

ПРОБЛЕМЫ ДОСТУПА МАЛОГО БИЗНЕСА К ЗАЕМНЫМ СРЕДСТВАМ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ладанов А. А.

В статье раскрываются основные проблемы, с которыми сталкивается малый бизнес при использовании заемных средств кредитных организаций. Проводится анализ всех этапов процесса кредитования и выявления препятствий, не позволяющих малому бизнесу получить кредит в банке. Также автором предложен ряд изменений в деятельности субъектов малого бизнеса и процесса кредитования банков, с целью дать возможность малому бизнесу без проблем использовать заемные средства кредитных учреждений.

In the article are considered the basic problems which small business faces at use of loans and credit of the credit organizations. Analyze in details all stages of process of crediting and reveal the obstacles, not allowing small business to obtain the credit in bank. Also author offers a number of changes in activity of subjects of small business and process of crediting of banks, in order to give the opportunity to small business to use without problems loans of credit institutions.

Ключевые слова: малый бизнес, кредит, залог, банк, финансовое состояние предприятия.

Keywords: small business, loan, pledge, bank, financial condition of the firm.

Любое предприятие, начиная свою деятельность, всегда рассчитывает только на свои финансовые возможности, на свой первоначальный капитал. Не меньше чем полгода уходит на налаживание связей, финансовых потоков и в целом на стабилизацию бизнес-процесса в конкретной фирме. Продукция фирмы начинает пользоваться все большим спросом среди потребителей, и компания сталкивается с острой нехваткой оборотных средств. Поэтому предприятие вынуждено обращаться в кредитные учреждения за предоставлением финансирования. Однако далеко не все малые и средние предприятия могут получить финансирование в кредитных учреждениях, хотя ситуация с кредитованием малого и среднего бизнеса улучшается.

По итогам 2010 года показатели рынка кредитования малого и среднего бизнеса значительно улучшились: задолженность малых и средних предприятий составила 3,2 трлн руб., увеличившись на

21,9% по сравнению с 2009 годом: объем выданных кредитов увеличился на 56%; доля просроченной задолженности в общем объеме задолженности стабилизировалась за счет благоприятного влияния новых кредитов и на конец года держалась на уровне 8,8% [2].

Тенденция роста объема выданных малому и среднему бизнесу кредитов продолжается и в 2011 году. По сравнению с результатами первого квартала 2010 года за первые 3 месяца 2011 года рынок кредитования малого и среднего бизнеса увеличился на 38,8%. Всего на начало апреля 2011 года банки выдали кредитов на сумму 1,18 трлн руб. Около половины этого объема приходится на 30 крупнейших банков РФ.

Негативной тенденцией первого квартала 2011 года стало увеличение просроченной задолженности до 301,4 млрд руб. (с 284 млрд руб. на начало 2011 года) и ее удельного показателя до 9,5%.

Согласно прогнозам аналитиков, увеличение доли просроченной задолженности, скорее всего, носит временный характер и стабилизируется к концу года, а прирост размера совокупного портфеля малого и среднего бизнеса в 2011 году ожидается на уровне 20-27% к показателям 2010 года (до 3,9-4,1 трлн руб.).

Данные цифры говорят о том, что малый и средний бизнес в России восстанавливается и растет. Однако, по мнению некоторых экспертов, всего лишь 25% потребности в заемных средствах покрывается за счет выдачи кредитов, т.е. всего лишь 1 предприниматель из 4 получает кредит, остальные же не могут его получить в силу ряда причин. Проблема доступа малого бизнеса к заемным средствам кредитных учреждений остается открытой [2].

Основными препятствиями на пути получения бизнесом заемных средств являются:

- 1) отсутствие обеспечения;
- 2) непрозрачность бизнеса;
- 3) сложная и длительная процедура получения заемных средств.

Самой главной проблемой получения кредита для малого бизнеса является отсутствие твердых залогов. У тех предпринимателей, которые только начинают плавание в море бизнеса, нет ни коммерческой недвижимости, ни оборудования, ни дорогостоящих автомобилей. Поэтому получить кредит на приемлемых условиях у них не получается. Малый бизнес, который занимается производством какой-либо продукции или торговлей различными видами товара, могут в качестве обеспечения по кредиту предложить товары в обороте. Но и в этом случае есть ряд ограничений на

данный вид залога, прежде всего ограничение по ликвидности товара. Так, например, если предприниматель занимается торговлей обувью, то шансы, что банк примет такой залог, минимальны, либо предложит совершенно не выгодные условия кредитования. Наоборот, если предприниматель торгует табачными и алкогольными изделиями, то банки более охотно выдают кредиты под такой залог, однако условия кредита намного хуже, чем если бы в обеспечении кредита находилась недвижимость или транспортные средства.

