

УДК 336.774.59

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
БИЗНЕСА В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ****CURRENT PROBLEMS CREDIT SMALL AND MEDIUM  
BUSINESSES IN BRYANSK REGION**©*Караваяева Ю. С.**канд. экон. наук, Брянский государственный  
университет им. акад. А. Г. Петровского  
г. Брянск, Россия. karavaevajs@yandex.ru*©*Karavayeva Yu.**Ph.D., Petrovsky Bryansk State University  
Bryansk, Russia. karavaevajs@yandex.ru*©*Долженкова О. Н.**Брянский государственный университет  
им. акад. А. Г. Петровского  
г. Брянск, Россия, oli-rooze@yandex.ru*©*Dolzhenkova O.**Petrovsky Bryansk State University  
Bryansk, Russia. oli-rooze@yandex.ru*

*Аннотация.* В данной статье рассмотрены основные проблемы привлечения финансовых ресурсов для малого и среднего бизнеса, произведен анализ основных сдерживающих факторов развития банковского кредитования субъектом малого и среднего предпринимательства. Кроме того, рассматривается подход к проблемам организации процедуры кредитования малого бизнеса в коммерческих банках. Особое внимание уделено составляющим данного процесса: оптимизации самого бизнес-процесса, созданию однозначных критериев оценки кредитоспособности заемщика, обучению и развитию персонала в целях снижения уровня ротации кадров. Проанализированы причины возникающих при кредитовании проблем и даны конкретные рекомендации по их решению.

*Abstract.* This article discusses the main challenges of raising funds for small and medium-sized businesses, the analysis of the main constraints of bank lending to small and medium-sized businesses. In addition, the approach to the problems of organization of small business lending procedures in commercial banks. Particular attention is paid to the components of this process: the optimization of business processes, the establishment of unambiguous criteria for creditworthiness assessment, training and development in order to reduce the level of personnel rotation. The reasons arising from the lending problems and concrete recommendations to address them.

*Ключевые слова:* кредитование малого бизнеса, бизнес-процессы коммерческого банка, малое и среднее предпринимательство, банковский кредит, залоговое обеспечение, поручительство, лизинг, коммерческий кредит, кредитный риск.

*Keywords:* small business loans, commercial bank business processes, small and medium enterprises, the bank credit, collateral, guarantees, leasing, commercial loans, credit risk.

Сегодня в нашей стране благодаря экономическим реформам все больше можно наблюдать всю значимость малого бизнеса. Многие современные практики убеждены в том,

что достижение максимальных возможностей на рынке, возможны в первую очередь только посредством развития малого бизнеса.

За последние годы малый и средний бизнес набирает обороты и начинает приобретать существенную значимость в рыночной системе российской экономики, кроме того, ему уделяется внимание и на государственном уровне.

Развитие и поддержание малого предпринимательства способствует благоприятному становлению многих сфер деятельности, в частности социальной стабильности в обществе, увеличению налоговых поступлений в бюджет, обеспечению занятости населения путем создания новых рабочих мест. Рассмотрим всю сущность малого и среднего бизнеса на примере Брянской области, оценим его проблемы с точки зрения разных позиций.

В связи с этим, для начала, следует обратиться к основным показателям деятельности предприятий Брянской области (Таблица 1).

Таблица 1.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2013–2016 г. г. ([http://bryansk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/bryansk/ru/](http://bryansk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bryansk/ru/))

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016 (9 мес.)
Количество предприятий (с учетом временно приостановивших деятельность), единиц	67540	71740	82960	83620	13330
Среднесписочная численность работников, тыс. чел	58,3	61,7	62,6	62,2	45,8
Оборот малых предприятий, млн. руб.	68231,1	73443,0	82601,2	94111,5	46825,8

Так в январе–сентябре 2016 г. в Брянской области действовало 1,3 тыс. малых предприятий (с учетом временно приостановивших финансово–хозяйственную деятельность), что на 15,9% больше, чем в 2015 г. (Основные экономические показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия): <http://tmb.gks.ru>).

