

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СИСТЕМЕ УСЛУГ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ

*Наталья Ивановна Денисова, канд. экон. наук, зав. кафедрой финансов и кредита,
E-mail: dezar@mail.ru,*

*Людмила Михайловна Чиженко, доцент кафедры финансов и кредита,
E-mail: miss.chijenko@yandex,*

*Иван Петрович Чиженко, доцент кафедры финансов и кредита,
E-mail: chijenko.iw@yandex,*

*Рязанский филиал Московского университета имени С.Ю. Витте,
<http://www.muiiv.ru/ryazan/>*

В статье раскрыты особенности механизма кредитования малого бизнеса в современных условиях. Выделены проблемы и перспективные направления развития кредитных услуг в банковском секторе России.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательская деятельность, кредитные ресурсы, проценты, кредиты, предпринимательство.



Н.И. Денисова

Малому и среднему бизнесу как формам предпринимательской деятельности принадлежит особая роль в формировании финансовых ресурсов государства и воздействии на процесс воспроизводства в экономической и социальной сферах. Малое и среднее предпринимательство является важнейшим сектором современной рыночной экономики как в мировом сообществе, так и России.

Пожалуй, самую важную роль малые предприятия играют в социальной сфере. Малые предприятия создают условия для увеличения рабочих мест.

В нем занято до половины работающего населения. Кроме того, в условиях повышения общей образованности населения все больше граждан стремится к более полному проявлению своих личных индивидуальных способностей [1].

Сектору малого предпринимательства в Российской Федерации, являющемуся относительно новым явлением, насчитывается немногим больше двадцати лет. При этом он превратился в неотъемлемую составляющую реализации рыночных реформ и важное условие развития гражданского общества России. Активное развитие малого и среднего бизнеса способствует быстрому созданию новых рабочих мест, оживлению на товарных рынках, появлению самостоятельных источников дохода у значительной доли экономически активной части населения, снижению социальных нагрузок на расходы бюджетов всех уровней бюджетной системы государства. Участвуя в создании значительной части национальных продуктов, малое предпринимательство способствует созданию базы для развития крупного бизнеса. Тем самым малое предпринимательство в рыночных условиях в большинстве стран является важнейшим фактором развития экономических и социальных процессов, обеспечения стабильности в обществе.

При этом успешное развитие малого предпринимательства возможно только при действенной поддержке со стороны государственных структур с применением прямых и косвенных методов, что характерно для большинства как высокоразвитых, так и развивающихся стран.

В то же время поступательному развитию малого предпринимательства в Рос-



Л.М. Чиженко

сийской Федерации препятствует ряд проблем, многие из которых обостряются в условиях глобализации экономических процессов, и в частности, с вступлением России в ВТО, и особенно с введением политических и экономических санкций в последнее время. Многие негативные моменты обусловлены недостаточностью поддержки со стороны государства, хотя в этом направлении в последние годы принимаются достаточно активные меры.

Важная роль принадлежит государственным программам поддержки представителей малого и среднего бизнеса как посредством применения прямых методов за счет выделения бюджетных средств, так и косвенных, позволяющих обеспечить приоритетный доступ к финансовым ресурсам, в т. ч. и на возмездной основе. Особая роль в связи с этим принадлежит кредитам, предоставляемым коммерческими банками, как основному источнику обеспечения экономических субъектов дополнительными финансовыми ресурсами на заемной основе. При этом имеет место дифференциация условий надления кредитными ресурсами в зависимости от сферы деятельности, отраслевой принадлежности, правового статуса, масштабов предпринимательской деятельности, финансового состояния предприятий и других факторов, определяющих степень риска кредитных процессов. Особый подход необходим при выработке условий кредитования субъектов малого предпринимательства, которые в силу специфики своей деятельности являются особо уязвимыми в рыночной среде, располагая меньшими финансовыми возможностями.

Возможности малых предприятий для реализации эффективной плановой деятельности в области финансов значительно меньше чем у крупных, что связано в основном с отсутствием достаточных ресурсов. Основным источником покрытия дополнительной потребности в ресурсах традиционно выступает механизм банковского кредитования. При этом в силу агрессивности и непредсказуемости внешней среды по отношению к малым предприятиям, к ним экономически оправдан и необходим специальный подход, обеспечивающий доступ к кредитным ресурсам и другим инструментам надления ресурсами, наряду со специальным подходом к налогообложению, при котором относительно большая часть собственных средств остается в распоряжении хозяйствующих субъектов.

