

УДК 336.71

UDC 336.71

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И
СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКИМИ
БАНКАМИ**

**THEORETICAL ASPECTS OF THE
FINANCING OF SMALL AND MEDIUM
BUSINESSES BY COMMERCIAL BANKS**

Яковенко Светлана Николаевна
доцент кафедры экономического анализа
статистики и финансов
*Кубанский государственный университет,
Краснодар, Россия*
2631302@mail.ru

Yakovenko Svetlana Nikolaevna
associate professor of the Department of Economic
Analysis, Statistics and Finance
Kuban State University, Krasnodar, Russia
2631302@mail.ru

Лондарь Антон Александрович
руководитель по развитию международного
бизнеса
ОАО «Промсвязьбанк», г. Краснодар, Россия,.
ALondar@krasnodar.psbank.ru

Londar Anton Aleksandrovich
Head of the international business development
*Open Joint-Stock Company Promsvyazbank (PSB),
Krasnodar, Russia,*
ALondar@krasnodar.psbank.ru

В статье рассматривается дефицит внешнего
финансирования малых предприятий как одна из
основных причин, препятствующих активному и
диверсифицированному развитию предприятий
малого и среднего бизнеса

The given article discusses the deficit of external
financing of small enterprises as main reasons
preventing active and diversified development of small
and medium businesses

Ключевые слова: МАЛЫЙ БИЗНЕС,
ФИНАНСИРОВАНИЕ, СИСТЕМА
КРЕДИТОВАНИЯ

Keywords: SMALL BUSINESS, FINANCING,
LENDING SYSTEM

Основной предпосылкой к формированию эффективной экономики любого государства является стабильное и устойчивое функционирование малого и среднего бизнеса (МСБ). Малый бизнес – основной создатель новых рабочих мест, не требующих для этого относительно больших инвестиций. В условиях дестабилизации экономики и ограниченности финансовых ресурсов, именно малые предприятия способны экономично и в короткие сроки решать проблемы формирования и насыщения рынка потребительских товаров и реструктуризации экономики. Располагая незначительной долей основных фондов, малый бизнес формирует внушительную прибыль, создавая при этом объемную базу для налогообложения.

В современной экономической литературе уделяется достаточно много внимания проблемам и сложностям, возникающим на различных этапах становления и развития малых предприятий. Из огромного перечня

рассматриваемых проблем, препятствующих активному и диверсифицированному развитию малых форм бизнеса, на наш взгляд, целесообразно более подробно остановиться на дефиците внешнего финансирования.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, по состоянию на начало 2010 года количество малых и средних организаций составляет 1,6 млн. шт., из них 97% занимают малые предприятия, в том числе микропредприятия, и всего 3% средние. Среднесписочная численность работников на этих предприятиях составляет 12,2 млн. человек (без внешних совместителей). Это говорит о том, что практически 18% трудоспособного населения страны занято в сфере малого и среднего бизнеса. Данная статистика еще раз подтверждает необходимость и целесообразность стимулирования экономики к созданию новых предприятий и поддержке уже имеющихся, для чего необходима эффективно функционирующая система финансирования субъектов МСБ.

По подсчетам аналитиков, объем возможного спроса малых организаций на привлеченные средства на сегодняшний день составляет 30 млрд. долларов США, а через пять лет эта цифра может вырасти вдвое – до 50-60 млрд. Однако реальные потребности бизнеса в настоящее время удовлетворены лишь на 15-20% (1).

Малым предприятиям необходимо финансирование как оборотного капитала, который на начало 2010 года составляет 12,5 трлн. руб., так и вложений в основные средства: переоборудование производственных мощностей, модернизация и ремонт выходящего из строя оборудования, приобретение коммерческой недвижимости и транспорта. Малый бизнес обладает всего 3-5% от общей доли основных фондов, имеющихся в распоряжении всего бизнеса в России, что насчитывает чуть менее 2 трлн. руб.

Сложившаяся ситуация обусловлена отсутствием адекватного подхода к кредитованию малого бизнеса, основанного на изучении особенностей кругооборота и оборота фондов малых предприятий. Являясь экономической основой кредитования, кругооборот фондов малого бизнеса оказывает существенное влияние на состав и структуру системы их кредитования (2).