Их удельный вес составил 24,5%. В январе–сентябре 2016 г. на малых предприятиях число замещенных рабочих мест составило 45,8 тыс., из них 43,3 тыс. занято работниками списочного состава, 2,5 тыс. — внешними совместителями и работниками по договорам гражданско–правового характера. В среднем на одном малом предприятии трудится 34 чел. В то же время по ряду видов деятельности средняя численность занятых на одном малом предприятии выше среднего показателя.

В общем количестве малых предприятий (включая микропредприятия) за январь–июнь 2016 г. по-прежнему преобладали организации с видом экономической деятельности «оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования» (Таблица 2) [1].

Большинство малых предприятий заняты в сфере экономической деятельности, а именно это «оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования», основные показатели оборота малого бизнеса в Брянской области отобразим на Рисунке 1.

Наибольшая доля приходится на предприятия и организации оптовой и розничной торговли; по ремонту автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования — 54,1%, строительства — 14,4%, обрабатывающих производств — 10,5%, по операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлению услуг — 7,2%, сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства.

Малыми предприятиями Брянской области в январе–сентябре 2016 г. освоено 4090,8 млн. руб. инвестиций в основной капитал, что составляет 9,6% от общего объема инвестиций

в основной капитал за счет всех источников финансирования, направленных на развитие экономики и социальной сферы области, против 5,7% в том же периоде 2015 г.

Таким образом, на основе анализа деятельности, можно утверждать об укреплении позиций малого предпринимательства в экономике региона.

Таблица 2.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (ВКЛЮЧАЯ МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ) ЗА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ 2016 г.

([http://bryansk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/bryansk/ru/](http://bryansk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bryansk/ru/))

<i>Деятельность</i>	<i>Количество предприятий (включая микропредприятия), единиц</i>	<i>Средняя численность работников списочного состава (без внешних совместителей), человек</i>	<i>Оборот предприятий (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), млн. рублей</i>
Сельское хозяйство, охота и рыболовство	492	6030	2 353,8
Рыболовство и рыбоводство	15	23	2,9
Добыча полезных ископаемых	16	29	10,2
Обрабатывающие производства	1302	11141	8 951,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	77	472	370,6
Строительство	1522	9575	5 972,0
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и бытовых изделий	4940	19917	53 553,0
Гостиницы и рестораны	408	3633	2 062,6
Транспорт и связь	960	5533	4 719,9
Финансовая деятельность	108	229	28,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2352	12861	6 632,6
Образование	39	126	30,4
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	131	808	282,0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	246	1044	418,5
<b>ВСЕГО</b>	<b>12608</b>	<b>71421</b>	<b>85 387,9</b>

Однако эффективное развитие малого и среднего бизнеса в России, в частности, Брянской области, на сегодняшний день невозможно представить без развития финансово-кредитной системы (Кредитование малого и среднего бизнеса в России: крупные банки готовятся к реваншу: [http:// www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)).

Источником развития предпринимательской деятельности является банковский кредит. В свою очередь залоговые программы, которые могут предложить ведущие банки страны,

представляют собой сборку беззалогового кредитования (до 1 млн. руб.), кредитование на инвестиционные цели, коммерческую ипотеку, особые виды кредитов (лизинг, факторинг, аккредитив).



Рисунок 1. Оборот малых предприятий за январь–сентябрь 2016 г.

За счет того, что малые предприятия являются экономически выгодной активной категорией для привлечения клиентов, современные коммерческие банки рассматривают их как стратегически важных партнеров. В связи с чем, некоторым коммерческим банкам пришлось существенно реформировать и оптимизировать систему предоставления кредитов для того, чтобы на сегодняшний день была возможность предложить организациям оптимальные банковские продукты, ранее доступные только более значимым предприятиям. Так в 2015 г. за счет роста социальных страховых взносов, произошло снижение прозрачности заемщика, что, как следствие, привело к сокращению кредитования малого и среднего предпринимательства от итогов других сфер экономической деятельности — крупного бизнеса и розницы (Рисунок 2).