В условиях сложившихся кризисных ситуаций в финансовой сфере России, включая ее банковский сектор, коммерческие банки должны прилагать максимум усилий для сохранения достигнутых параметров деятельности и наращивания объемов кредитных услуг. Современное состояние рынка кредитных услуг характеризуется уже сложившимся обслуживаемым контингентом. У каждого коммерческого банка сформировался круг потенциальных клиентов. Наиболее привлекательные в обслуживании крупные корпоративные клиенты, а также осуществляющие деятельность в сфере обращения, имеют наработки во взаимоотношениях с определенными банками, обслуживающими их корпоративные интересы на постоянной основе. В этой связи как достаточно перспективную для банка в плане расширения его кредитной деятельности следует рассматривать сферу малого и среднего предпринимательства, достаточно активно развивающуюся в Российской Федерации в течение последних лет, но до настоящего времени недостаточно охваченную кредитными услугами. Проводимые опросы и обследования общественными структурами и самими банками свидетельствуют о том, что только порядка 12 % представителей малого и среднего бизнеса пользуются кредитными услугами. Поэтому такой круг потенциальных клиентов может рассматриваться как достаточно привлекательный для банковского сектора, несмотря на имеющиеся место сложности, связанные со спецификой функционирования представителей малого бизнеса, недостаточностью финансовых ресурсов и уязвимостью в рыночной среде.



И.П. Чиженко

С тем, чтобы условия получения кредитных ресурсов на заемной основе были доступными для низкорентабельных представителей малого бизнеса, достаточно широкое распространение получили программы субсидирования банковских процентов на конкурсной основе. Конкурс проводится на возмещение части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, полученным субъектами малого и среднего предпринимательства в кредитных организациях на развитие производства за счет бюджетных средств в порядке субсидирования банковских процентов. Субсидирование банковских процентов состоит в возмещении разницы между установленной государством льготной процентной ставкой и ставкой процентных платежей по кредитам на рыночных условиях. Такое возмещение предоставляется за счет средств федерального бюджета частным кредитно-финансовым учреждениям, осуществляющим кредитование, или непосредственно получателям займов – субъектам малого предпринимательства. Целью программ субсидирования банковских процентов является обеспечение доступа к кредитным ресурсам малых предприятий на существенно более благоприятных условиях по сравнению со сложившимися на рынке. Используя возможности получения заемных средств на льготных условиях, представители малого бизнеса могут расширить предпринимательскую деятельность и реализовать меры для социальной защиты работающих, обеспечить бесперебойность деятельности при нехватке финансовых ресурсов. Тем самым им гарантируется стабильность условий деятельности, чтобы не допустить возникновения неплатежей и исключить вероятность штрафных санкций.

Однако в последние годы государством существенно ограничено применение субсидирования процентов по кредитам для малого бизнеса. Это обстоятельство мотивируется недостаточностью средств у государства с тем, чтобы субсидирование кредитов носило массовый характер и было общедоступным для всех представителей малого бизнеса. При этом значение субсидий, привязанных к ставке рефинансирования, уменьшалось на протяжении ряда лет, когда наблюдалось ее снижение. Для компаний, которые занимаются инновациями, субсидирование процентной ставки по кредитам сохраняется; для компаний, которые занимаются модернизацией, сохраняется субсидирование затрат, связанных с уплатой процентов по лизингу. Остальное субсидирование исключается из числа приоритетов.

В последние годы с сокращением программ субсидирования процентных платежей все активнее применяется субсидирование процентов по лизингу, которое является актуальным не только для начинающих, но и развивающих бизнес компаний. Субсидирование лизинговых платежей является более прогрессивной формой поддержки субъектов малого предпринимательства в кредитной сфере. Как наиболее серьезная проблема кредитования малого предпринимательства исследователями в этой сфере называется, по данным опросов, наличие обеспечения, а точнее, его отсутствие. По отношению к малым предприятиям при получении кредитных ресурсов наиболее проблемным моментом является не только достаточно высокий уровень процентных ставок, сколько наличие залога. При предоставлении кредитных услуг в форме лизинга предмет лизинга сам выступает в качестве залога. Лизинговые платежи включаются в себестоимость. Тем самым снижается налогооблагаемая база при уплате налога на прибыль. Регионами активно развиваются лизинговые схемы для малых предприятий, которые являются достаточно популярными в бизнес – среде. При этом помощь в получении услуг по лизингу активно оказывают бизнес – инкубаторы как структуры, созданные с целью поддержки малых предприятий на первичном этапе осуществления предпринимательской деятельности.

В последнее время по отношению к малым предприятиям достаточно активно применяется такой инструмент наделяния ресурсами, как факторинг (финансирование под уступку требования). Со стороны факторинговых компаний оказываются предприятиям малого бизнеса комиссионно-посреднические услуги при осуществлении расчетов за товары и услуги, которые сочетаются часто с кредитованием оборотных капиталов. Покуп-

ка у малых предприятий, выступающих в роли поставщика, права на получение платежа по товарным операциям и оказанным услугам (как уже сложившегося, так и возникающего в будущем), и учет векселей, позволяют исключить риск неплатежа со стороны контрагента и на приемлемых условиях получить денежные средства по хозяйственным операциям, т. е. исключают зависимость от платежеспособности покупателя.