Разрабатывая эффективную и адекватную систему кредитования малого бизнеса особое внимание необходимо уделить отраслевой сегментации, присущей малому бизнесу. Проанализировав данные Федеральной службы государственной статистики, отражающие текущую отраслевую принадлежность предприятий малого бизнеса, можно с достаточной определенностью сделать вывод, что наиболее востребованными и приоритетными направлениями деятельности малых предприятий по-прежнему остаются сферы торговли и оказания услуг населению. Приведем данные по количеству предприятий в различных видах экономической деятельности малого бизнеса на начало 2010 года:

Таблица 1.

Число предприятий по видам экономической деятельности на начало 2010 года			
№	Вид экономической деятельности	Количество предприятий, шт.	Доля, %
1	Оптовая и розничная торговля	661 413	41
2	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	290 003	18
3	Строительство	195 598	12
4	Обрабатывающие производства	168 945	10
5	Прочие	302 079	19
Всего		1 618 038	100

Отраслевая принадлежность бизнеса, наряду с региональными и макроэкономическими факторами, является одним из основополагающих критериев при разработке коммерческими банками кредитных продуктов для финансирования малого бизнеса. Очевидно, что предприятия торговых

сфер деятельности нуждаются в особенном подходе и формах кредитования, нежели строительные и обрабатывающие производства. Отраслевое преимущество оптовой и розничной торговли над остальными видами экономической деятельности объясняет стремление коммерческих банков к оптимизации продуктовых линеек, наиболее полно отражающих потребности и, что наиболее важно, возможности предприятий, занимающихся торговлей. В конечном итоге, предлагаемые малому бизнесу финансовые продукты формируют кредитный портфель, отвечающий следующим характерным особенностям:

1. Краткосрочность финансирования. В условиях неопределенности на внутреннем и внешнем рынках, заемщики не осуществляют долгосрочные инвестиции в дальнейшее развитие бизнеса, ограничиваясь «короткими» кредитами на осуществление текущих расходов. Кредитные средства направляются на пополнение оборотных активов (расширение ассортимента товаров, погашение задолженности по заработной плате сотрудников, а также выплаты в бюджетные и внебюджетные фонды). Со стороны кредитора краткосрочность финансирования объясняется структурой имеющихся в распоряжении денежных ресурсов. Как правило, для банков основным источником привлечения денежных средств являются вклады населения (по данным ЦБ РФ на 01.04.2011г. основную долю банковских пассивов составили депозиты физ. лиц - 29,5%, большую часть из которых занимают вклады сроком до 1 года). Не имея «длинных» пассивов, банки воздерживаются от инвестиционного кредитования, сохраняя при этом оптимальный баланс ликвидности;
2. Слабая обеспеченность. Кредитный портфель в большей степени обеспечен товарно-материальными ценностями (ТМЦ). Причиной этому служит особенность структуры имеющихся активов

предприятий малого бизнеса, которые в основном состоят из оборотных средств (товары в обороте, материалы, готовая продукция). Отрицательной характеристикой данного вида обеспечения является низкий уровень ликвидности, высокие операционные издержки при реализации, сложность мониторинга выполнения залогодателем условия по поддержанию неснижаемого уровня остатка ТМЦ на складе и т.д.;

3. Повышенные риски. Причиной отнесения банками кредитов, выданных субъектам малого и среднего бизнеса, к высоко рисковым операциям, является затрудненность, а иногда и невозможность осуществления полноценного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, вследствие высокой завуалированности потенциального заемщика, использования им различных схем оптимизации налогообложения, значительного уровня недекларируемых наличных денежных оборотов, скрытой выручки, непрозрачности и отсутствия достоверной финансовой отчетности;
4. Высокая доходность. Для компенсации повышенного риска, который принимает на себя кредитор при финансировании малого и среднего бизнеса, банки вынуждены устанавливать высокие процентные ставки. Большое количество кредитных сделок с относительно малыми суммами, что характерно при кредитовании МСБ, неизбежно приводит к значительным операционным издержкам, включающим в себя проверку правоспособности организации и собственника, выезд на место ведения бизнеса, проведение финансового анализа предприятия, проверку наличия залогового обеспечения, составление пакета кредитных договоров и т.д., что в свою очередь также отражается на стоимости кредитных продуктов.