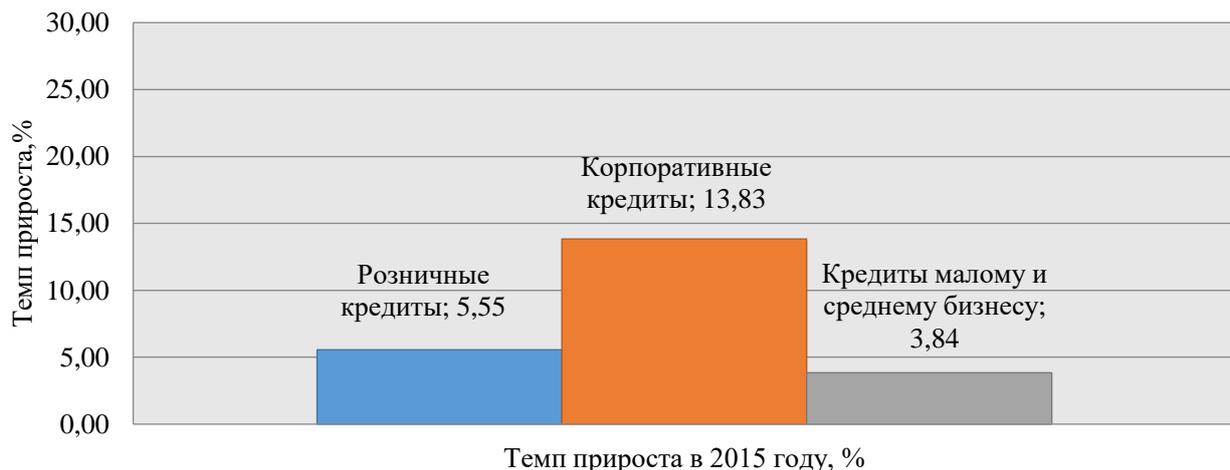


Рисунок 2. Темпы прироста кредитования МСБ в сравнении с другими сегментами банковского бизнеса, %.

Согласно предположениям банкиров, главной проблемой кредитования малого и среднего бизнеса, на сегодняшний день является непрозрачность отечественного

предпринимательства, несущая за собой крайне высокие риски невозврата кредитных средств и, как результат высокие процентные ставки [2].

Ко второй проблеме современного кредитования малого и среднего бизнеса относят недоверие, испытываемое банками. Организации данного типа существуют на рынке товаров и услуг, как правило, намного меньше, чем крупные фирмы, их жизненный цикл ограничен, поэтому следствием данного процесса является огромное количество крайне неустойчивых предприятий, которые имели бы при себе плохую кредитную историю.

Такой вид предприятий, как правило, располагает незначительной суммой капитала для того, чтобы начать свою экономическую деятельность.

Они точно будут иметь в наличии часть основных производственных фондов, которые были взяты в аренду имущества у других организаций. В связи с чем, для того чтобы взять кредит у банка, они не смогут ничего предоставить залог. В данной ситуации можно прибегнуть только к практике предоставления необеспеченных кредитов, но этот вариант предполагает под собой крайне высокие процентные ставки (Рисунок 3).

К третьей проблеме кредитования малого и среднего бизнеса относят маленькую кредитную историю или вообще полное ее отсутствие. Большинство только созданных предприятий, работающих на рынке товаров и услуг менее одного года, не являющихся резидентами, ведущими упрощенную бухгалтерию, не могут прибегнуть к кредиту, шансы есть, но их крайне мало [3].