Многие предприниматели являются владельцами достаточно дорогих легковых автомобилей или обычных грузовых машин (специфика деятельности предприятия), поэтому предоставляя в залог транспортное средство, предприниматель может рассчитывать на хорошие условия кредитования, в том числе на длительный срок кредита. Но и здесь есть одна загвоздка, которая в большинстве случаев отбивает желание бизнесменов брать кредиты под залог транспортного средства - это обязательное страхование АВТОКАСКО транспортного средства, передаваемого в залог. У большинства страховых компаний стоимость страхования КАСКО, оставляет от 5% от рыночной стоимости и выше; учитывая, что банк дисконтирует стоимость транспортного средства до суммы кредита, то к ставке кредита годовых еще надо прибавить как минимум 5% за ежегодное страхования автомобиля на полную залоговую стоимость. В некоторых случаях стоимость страхования составляет до 30% от полной стоимости кредита. Поэтому если бизнесмен сам не страхует свой автомобиль АВТОКАСКО, то кредитование под залог транспортного средства становится невыгодным для него, так как расходы по обслуживанию кредита значительно снижают прибыль малого предприятия.

Другое дело - кредитование под недвижимость: банки охотно дают такие кредиты, так как риски при данном залоге минимальны, прежде всего риск утраты или порчи залога. Условия кредита под залог недвижимости самые лучшие, сроки длинные, ставки низкие. Хотя есть ряд особенностей, которые необходимо учитывать бизнесменам. Прежде всего, обязательная государственная регистрация договора ипотеки в Управлении федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, срок регистрации договора ипотеки составляет 10 рабочих дней, или около 14 календарных дней, таким образом, получить денежные средства заемщик может только через две недели после подписания договоров.

Однако у большинства предпринимателей нет в собственности объектов нежилой недвижимости, и свою деятельность они осуществляют на арендуемых площадях, поэтому им нечего предложить в обеспечение кредита. Конечно, предприятия могут получить кредит в банках, где ссуды выдаются очень быстро и без обеспечения, но ставки по таким ссудам значительно выше рентабельности

бизнеса. И в конечном счете бизнесмены вынуждены идти на худшие условия кредитования, так как не имеют хороших залогов.

Следующая проблема малого и среднего бизнеса – это непрозрачность деятельности.

Банки и другие кредитные организации оценивают деятельность компаний только по официальной отчетности малого и среднего бизнеса, в которой зачастую отражены далеко не все результаты деятельности предприятий. Вместе с тем сегодня все большее количество кредитных организаций применяет методику оценки бизнеса ЕБРР (Европейский Банк реконструкции и развития), в рамках которой возможно осуществление финансового анализа управленческой отчетности предприятия для оценки бизнеса. Однако при применении данной методики оценки бизнеса также возникают определенные проблемы, например низкий уровень организации бухгалтерского учета на малых и средних предприятиях. Как правило, малые и средние предприятия, случайно или целенаправленно совершая ошибки при ведении бухгалтерской отчетности, занижают финансовые показатели деятельности компании, основными из которых являются уровень полученных доходов и объем прибыли.

И все-таки проблема непрозрачности отечественного бизнеса заключается не столько в подаче недостоверной финансовой отчетности, сколько в осуществлении в значительных объемах наличных расчетов между малыми и средними предприятиями. В данном случае организации, кредитующие подобные компании, не в состоянии спрогнозировать или проконтролировать пути погашения кредитов или займов потенциального заемщика. В такой ситуации для банка возникает высокий уровень риска невозврата денежных средств заемщиком и невозможности осуществления принудительного взыскания долга ввиду отсутствия у заемщика необходимых средств. Более того, банк не может взыскать сумму долга с расчетного счета заемщика, поскольку последний, работая за наличный расчет, практически не осуществляет платежи через расчетные счета. Поэтому во многих банках существует негласный запрет на финансирование предприятий малого и среднего бизнеса, в которых доля годового безналичного оборота превышает запрашиваемую сумму кредита [1].