Не смотря на повышенные риски и значительные операционные издержки, сопутствующие кредитованию малого и среднего бизнеса, банки

отмечают перспективность развития этого направления. Темпы прироста портфеля кредитов малого и среднего бизнеса (22% за 2010 год) демонстрируют приоритеты банков в развитии данного сегмента рынка и его потенциал, нежели кредитование корпоративных клиентов и розницу, портфели которых за 2010 год выросли на 10 и 14% соответственно (3). Заинтересованность банков в развитии направления работы с малым и средним бизнесом, объясняется следующими факторами:

Во-первых, направленность банков на сотрудничество с малым бизнесом приведет к получению большого количества новых клиентов, так как он занимает переходное положение между розничным и корпоративным бизнесом. В соответствии с этим, малым предприятиям можно продать весь перечень розничных продуктов, предлагаемых населению, а с другой стороны – весь комплекс услуг, в котором нуждается любое предприятие.

Во-вторых, кредиторам по-прежнему проблематично найти новых заемщиков с достаточно стабильным финансовым состоянием в корпоративном бизнесе. Практически весь устойчивый крупный бизнес уже сотрудничает с федеральными банками, которые способны предложить низкую процентную ставку. Кроме того, мировая практика демонстрирует склонность крупных предприятий, по мере стабилизации экономики, использовать небанковские способы финансирования, размещая собственные акции на рынке ценных бумаг.

В-третьих, выбирая кредитование малого бизнеса приоритетным направлением своей деятельности, банки избегают тем самым чрезмерной концентрации кредитного риска на одного крупного корпоративного заемщика либо группу взаимосвязанных. Нерегулярность кредитования крупных клиентов и невозможность точного планирования сроков фактического возврата кредитных средств вызывает сложности с размещением временно свободных ресурсов.

В-четвертых, кредитование малого и среднего бизнеса является более эффективным размещением активов банков с точки зрения доходности данных операций. Процентные ставки, предлагаемые коммерческими банками при кредитовании МСБ, значительно выше, чем при финансировании корпоративного бизнеса.

Повышенный интерес банков к кредитованию МСБ будет неизбежно сопровождаться ростом конкуренции в данном направлении развития банковского бизнеса. Для того чтобы занять хорошие позиции в данном сегменте, банкам необходимо пересмотреть систему кредитования малого бизнеса, сделать ее более эффективной.

Чтобы стимулировать приток потенциальных платежеспособных заемщиков банки должны разработать такие механизмы кредитования, при которых появится возможность снижения величины спреда процентных ставок, объемов требуемого обеспечения, а также сроков рассмотрения кредитных заявок. Кредитный цикл, начинающийся с предоставления потенциальным заемщиком в банк заявки на получения кредита, и завершающийся перечислением испрашиваемой ссуды на расчетный счет клиента, как правило, занимает от двух до четырех недель, в зависимости от характера сделки, целей финансирования и методики оценки кредитоспособности субъекта МСБ, используемой банком. Такие сроки рассмотрения кредитных заявок не приемлемы для бизнеса, нуждающегося в получении денежных средств, предназначенных для оплаты срочных счетов. Решение данной проблемы возможно при усовершенствовании организации кредитного процесса, с учетом особенностей функционирования субъектов малого бизнеса в России.

Незначительная продуктовая линейка банковских кредитов, а также форм кредитования, доступных российскому малому бизнесу, не способны обеспечить его необходимым объемом финансирования. Не смотря на следование российских банков иностранным тенденциям развития

банковского бизнеса, консервативный подход к внедрению более лояльных программ кредитования, относительно требований к залоговому обеспечению, сроку деятельности организации, оценке финансового состояния, свидетельствует о не готовности российских банков принимать риски, возникающие при выдаче долгосрочных кредитов либо кредитовании «старт-апов», так активно финансируемых зарубежом. Кроме того, рэнкинг российских банков по величине ссудного портфеля кредитов малому бизнесу (таблица 2), позволяет сделать вывод, что к лидерам рынка кредитования МСБ, в основном, относятся универсальные банки, а не специализированные именно на работе с данным сегментом бизнеса, что также противоречит стандартам западной банковской системы.