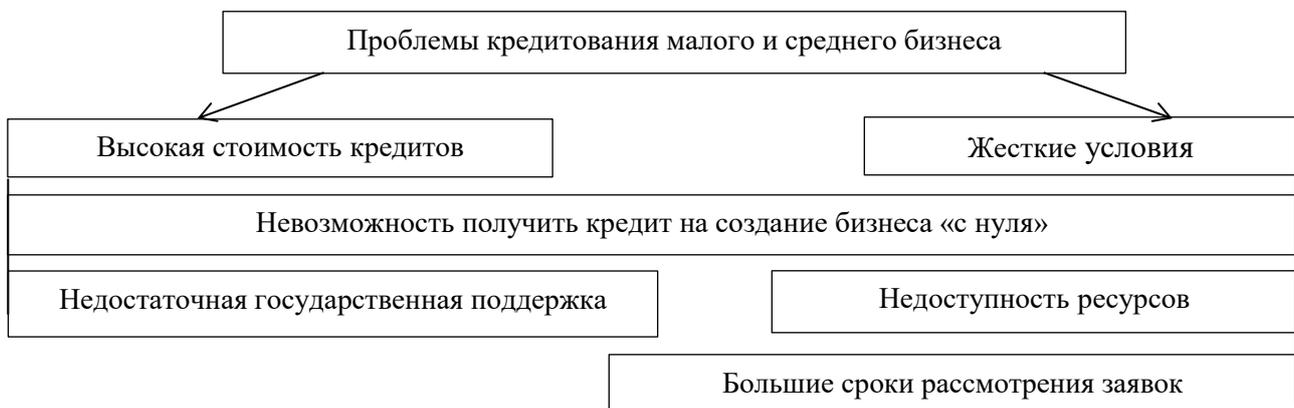


Рисунок 3. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса.

Четвертой проблемой, относящейся ко всем без исключения кредитным организациям, является то, что кредиты в российских банках выдают на небольшой период. Поэтому данным организациям зачастую необходимо перекредитовываться, ведь деятельность современных банков может быть направлена только на предоставление кредита организациям, имеющим постоянный доход и оборот денежных средств, который требуется продемонстрировать высшим заведениям. Многим субъектам малого и среднего бизнеса приходится скрывать настоящие финансовые результаты из-за постоянного налогообложения. В отчетах они не отражают всю суть масштабов своей финансовой деятельности, скрывают прибыль и активы. К таким предприятиям банки вынуждены принять соответствующие суровые решения по отказу выдаче в кредите, поскольку кредитная заявка не может быть аргументированной.

Пятой немаловажной проблемой является значительный уровень риска. Во-первых, банкам очень сложно вынести справедливую оценку и объективно оценить уровень устойчивости потенциального заемщика. Во-вторых, нередко деятельность малого и среднего бизнеса не является прозрачной, в связи с чем банк не может получить достоверную информацию о доходах и расходах предприятия, о состоянии положения дел в целом.

Другим моментом кредитных историй в банках при получении кредита является формирующийся бизнес, который связан с крайне высокими рисками. Формирующийся бизнес является начальным этапом коммерческой деятельности, он может не иметь при себе кредитной истории, объектов залога и вообще не ясно, как проявит себя в той или иной ситуации, а также в выплатах по кредиту. При этом статистика Брянской области утверждает, что малые предприятия представляют собой крайне дисциплинированных заемщиков — невозврат или просрочка кредита составляет всего лишь 1–2%.

Банки, которые занимаются кредитованием малого бизнеса, ставят проблему залогового обеспечения на главное место, ведь не каждая компания имеет возможность в качестве залога дать банку все свое ликвидное имущество, вследствие чего кредитные организации идут на риски и выдают необеспеченные и частично обеспеченные кредиты.

Следующим важным моментом при получении кредита является финансовый механизм — коммерческий кредит поставщиков. Он находит свое место, и незаменимость в большей части для малых организаций и индивидуальных предпринимателей, которые приобретают коммерческий транспорт (находящийся в употреблении). Клиенту предоставляется хорошая возможность внести предоплату в размере 30%, а уже оставшуюся сумму он имеет право погасить в течение всего оставшегося года. В данном случае экономическое состояние не представляет банку никакого интереса, а клиент может являться физическим лицом. Если все стороны согласны и правила соблюдены, то между лицами заключается договор аренды с правом выкупа.