Обратим внимание еще на один аспект обеспечения кредитными ресурсами представителей малого предпринимательства, а именно индивидуальных предпринимателей. Такая категория заемщиков зачастую предпочитает воспользоваться не кредитными продуктами, специально предназначенными для сферы малого предпринимательства, а предоставляемыми в рамках обычных потребительских программ. Этому может быть несколько объяснений. Во-первых, простота оформления кредитной заявки и оперативность принятия решения. Во-вторых, невозможность получить специальный кредит, предназначенный именно для потребностей развития бизнеса в отделении банка в регионе проживания и ведения предпринимательской деятельности. Так, в некоторых банках кредиты, предназначенные специально для малого бизнеса, практически можно оформить только в Москве – в головном офисе и его агентствах. Филиалы банка, расположенные в регионах, таких услуг не предоставляют, предлагая воспользоваться потребительскими кредитами, условия кредитования по которым являются существенно менее привлекательными и переплачиваемые суммы по сравнению с номинальной суммой кредита существенно больше. Однако предпринимателей достаточно часто интересуют не суммы переплат, а величина текущего платежа. И если она приемлема, предпочтение отдается нередко потребительскому кредиту как более доступному и простому в оформлении и обслуживании. Говоря о новых кредитных продуктах для сферы малого предпринимательства, которые могли бы быть предоставлены рядом коммерческих банков, специализирующихся на кредитовании малого и среднего предпринимательства, обратим внимание на такие, как «Автокредит для бизнеса» и «Ипотека для бизнеса». Подобные кредитные продукты уже предлагаются некоторыми другими коммерческими банками. От предоставляемых в рамках обычного потребительского кредитования физических лиц они отличаются более высокими предельными суммами, например, до 50 млн руб. по «Автокредиту для бизнеса», и более широким спектром кредитуемых транспортных средств, а также более низкими процентными ставками (по автокредиту – 15–17 % годовых, поскольку имеется более полное обеспечение и более надежные источники погашения, связанные с наличием доходов в порядке предпринимательской деятельности. Подобные услуги предприниматели во многих банках и в настоящее время могут получить, но в рамках обычного потребительского кредитования.

Важнейшим направлением совершенствования кредитной деятельности является применение современных подходов к обеспечению предоставляемых заимствований как соблюдению одного из основополагающих принципов кредитования.

Большинством коммерческих банков в основном предоставляются обеспеченные кредиты, с преобладанием основной формы обеспечения – залога имущества. Между тем, в зарубежной банковской практике залог не находит широкого применения, что объясняется необходимостью постоянного контроля за состоянием предмета залога, наличием проблем с реализацией, что делает залог малоэффективной формой обеспечения.

С учетом сказанного рекомендуется применение современных способов обеспечения, совмещающая сразу несколько форм. Такая практика уже применяется некоторыми коммерческими банками. Кроме того, актуальным является расширение состава имущества, которое может выступать в качестве залога. В частности, на российском рынке начало практиковаться применение в качестве залога земельных участков. В сфере малого предпринимательства достаточно широко применяются Поручительства региональных фондов поддержки малого бизнеса. Как достаточно надежная форма обеспечения может быть уступка (цессия): уступка (цессия) прав требований (документ заемщика (цедента)), в соответствии с которым он уступает свое требование (дебиторскую

задолженность) кредитору (банку) как обеспечение возврата кредита.

Представляется, что более широкое применение должна найти также страховая защита. Банками используется данная форма защиты кредитной деятельности недостаточно и не в полной мере реализуются возможности снижения кредитных рисков. В основном страховая защита применяется в форме страхования залогового имущества. Наличие других видов договоров страхования не является обязательным условием, сопровождающим кредитную сделку. Но нельзя не отметить, что наличие договора страхования жизни и трудоспособности существенно влияют на условия кредитования: практически по всем предлагаемым услугам для физических лиц оговорено, что при отсутствии такого договора ставка по кредиту увеличивается достаточно ощутимо – на 10–12 %. Однако многие клиенты предпочитают платить по кредитам по более высоким ставкам процентных платежей, чем оплачивать достаточно дорогостоящие страховые услуги. Заслуживают внимания и другие виды страховой защиты, которые практикуются на зарубежном и отечественном рынке банковского кредитования. Наряду с достаточно традиционным страхованием залогового имущества рядом банков практикуется требование заключения клиентом договора страхования ответственности за непогашение кредита. При условии его наличия может существенно понижаться процентная ставка за пользование ссудой, поскольку риск невозврата кредита практически исключается, что является достаточно актуальным, когда доля невозвращаемых кредитов по данным обследований достигает 10 % и более, а в условиях кризиса может удвоиться. Поэтому при наличии договора страхования ответственности вполне оправдано и целесообразно снижение процентных ставок в пределах на 20–30 %. Обратим внимание, что специальные страховые продукты для малого бизнеса пока не достаточно распространены на российском страховом рынке, а между тем на уровне руководства РФ ставился вопрос об уменьшении различных контрольных мероприятий при условии наличия страхования ответственности у представителей малого бизнеса. Кроме того, сам банк может застраховать риск невозврата кредита за счет собственных средств. При наличии договоров страхования ответственности и риска невозврата кредита значительно снижается потребность формирования банковских резервов, отвлекающих существенные суммы.

