

НЕОБХОДИМОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ И ВИДЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА БАНКАМИ

Мовсесян К.О.

*Мовсесян Кристина Огановна – магистрант,
кафедра банковского дела,
Ростовский государственный экономический университет, г. Ростов-на-Дону*

Аннотация: в статье анализируются виды банковских кредитов для бизнеса, необходимость кредитования для малых предприятий.

Ключевые слова: анализ, банки, малый бизнес, экономика, средний бизнес.

Несмотря на значительный скачок в развитии в последние годы, потенциал российского малого бизнеса пока остается нереализованным. Во многом его рост ограничивают существующие законодательные условия. Прекращению деятельности или уходу «в тень» большинства предприятий сектора способствовали налоговая нагрузка и рост страховых взносов. В сложившихся на сегодняшний день условиях запрета ввоза продуктов из ЕС и США перед российскими предпринимателями открываются новые рыночные ниши и новые возможности. Для переориентации своей деятельности или же для открытия нового бизнеса, позволяющего занять освободившуюся рыночную нишу, появляется необходимость в денежных средствах, что способствует росту спроса на банковские кредиты.

В специальной литературе часто высказывается мнение о том, что кредитование малого бизнеса сопряжено с высокими рисками для банков. Данная проблема называется чуть ли не основной причиной отказа банков от кредитования субъектов МП.

Это не совсем верно. Малый бизнес условно можно разделить на две категории: действующий и формирующийся. Формирующийся бизнес, действительно, очень рискованный.¹ Он начинается, как правило, при острейшем недостатке всех видов ресурсов, начиная от квалифицированного персонала и заканчивая деньгами, помещением и всем остальным.

Во-вторых, для получения кредита субъекту МП обычно необходимо представить перспективный, выгодный инвестиционный проект или бизнес-план. Составление качественного бизнес-плана требует обращения к определенным специалистам в консалтинговые фирмы, но у большинства малых предприятий попросту нет на это средств. Именно поэтому зачастую у финансирующих структур создается ложное представление, проектов, достойных вложений, нет.

Третьей причиной отказа банков от работы с малыми предпринимателями является отсутствие необходимого залогового обеспечения. Вклад недвижимости в структуре активов МП минимален и основные производственные фонды в большинстве случаев являются не собственностью предприятия, а арендованным имуществом. Поэтому в большинстве случаев МП нечего предоставить банку в качестве залога для того, чтобы получить кредит. Те участники рынка, которые скорее начнут более гибко подходить к оценке залогов, сохраняя при этом свои риски на допустимом уровне, в перспективе имеют больше шансов выиграть борьбу за заемщиков.

К основным причинам отказа банков от кредитования МП можно также отнести короткую кредитную историю предприятия или ее полное отсутствие; желание получать кредит в критических ситуациях при резко пошатнувшемся финансовом положении.

Тем не менее, пока цена кредита находится в обратной пропорции к размеру предприятия. Для малых предприятий она выше, чем для крупных, – в среднем 22% против 15% годовых соответственно. При этом разброс среднегодовых ставок достаточно велик – от 15 до 35%². Зависят они от региона, в котором находится банк, насыщенности его ресурсами, сроков кредитования.

Оценить риски при кредитовании малого предприятия гораздо легче, чем при выдаче средств крупной компании, так как легче понять структуру бизнеса, требуется меньше времени для его оценки. Проанализировать его намного проще, чем в случаях с холдингами, где множество «дочек», и одни могут иметь прибыль, другие – убытки, и в результате трудно понять, что же на самом деле происходит с финансовыми потоками внутри холдинга.

У каждого банка свой подход к выдаче займов субъектам малого бизнеса. Ряд финансовых учреждений кредитует малый бизнес в рамках общих программ для юридических лиц или даже для физических лиц — индивидуальных предпринимателей (ИП). Но банки, позиционирующие поддержку малого бизнеса как одно из главных своих направлений, продвигают отдельную линейку кредитных продуктов для малого бизнеса.

¹ Винихина С. И. Кредитование малого бизнеса // Экономика и образование. 2014. №1 с. 139-145.

² Данные на основе интернет-сайта banki.ru.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 13.07.2015 № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» // Правовая система «Консультант+».
2. *Лаврушин О.И.* Банковское дело: учебное пособие / О.И. Лаврушин. 8-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2009. 768 с.
3. *Лаврушин О.И.* Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева. 10-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2013. 800 с.
4. *Лаврушин О.И.* Деньги, кредит, банки: учебное пособие / О.И. Лаврушин. М.: Финансы и статистика, 2004. 459 с.
5. *Белоглазова Г.Н.* Банковское дело: учебник / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2003. С. 239.
6. *Костерина Т.М.* Банковское дело: учебно-практическое пособие / Костерина Т.М. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. 360 с.
7. *Жуков Е.Ф.* Деньги, кредит, банки: учебник / Е.Ф. Жуков, Н.Д. Эриашвили, Н.М. Зеленкова. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2011. 783 с.