Следующим слабым звеном является скорость, оперативность и оформление рассмотрения договора кредитной заявки, поскольку зачастую заемщик нуждается в наличных средствах прямо «здесь и сейчас». Сегодня подписание и оформление договора любой формы невозможно представить без заявления на предоставление кредита для бизнеса, анкеты поручителей, финансовой отчетности, включающей 2 последних квартала текущего года с отметкой инспекции, списка основных средств, копий договоров с крупными покупателями и поставщиками, учредительных документов. Зачастую сотрудники бухгалтерии могут потребовать представить справку о наличии денежных средств на расчетном счете и в кассе, а также список дебиторов и кредиторов организации.

Несмотря на то, что у банка имеются соответствующие программы по ведению малого и среднего бизнеса, чаще используется подход, представляющий собой более детальное изучение каждого заемщика. В связи с чем современная система скоринговой оценки рисков может не оправдать в себе функции по снижению рисков и издержек обращения по обработке одного клиента. «Показатель отраслевой централизации банковского капитала дает возможность сделать оценку специфических отраслевых особенностей банковской деятельности. За исследуемый период наименьшее значение данного показателя наблюдалось в таких отраслях, как строительство, транспорт и связь. Сложившаяся тенденция к снижению была предопределена снижением величины размещенных кредитов в данных отраслях» [4].

Согласно советам опытных бизнесменов, иногда проще взять в долг у ростовщика под 5–7% в месяц, чем идти на контакт кредитному учреждению, чтобы получить правомерный обоснованный кредит, реальная стоимость которого в 2 раза меньше.

Процесс получения кредитов для субъектов малого и среднего бизнеса усугубляется малой прозрачностью предлагаемых продуктов и программ, а также длительным рассмотрением кредитной заявки, что делает весь этот процесс крайне сложным. В свою очередь лидером среди проблем по кредитованию МСБ в России по праву является требование банков о предоставлении поручителей или залога.

При залоговом кредитовании крайне значимое внимание уделяется качеству залогового обеспечения. Помимо этого, зачастую банки предъявляют требование — застраховать залоговое имущество. Данное условие связано с тем, что в случае банкротства фирмы

возможна ситуация, при которой имущество под залогом поступает на аукцион, и банк не имеет на него преимущественного права. Оценку залога в большинстве случаев банки выполняют без помощи других лиц. Здесь важно, что оценочная цена залога нередко должна вдвое превышать сумму кредита.

Но, не смотря на все трудности, российские банки, прежде всего, региональные, приступают к стремительному изучению данной сферы, связанной с кредитованием малого и среднего бизнеса, оценивая всю суть перспективности кредитования малого бизнеса, а также для укрепления своих конкурентоспособных позиций [5].

«Следует также отметить, что при разработке финансового механизма региональной инновационной политики на Западе законодательство запрещает использовать бюджетные средства территорий в интересах частных фирм. Поскольку освоение частными предприятиями новейших технологий происходит на коммерческой основе, власти не имеют права прямо финансировать этот процесс из бюджета. Для целей распространения инноваций создаются бесприбыльные венчурные организации и фонды, посредством которых власти проводят научно–техническую политику. При этом территориальные власти наделяют инновационные фирмы и фонды правом выпуска займов, акций под конкретные проекты, кредитования новых компаний и т. д. Венчурные фонды пользуются грантами центрального правительства, бюджетными ассигнованиями территорий. Им разрешено выпускать облигации и даже лотереи для финансирования инноваций» [6].

В итоге можно сказать и сделать вывод о том, что сегодня банковский сектор скорее ориентирован на базу малого предпринимательства. Банковские учреждения становятся все более грамотными и заинтересованными в том, чтобы увеличить себе объемы кредитования предприятий и организации, занимающихся в сфере малого и среднего бизнеса [1]. Это происходит по ряду причин.