Одним из главных преимуществ наличного расчета для предприятий малого и среднего бизнеса является то, что поставщик получает оплату за отгруженный товар сразу после осуществления поставки, в то время как при безналичном расчете покупатели зачастую задерживают платежи. Такое же преимущество получают крупные федеральные поставщики при отгрузке товара региональным оптовым компаниям. Региональные поставщики, как правило, оплачивают товар

наличными денежными средствами. Также в данном случае немаловажную роль играет психологический аспект наличного оборота – по мнению бизнесменов, оплата наличными денежными средствами гарантирует сам факт оплаты, в то время как оплата путем перевода денежных средств с одного расчетного счета на другой, как правило, не вызывает доверия местных предпринимателей. Тем более в бизнес-практике нередки случаи неоплаты покупателем отгруженного товара. Также операции по наличному расчету упрощаются отсутствием официального договора между поставщиком и покупателем.

Одной из основных причин широкой популярности операций по наличному расчету среди предприятий малого и среднего бизнеса является стремление предпринимателей уйти от уплаты налогов в больших размерах.

«Не до жиру – быть бы живу», – так малый и средний бизнес рассуждает в России уже давно и не беспочвенно, поскольку фискальная нагрузка на бизнес в России сегодня крайне высока. Высокая налоговая нагрузка российских предприятий сегодня приводит не только к тому, что предприниматели декларируют не все получаемые ими доходы, но и к возврату зарплаты в «конвертах», что снижает уровень поступлений налоговых отчислений в бюджет и внебюджетные фонды [1].

Наконец, третья основная проблема доступа малого и среднего бизнеса к заемным средствам – это сложность и длительность процедуры рассмотрения кредитных заявок.

Другая проблема при кредитовании малого бизнеса – это сложные и длительные процедуры рассмотрения кредитных заявок банками.

Сама процедура состоит из нескольких этапов:

1. предварительное рассмотрение кредитной заявки;
2. сбор полного комплекта документов;
3. рассмотрение заявки на кредитном комитете банка и принятие решение относительно кредитной заявки.

На первом этапе бизнесмен должен заполнить анкету банка, в которой отражаются основные характеристики бизнеса, в том числе юридические, финансовые, хозяйственные и другие. В заявке указывается сумма, срок, цель кредитования, также в дополнение к кредитной заявке потенциальный

заемщик обычно должен приложить свою финансовую отчетность. Проведя экспресс - анализ заявки, сотрудника банка уже могут сказать, может ли малое предприятие рассчитывать на получение кредита и на каких условиях. Данная процедура очень важна с точки зрения периода рассмотрения кредитной заявки, так как не всегда требуется полный комплект документов для того, чтобы увидеть, реально ли подходит заявка предпринимателя под кредитные программы того или иного банка. Большинство отказов происходит именно на данном этапе рассмотрения кредитных заявок, потому что запрашиваемый кредит не подходит под требования кредитных программ банка. Например, зачастую кредит не может быть выдан не по причинам отсутствия залога или плохого финансового состояния заемщика, а из-за плохой кредитной истории, наличия судебных разбирательств, судимостей владельцев бизнеса.

На данном этапе малый бизнес сталкивается с проблемой заполнения кредитной заявки, которая у разных банков имеет совершенно разный вид, и в некоторых случаях заполнение заявки является большой головной болью. Здесь важна помощь сотрудников кредитных подразделений, работающих по направлению малого и среднего бизнеса, чтобы бизнесмен смог в полном объеме отразить всю информацию, запрашиваемую в кредитной заявке, что соответственно повлияет на решение сотрудников кредитного отдела о дальнейшей работе с потенциальным заемщиком.

Следующий этап и самый сложный – это сбор полного комплекта документов, который включает в себя уставные документы, финансовые данные и документы по залому. В своем большинстве малый бизнес применяет упрощенную систему налогообложения и систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. Банки при анализе финансового состояния используют только финансовую отчетность, сдаваемую в налоговую службу. При применении упрощенной системы налогообложения предприниматель обязан вести книгу доходов и расходов, где отражаются все хозяйственные операции по приходу и выбытию денежных средств. Если применяется упрощенная система налогообложения - «доходы», то отражаются операции по приходу денежных средств. Вроде бы все прозрачно, и есть реальная возможность оценить доходность бизнеса, однако многие предприниматели отражают не все хозяйственные операции, сильно занижая налоговую базу. Таким образом не все доходы предприниматель может подтвердить документально и, соответственно, рассчитывать на необходимую сумму кредита.

