

КРЕДИТНЫЙ РЫНОК КАК СЕГМЕНТ ФИНАНСОВОГО РЫНКА: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Актуальным предметом научно-практических дискуссий в России выступают вопросы усиления взаимодействия производственного и банковского секторов экономики, прежде всего, в сфере ресурсного обеспечения долгосрочных инвестиций в основные производственные фонды, являющиеся базой экономического роста.

В силу исторически сложившейся в нашей стране банкоориентированной модели кредитного рынка, неразвитости национального и нестабильности мирового фондовых рынков, более высокого, в сравнении с прочими кредиторами, уровня развития банков, их ресурсного потенциала, информационных, маркетинговых и прочих рыночных преимуществ, главным каналом финансирования российских предприятий остаются именно банковские кредиты. [1]

С точки зрения соотношения рисков и доходности, весьма привлекательным для российских банков стало кредитование малого и среднего бизнеса. Рост данного сегмента финансового рынка стал следствием общей стабилизации ситуации в экономике.

Ранее в период финансового кризиса 2008 года малый и средний бизнес России оказался практически «отрезан» от кредитов по доступной процентной ставке, требующихся не только для пополнения оборотных средств, но и в первую очередь для долговременных вложений в приобретение и модернизацию основных фондов.

В настоящее время, ряд российских банков постепенно смягчили требования к потенциальным заемщикам, в том числе и в отношении обеспечения. Если ранее беззалоговые кредиты были практически недоступны для данного сегмента бизнеса, то сейчас большинство банков предлагают подобный вид продуктов. Как правило, это небольшие кредиты до 1 млн. рублей на срок до двух лет, предполагающие быстрое принятие решения. [2]

*© Земцова И.Н, Галяева Л.Е., 2012

При этом, необходимо отметить, что сегодня кредитование малого предпринимательства в России связано с рядом проблем, основные из которых можно рассмотреть с двух сторон. По мнению российских предпринимателей, сдерживающим фактором развития малого бизнеса является дефицит финансовых ресурсов, а, именно, нехватка оборотных средств, отсутствие долгосрочного финансирования и высокая стоимость кредитов. Данная проблема является актуальной на протяжении всего жизненного цикла хозяйствующего субъекта. По данным российского рейтингового агентства «Эксперт» недостаток средств для создания своего дела отмечают около 45 % владельцев малого бизнеса. Основными источниками финансирования на данном этапе выступают личные сбережения (до 60%), а также средства друзей и знакомых (35 %). Банковские кредиты доступны лишь 12 % опрошенных респондентов. По мере развития бизнеса потребность в денежных ресурсах еще больше возрастает: на отсутствие средств обращают внимание уже 60 % предпринимателей, чьи фирмы работают на рынке более года.

С другой стороны, несмотря на то, что кредитование юридических лиц набирает все большие обороты и развивается ускоренными темпами, банки удовлетворяют не более 30 % потенциального спроса. Большинство кредитных организаций неохотно выдают кредиты малым предприятиям, считая эту сферу экономики весьма рискованной. Программы финансирования, предлагаемые банками в последнее время, не предполагают вложение средств в новые предприятия. Потенциальные заемщики должны проработать на рынке не менее 6 месяцев и предоставить убедительные показатели своей надежности, что существенно ограничивает возможности развития малого бизнеса. Выход из создавшейся ситуации, по мнению авторов, заключается в переходе на поточные технологии кредитования с использованием скоринговых моделей оценки кредитоспособности заемщика. В основе скоринга лежит анкетирование потенциального заемщика, причем каждому пункту анкеты соответствует определенное количество баллов. Кредитоспособность клиента определяется кредитным рейтингом, который присваивается в соответствии с набранным количеством баллов. Использование такого подхода при анализе клиента позволяет выдавать кредиты малым предприятиям в течение одного-двух банковских дней.

Другой острой проблемой для предпринимателей являются высокие процентные ставки. Сейчас ставка, по кредитам для малых предприятий в среднем на 3-5 процентных пункта выше, чем крупным заемщикам, и доходит до 21% годовых. Такое состояние дел не просто угнетает кредитование малого бизнеса банками, а делает его недоступным.

Также причиной не слишком высокой популярности кредитов в среде малого бизнеса являются требования банка по предоставлению поручителей. И, наконец, около четверти всех бизнесменов не прибегают к использованию кредитных инструментов из-за необходимости предоставления залога. Это, в первую очередь, связано с низкой стоимостью активов организации малого бизнеса. Необходимо отметить, что конечно существуют и беззалоговые кредитные продукты, однако, сумма предоставляемого кредита, в таком случае, как правило, не превышает 500–700 тыс. рублей. Практика же показывает, что существует определенная зависимость между получением кредита и видом залогового обеспечения: банк скорее предоставит ссуду тому предприятию, которое обеспечит свои обязательства таким видом залога как недвижимость, нежели той фирме, которая предложит в качестве обеспечения, скажем, товары в обороте. [3]

Если рассматривать изучаемую проблему с точки зрения кредиторов, то можно заметить, что банкиры главной проблемой кредитования российского малого бизнеса считают его непрозрачность. Для получения кредитных средств деятельность предприятия должна быть «прозрачной», адекватно отраженной в регистрах учета и отчетных формах. В среде малого бизнеса этот шаг делают не многие, в связи с тем, что более высокая прибыль сопряжена с увеличением налогового бремени. А это, в свою очередь, чревато для хозяйствующего субъекта значительным снижением прибыли и потерей конкурентоспособности. Таким образом, неточная финансовая информация, фигурирующая в бухгалтерских отчетах, становится основанием для отказа в получении кредита.