1. Показатель доходности от вложений в проекты малого и среднего бизнеса по кредитованию кассовых операций превышает показатели стандартного в сфере крупного бизнеса.

2. При хорошем качестве управления малый и средний бизнес, а также своевременном кредите через пару лет станет бизнесом, при этом у него уже будет в наличии кредитная история, а также сформируется определенная финансовая грамотность — диверсификация рисков (лучше 10 млн. руб. разместить в 5 предприятиях, чем в одном);

3. Предприятия, которые относятся к крупным и имеют возможность реализовать грандиозные проекты и программы уже нашли свое место в банковской системе. В свою очередь работа малого бизнеса является еще сомнительным сектором и должна стать основой, базой для деятельности малых и средних банков.

4. Малый и средний бизнес может вынести любые воздействия и испытания, приготовленные внешней средой, он самый мобильный и может быстро приспособиться к новым создаваемым условиям рынка.

Необходимо отметить то, что кредитные средства, выделяющиеся малому и среднему бизнесу, имеют все шансы стать не только инструментом поддержки предпринимательства, но и мощным оружием для борьбы с бедностью, а также способствовать развитию социально значимых проектов в нашей стране. Сегодня кредитование малого бизнеса является одним из более прибыльных вложений денежных средств, поскольку с каждым днем малый и средний бизнес будет занимать все более высокие позиции сегмента экономики, способные изменить масштабы финансовой деятельности государства.

*Список литературы:*

1. Черемисина Т. Н. Малое и среднее предпринимательство — неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйства // Социально–экономические явления и процессы. Брянск. 2015. №10. С. 216–220.
2. Агаян Ш. А. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса РФ // Молодой ученый. 2016. №3. С. 138–141.
3. Рыбкина А. Г., Черемисина Н. В. Проблемы бухгалтерского учета лизинговых операций у лизингополучателя при учете имущества (предмета лизинга) на его балансе // Социально–экономические явления и процессы. Тамбов, 2015. №4.
4. Караваева Ю. С., Никонец О. Е. Финансовый анализ перспектив развития кредитного банковского сектора в регионе // Вестник НГИЭИ. 2016. №1 (56). С. 71–82.
5. Савинова Д. В. Модель кредитования малого бизнеса // Банковское дело. 2015. №11. С. 64–66.
6. Караваева Ю. С. Финансовый механизм региональной инновационной политики // Вестник Брянского государственного университета. 2015. №1. С. 298–301.

*References:*

1. Cheremisina T. N. Maloe i srednee predprinimatelstvo — neotemlemyi element sovremennoi rynochnoi sistemy khozyaistva. Sotsialno–ekonomicheskie yavleniya i protsessy. Bryansk, 2015, no.10, pp. 216–220.
2. Agayan Sh. A. Problemy kreditovaniya malogo i srednego biznesa RF. Molodoi uchenyi, 2016, no. 3, pp. 138–141.
3. Rybkina A. G., Cheremisina N. V. Problemy bukhgalterskogo ucheta lizingovykh operatsii u lizingopoluchatelya pri uchete imushchestva (predmeta lizinga) na ego balanse. Sotsialno–ekonomicheskie yavleniya i protsessy. Tambov, 2015, no. 4.
4. Karavaeva Yu. S., Nikonets O. E. Finansovyi analiz perspektiv razvitiya kreditnogo bankovskogo sektora v regione. Vestnik NGIEI, no.1 (56), 2016, pp. 71–82.
5. Savinova D. V. Model kreditovaniya malogo biznesa. Bankovskoe delo, 2015, no. 11, pp. 64–66.
6. Karavaeva Yu. S. Finansovyi mekhanizm regionalnoi innovatsionnoi politiki. Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta, 2015, no. 1, pp. 298–301.

*Работа поступила  
в редакцию 14.12.2016 г.*

*Принята к публикации  
17.12.2016 г.*