Если же малый бизнес применяет ЕНВД, то в качестве налоговой базы используется доходность того или иного актива, принятого в качестве показателя расчета налоговой базы. Соответственно, реальные доходы предпринимателя значительно выше, чем это указано в декларации. Однако у тех

предпринимателей, кто работал в розничной сфере до недавнего времени была возможность подтвердить свои доходы с помощью кассовой книги, которая также сдавалась в налоговую службу. Но на сегодня такая обязанность не существует, предприниматели в сфере розничной торговли и сферы услуг могут не вести кассовые книги, и как только такое разрешение было получено, весь розничный бизнес быстро избавился от ведения кассовой книги и от самих кассовых аппаратов. Проблема бухгалтерского учета является основным препятствием для доступа малого и среднего бизнеса к заемным средствам кредитных организаций. Отсутствие в штате малых предприятий бухгалтера или же привлечение сторонних организаций лишь для составления налоговых деклараций приводит к незнанию самих владельцев бизнеса о финансовом состоянии своего бизнеса. Когда такие предприниматели обращаются за кредитом, то некоторые не могут даже назвать, какую выручку они получают, и конечно, такие бизнесмены не производят положительного впечатления на сотрудников кредитных подразделений.

При отсутствии залога и наличии хорошего финансового состояния малый бизнес может получить доверительные кредиты без предоставления твердых залогов либо такую услугу, как овердрафт по расчетному счету, если все свои расчеты он проводит через расчетный счет банка. Также возможны и альтернативные источники финансирования без предоставления твердого залога, например факторинг. Если малое предприятие имеет договора поставки с отсрочкой платежа и дебиторы расплачиваются с ним в установленный срок отсрочки платежа, то дебиторская задолженность может быть уступлена фактор-фирме по факторинговой схеме. Для малых предприятий, работающих на арендованных помещениях и продающих свою продукцию юридическим лицам или предпринимателям, факторинг может стать единственным источником финансирования оборотного капитала. Однако факторинг требует от предпринимателей, чтобы расчеты между поставщиком и дебитором осуществлялись только в безналичной форме. Соответственно, данный аспект может подстегнуть малый бизнес показывать все свои доходы.

С другой стороны, самим кредитным организациям необходимо менять подходы к кредитованию малого бизнеса, прежде всего упрощать процесс рассмотрения заявок, уменьшить количество запрашиваемых документов. Так, для принятия решения о кредитовании от предпринимателей фактически необходимо только финансовые данные и, при наличии залога, документы, подтверждающие право собственности на залог. В европейских банках от заемщиков для принятия решения о кредитовании требуется небольшой пакет документов, а остальные заемщик доносит уже после принятия решения о кредитовании, но до заключения кредитного договора. Процесс

рассмотрения заявки занимает не более пяти рабочих дней со дня обращения клиента за кредитом, при условии наличия хорошего бухгалтерского учета у малого бизнеса. Поэтому проблема кредитования малого бизнеса в Европе не стоит так остро, как в России.

Любая кредитная организация может иметь большое количество разработанных программ кредитования малого бизнеса, однако если не будут четко отлажены процесс рассмотрения кредитных заявок, упрощен процесс принятия решений, то проблема кредитования малого бизнеса так и не будет решена. Требуется, чтобы обе стороны шли на встречу, друг другу, малый бизнес становился более прозрачным, а банки снижали свои требования к нему. Тогда процесс кредитования станет взаимовыгодным и для малого бизнеса, и для кредитных организаций [3].

Список литературы:

1. Альтернативные источники финансирования малого и среднего бизнеса в России. [Электронный ресурс]. URL: <http://a-economist.narod.ru/section2/2008-2009/alekseeva.htm>
2. Кредитование малого и среднего бизнеса в России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.raexpert.ru/editions/bulletin/07apr2010.pdf>
3. Совершенствование кредитования малого бизнеса. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kreditbusiness.ru/kreditovanie/467-sovershenstvovanie-kreditovaniya-malogo-biznesa.html>.

Literature:

1. Alternative sources of financing of small and medium business in Russia. URL: <http://a-economist.narod.ru/section2/2008-2009/alekseeva.htm>
2. Crediting of small and middle business in Russia. URL: <http://www.raexpert.ru/editions/bulletin/07apr2010.pdf>
3. Enhancement of crediting of small business. URL: <http://www.kreditbusiness.ru/kreditovanie/467-sovershenstvovanie-kreditovaniya-malogo-biznesa.html>.