Таблица 2

Рэнкинг по величине ссудного портфеля МСБ по итогам 2011 года

Место по итогам 2011 года	Банк	Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным МСБ, тыс. руб. на 01.01.12 г.
1	ОАО «Сбербанк России»	1 001 318 147
2	ВТБ 24 (ЗАО)	111 682 682
3	Промсвязьбанк	93 795 392
4	ОАО «УРАЛСИБ»	81 774 766
5	Банк «Возрождение»	40 587 562
6	ЗАО «Банк Интеза»	38 787 002
7	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	37 657 230
8	ТКБ (ЗАО)	33 347 582
9	ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ»	30 595 842
10	ОАО «АК БАРС» Банк	25 611 696

Источник: Эксперт РА «Кредитование малого и среднего бизнеса в России: крупные банки готовятся к реваншу».

Соблюдение западных трендов в развитии банковской системы, нацеленной на создание специализированных коммерческих частных банков, основным направлением бизнеса которых будет являться работа с сегментом малого и среднего бизнеса, возможно при условии, что малый

бизнес будет позиционироваться как устойчивая и стабильно развивающаяся платформа экономической системы государства. Это утверждение одновременно предполагает и то, что действия государства в этом направлении должны всячески способствовать активному и дифференцированному развитию МСБ.

Проведенный анализ экономических, правовых и организационных аспектов финансирования малого и среднего бизнеса позволил сделать следующие выводы:

1. Российское законодательство, в области регулирования деятельности малого и среднего бизнеса, неэффективно и не позволяет разрешать целый ряд вопросов в данной области;
2. Предложенные законодателем количественные ограничения, классифицирующие бизнес в разряд «малых» и «средних», не дают достаточно полного отражения данного сегмента бизнеса, в связи с чем, автором предлагается учитывать качественные характеристики при формулировке определения малого бизнеса;
3. Приоритетность развития коммерческими банками кредитования малого и среднего бизнеса объясняется универсальностью малого бизнеса как клиента банка, нуждающегося во всей линейке банковских продуктов, высокой маржинальностью кредитования МСБ, а также предотвращением чрезмерной концентрации кредитных рисков на одного либо группу крупных корпоративных заемщиков;
4. Недостаточно эффективная организация банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса коммерческими банками, а также слабо дифференцированная продуктовая линейка банковских кредитов, не позволяет обеспечить МСБ достаточным объемом внешнего финансирования.

С точки зрения автора, дальнейшее устойчивое развитие малого бизнеса невозможно без совершенствования нормативно-правовой базы, разработки эффективной системы внешнего финансирования, адекватной реалиям российской экономики, применения комплексного социально-экономического подхода, с использованием всех инструментов государственного регулирования.

Список литературы:

1. Хайретдинов Н.Р. Анализ инфраструктуры формирования финансовых ресурсов малых организаций. Финансы и кредит № 31/2009, с 74.;
2. Арцыбашева А.А. Особенности и эффективность кредитования предприятий малого бизнеса: дис. канд. экон. наук: 08.00.10. – Москва, 2006.
3. Лондарь А.А. Проблемы современной экономики: материалы междунар. заоч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011г.) стр. 75.

References

1. Hajretdinov N.R. Analiz infrastruktury formirovanija finansovyh resursov malyh organizacij. Finansy i kredit № 31/2009, s 74.;
2. Arcybasheva A.A. Osobennosti i jeffektivnost' kreditovanija predpriyatij malogo biznesa: dis. kand. jekon. nauk: 08.00.10. – Moskva, 2006.
3. Londar' A.A. Problemy sovremennoj jekonomiki: materialy mezhdunar. zaoch. konf. (g. Cheljabinsk, dekabr' 2011g.) str. 75.