Немаловажным фактором, который не позволяет бизнесменам в полной мере воспользоваться кредитом – их низкая финансовая грамотность. То есть далеко не все предприниматели имеют четкое представление о том, как именно будут использовать полученные кредитные средства, поэтому не всегда могут правильно сформулировать цели кредитования.

Следует выделить и законодательные сложности. Круг нерешенных правовых проблем, связанных с кредитованием малого бизнеса весьма широк:

система оценки финансовой состоятельности крупных, средних и малых предприятий, отраженных в нормативных документах Банка России, не дифференцирована;

«размытые критерии малого предпринимательства». Для того чтобы считаться представителем малого бизнеса, необходимо постоянно соответствовать критериям, содержащимся в Федеральном законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»;

отсутствует институт государственной регистрации залога движимого имущества (в частности, речь идет о грузовых и транспортных средствах, зачастую выступающих в качестве залоговой базы при кредитовании).

Для решения обозначенных выше проблем кредитования юридических лиц в нашей стране можно предложить следующее.

1. Увеличить в федеральном и региональном бюджетах объем финансовых средств на развитие системы гарантийных фондов, которые могли бы оказывать представителям малого бизнеса помощь в сборе документации и обучение работе с банками.

2. Предусмотреть в федеральном и региональных бюджетах наличие финансовых средств на субсидирование процентных ставок по кредитам.

3. Совершенствовать систему консультирования субъектов малого предпринимательства относительно возможностей и условий получения кредита в коммерческих банках и участия в государственных программах кредитования.

Кроме того, сами предприниматели должны поработать: во-первых, над ведением более открытой – «прозрачной» отчетности – именно это снизит недоверие банковского сектора к сфере малого предпринимательства, во-вторых, над повышением уровня своей финансовой грамотности – уметь четко формулировать и обосновывать цели кредитования, просчитать наиболее выгодные варианты использования кредитных ресурсов. [4]

По мнению авторов, в современных условиях основными задачами кредитных организаций для дальнейшего развития корпоративного кредитования должны стать следующие направления:

– стимулирование клиентов к увеличению объемов и спектра проводимых банками операций за счет организации комплексного обслуживания и различных тарифных схем;

- развитие коммерческой сети (дополнительных офисов банков) с учетом потребностей корпоративных клиентов;
- использование современных информационных технологий для повышения информированности потенциальных клиентов о корпоративных продуктах кредитных организаций;
- активное взаимодействие с государственными структурами поддержки бизнеса и крупными компаниями по реализации совместных программ модернизаций отраслей экономики;
- разработка качественно новых и более доступных кредитных продуктов для корпоративных заемщиков.

В условиях посткризисного развития кредитным организациям необходимо осуществлять активное продвижение приоритетных услуг клиентам за счет формирования комплексных предложений и установления льготной цены на один из продуктов с целью стимулирования спроса на покупку комплекса услуг. В качестве сопутствующих банковских продуктов, которые могут быть предложены клиентам в комплексном предложении можно выделить: операции с векселями, услуги торгового эквайринга, корпоративные банковские карты, услуги инкассации, «зарплатные проекты».

Для практического решения поставленных задач, на наш взгляд, банкам необходимо:

пересмотреть стандартные тарифы обслуживания в сторону увеличения при использовании клиентом только одного банковского продукта с учетом конкурентной среды и региональной специфики;

установить градацию процентных ставок по суммам и сроку пользования кредитными средствами, с учетом тарифных планов банков-конкурентов;

установить специальные (льготные) тарифы для малых клиентов – формирование пакетов услуг для стимулирования увеличения объемов сотрудничества с кредитными организациями. При этом частично стоимость кредитных ресурсов можно снизить через субсидирование процентной ставки органами управления субъектов Российской Федерации.

Российским коммерческим банкам необходимо строить свою работу на основании известных в мировой банковской практике принципов: честности, прозрачности, подотчетности и ответственности, для чего, согласно международной практике, им необходимо оптимально развивать внутри-банковские системы. В кредитных организациях должно обеспечиваться

Первоочередной задачей нефинансовых отчетов является раскрытие потенциала компании, акцентируя внимание на нефинансовых показателях, отображение перспективы и направлений развития с использованием нематериальных активов компании.

Как утверждают авторы книги [4] «Управление на основе финансовых показателей необязательно обеспечит вам лучшие финансовые результаты, поскольку финансовые показатели только объясняют вам, чего вы уже достигли. Сами по себе они не более чем история. Они не говорят вам, куда вы идете, и уж, конечно, ничего не рассказывают о вашем потенциале»

наличие и четкое функционирование системы внутреннего контроля и системы управления рисками банковской деятельности, понятной системы делегирования полномочий и принятия решений; а также должна быть сформирована эффективная нормативная база, регламентирующая осуществление всех, проводимых банком операций.

Использование в банковской практике названных принципов не только станет шагом на пути к развитию кредитного рынка как части российского финансового рынка, но также даст возможность российским коммерческим банкам стать равноправными участниками мирового финансового рынка, оптимизировать структуру собственности, увеличить финансовую прозрачность и использовать в работе своих исполнительных органов международные стандарты менеджмента. [5]

Библиографический список

1. Тихомирова Е.В., / Банковский рынок корпоративных кредитов России, СПб.: Издательство СПб Государственного университета экономики и финансов, 2011 г.
2. Сапунов М.К., Большие надежды малого бизнеса //Деньги и кредит. 2011. № 5. С. 53.
3. Кредитование малого бизнеса: тенденции, проблемы, перспективы. Интервью с А.Г. Аксаковым // Банковское кредитование. 2011. № 1.
4. Платоненко В.Е., Малое предпринимательство: перспективы и пути развития / М.:ИНФРА, 2010.
5. Петросян Д.Г., Корпоративное кредитование в отечественной банковской системе в условиях финансового кризиса // Экономика и политика. 2011. № 8. С. 16-20.