительного одобрения заявок.

Процедура подачи заявки и предварительного одобрения простая. Специалист выезжает на место, получает необходимую информацию, составляет управленческий баланс на текущую дату и проводит первичный осмотр предлагаемого залога. После одобрения заявки на кредитном комитете клиент собирает оставшиеся документы. Основная схема погашения – это выплата

основного долга и процентов равными долями ежемесячно, что позволяет дисциплинировать клиента, так как при погашении кредита в конце срока может возникнуть вопрос о необходимости отдавать накопленные средства. Благодаря ежемесячному погашению основного долга реальная переплата для клиента снижается, так как на погашенную часть основного долга проценты не начисляются. Для банка это также выгодно, поскольку он снижает свои риски. Кроме того, учитывая сезонный характер бизнеса многих клиентов, им предлагают удобные графики погашения «тела» долга.

В настоящее время многие банки занимаются кредитованием среднего и малого бизнеса и пытаются привлечь клиентов с хорошим финансовым состоянием и ликвидным залогом. Для этого они стремятся ускорить процесс обработки заявок, упростить перечень информации, предоставляемой клиентом. В последнее время многие московские и зарубежные банки открывают представительства и отделения в регионах. В основном их деятельность начинается с кредитования. Многие банки уже имеют значительную долю кредитов среднему и малому бизнесу в своем портфеле и развивают это направление, что подтверждает перспективность данного вида кредитования.

Литература

1. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» № 88-ФЗ от 14.06.1995 г.
2. Арцыбашева А.А. «Особенности процесса кредитования малых предприятий». Банковские услуги №2 2006г.
3. Квасова Т.А. «Кредитный риск и оценка кредитоспособности заемщика – предприятий малого бизнеса». Банковские услуги: №7 2006 г.
4. Кононов А. «Банки должны учиться рисковать в работе с инновационным и малым бизнесом». Российская бизнес-газета №534 от 29.11.2005 г.
5. Черкашенко В.Н. «Этот «загадочный скоринг». Банковское дело №3 2006 г.
6. Юнусов И.А. «Малое предпринимательство в контексте рыночной трансформации российской экономики и ее интеграция в мировую экономику». Аудит и финансовый анализ: №1 2007 г.

Амирзянова Лилия Камилловна

РЕЦЕНЗИЯ

В настоящий период развития российской экономики хозяйствующие субъекты и особенно предприятия малого бизнеса в большинстве своем остро нуждаются в источниках финансирования. Вследствие этого в структуре капитала нередко преобладает кредиторская задолженность, что ведет к нарушению оптимальной структуры капитала и в целом ухудшению финансового состояния организаций. В этой связи поставленные в статье проблемы обеспечения субъектов среднего и малого бизнеса кредитными ресурсами, несомненно, актуальны.

Проблемы кредитования предприятий среднего и малого бизнеса обоснованно увязаны с присущими для них повышенными рисками вследствие, например, хронической нехватки у них обеспечения кредита, низкого качества документирования хозяйственных операций, практического отсутствия системы внутреннего контроля, трудностей получения ссуды на стартовый капитал и других причин.

Глубокое понимание практики кредитования позволило автору предложить ряд рекомендаций по решению рассмотренных проблем, среди которых развитие скоринговых карт, облегчение условий работы с залогом, увеличение сроков кредитования и другие.

Статья является актуальной, востребованной, содержит конструктивные предложения и может быть рекомендована к опубликованию в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Харисова Ф.И., д.э.н., профессор Казанского государственного финансово-экономического института, кафедра «Экономический анализ и аудит»

10.8. PROBLEMS OF CREDITING OF THE ENTERPRISES OF AN AVERAGE AND SMALL-SCALE BUSINESS AND WAY OF THEIR SOLUTION

L.K. Amirzjanova, Expert of Department of Crediting of the Enterprises of an Average and Small-scale business of Representation of Joint-Stock Company «Credit Europe Bank» Kazan

One of the basic problems hindering development of the enterprises of an average and a small-scale business, the financing problem is. Average and the small-scale business is the dynamically developing segment of the market requiring credit resources and active cooperation with bank system.

However there are many problems which the small-scale business faces at crediting in bank. So, commercial banks usually do not want and cannot incur superfluous risk and produce credits without security whereas small businessmen often lack means for pledge. Thereupon the small enterprises which are not arranging «iron pledge», as a rule, cannot claim for deriving of the bank loan.

Also there are problems with транспарентностью the accounting reporting of the enterprises of a small-scale business. The reporting which is submitiven in tax organs, is insufficiently full, analytical as reflects only small part of financial streams. Besides, on the majority of small enterprises practically there is no system of the interior control.

One more significant problem is the crediting problem start-up. С improving of economic circumstances in the country, small businessmen begin the business more actively. In this phase they especially require means. On the other hand, such credits are connected with high risk, therefore banks reluctantly produce them on the starting capital. The businessman should search for alternative radiants of attraction of money resources.

Despite existing problems, average and small-scale business crediting is attractive to banks. Now interest rates are at high level and a reason of it, except cost of resources and risks, interior processes are. Banks quite often establish the minimum sum of the credit thanks to what there is a cutting off of credits, expenditures on which will not cover expenses on reviewing and credit support. Some banks apply to a drop of these expenditures so-called скоринговые maps which are widely used at crediting of physical persons. The basic idea скоринга is an appropriation to the borrower of a certain credit rating who is solving at approval or disapproval of the credit. The above the given rating, the is more probability of deriving of the credit.

Despite the considered problems, banks are interested in the further development of crediting of an average and a small-scale business. Crediting terms increase, interest rates decrease, conditions of an allotment of pledge become simpler. According to experts, average and small-scale business crediting becomes in the near future a strategic direction of a credit policy for the majority of commercial banks.