Важным моментом следует считать и применение современных подходов к обслуживанию кредитных сделок, в частности механизма внесения текущих обязательств по погашению ссуд и уплаты процентов. Примером можно считать запуск в 2013 году АКБ «Русславбанк» (ЗАО) нового проекта обслуживания платежей в рамках Платежной системы CONTACT. В 2014 году он признан победителем премии в области поддержки малого и среднего бизнеса «Основа Роста–2014» в номинации за активную поддержку малого и среднего бизнеса. В проекте принимает участие около 30 региональных банков и около 90 агентств банковских платежей, объем оказанных услуг составляет 4,5 млрд руб. Розничный бренд CONTACT признан эффективной поддержкой малого и среднего бизнеса и удостоен звания «Инновация года».

В заключение считаем необходимым заметить, что в кредитовании российского малого и среднего бизнеса имеет место существенное отставание от назревших потребностей развития данной формы предпринимательства. И, тем не менее, практикуется огромное количество программ, направленных на поддержку услуг по кредитованию малого и среднего бизнеса даже при достаточно низкой платежеспособности хозяйствующего субъекта. Наиболее активная роль в кредитовании малого и среднего бизнеса принадлежит Сбербанку России, банку «Уралсиб», «Россельхозбанку», «Русславбанку» и другим коммерческим банкам. Этим и другим банкам, оказывающим кредитные услуги для предприятий малого и среднего бизнеса, в условиях финансового кризиса предстоит предпринять активные меры по сохранению сложившегося контингента клиентов – субъектов малого и среднего бизнеса, и привлечению новых посредством применения современных подходов к кредитованию и расширению предложения кредитных продуктов, предназначенных именно для этой категории заемщиков.

Литература

1. Денисова Н.И. и др. Развитие малых форм предпринимательства в условиях глобализации экономических и социальных процессов / Н.И. Денисова, Л.М. Чиженко, И.П. Чиженко // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. 2014. № 1. С. 46–50.

Features of crediting of small business are in system of services of bank sector of Russia

*Natalya Ivanovna Denisova, Candidate of Economics, Head of the Chair finances and credit
The Ryazan branch of Witte Moscow University*

*Lyudmila Mihaylovna Chizhenko, Associate Professor of the Chair "Finances and Credit"
The Ryazan branch of Witte Moscow University*

*Ivan Petrovich Chizhenko, Associate Professor of the Chair "Finances and Credit"
The Ryazan branch of Witte Moscow University*

In the article the features of mechanism of crediting of small business are exposed in modern terms. Problems and perspective directions of development of credit services are distinguished in the bank sector of Russia.

Keywords: small business, entrepreneurial activity, credit resources, percents, credits, enterprise.

УДК 332.2.021

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*Геннадий Николаевич Плужник, канд. экон. наук, зав. кафедрой
менеджмента и маркетинга,
E-mail: lakeeva123@rambler.ru,*

*Мария Петровна Ивушкина, канд. экон. наук, доц. кафедры
менеджмента и маркетинга,
E-mail: masha_ivushkina@mail.ru,*

*Рязанский филиал Московского университета имени С.Ю. Витте,
<http://www.muiiv.ru/ryazan>*

Статья раскрывает основные этапы реформирования земельных отношений в Рязанском регионе за период (середина XIX века–XX век). Особое внимание в этот период уделяется роли государственного управления в части регулирования отношений между собственниками земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: аграрная реформа, земельные отношения, земли сельскохозяйственного назначения, формы собственности.

Особым разделом в земельной политике второй половины XIX столетия стала аграрная реформа 1861 г., по своему характеру ставшая компромиссом между требованиями различных групп помещиков и потребностями государства в ликвидации крепостного права как важнейшего тормоза на пути экономического и социального развития страны.