



## ОТРАСЛЕВЫЕ РЫНКИ И РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

УДК 336.717.061:336.713:338.221(470.319)

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РАМКАХ АКТИВИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

**О.А. ФЕДОРОВА**

*Орловский государственный  
технический университет*

*e-mail:  
foaorel@mail.ru*

В современных условиях для преодоления кризисных явлений, возникших в экономике после финансовых потрясений, необходимо обратить внимание на возможные «точки роста», одной из которых может стать малый и средний бизнес. Для активизации деятельности ему необходимы кредитные ресурсы коммерческих банков. Ситуация осложняется огромным количеством проблем, которые возникают у коммерческих банков при кредитовании бизнеса и у бизнеса при получении кредитов.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, коммерческий банк, кредитование бизнеса.

Бизнес и банки – два взаимосвязанных понятия и две взаимосвязанные экономические категории. С одной стороны, бизнес не может расти и развиваться без кредитов, а значит без кредитных учреждений, в том числе и банков. С другой стороны, банки не могут без бизнеса, потому что он является основным их клиентом, они с ним работают и зарабатывают именно на том, что его обслуживают. Стратегические направления деятельности любого коммерческого банка в области кредитования всегда состоят из трех взаимодополняющих направлений:

- развитие кредитования крупного бизнеса;
- стимулирование кредитование малого и среднего бизнеса (МСБ);
- разработка и активизация программ потребительского кредитования.

Современная ситуация во многих коммерческих банках складывается таким образом, что предпочтение отдается потребительскому кредитованию и кредитованию крупного бизнеса. Логика банкиров понятна в обоих случаях. При стимулировании развития потребительского кредитования у банков практически всегда есть видимый (реальный) предмет залога, который в случае возникновения форс-мажорных ситуаций (невозврат кредита) всегда можно быстро или относительно быстро конвертировать в деньги и тем самым погасить задолженность, то есть в данном случае риски банков практически минимальны. В случае кредитования крупного предприятия (бизнеса) банки работают с надежной фирмой, имеющей определенную деловую ре-



путацию, владеющей серьезным основным капиталом и занимающей определенное положение на рынке.

Но при этом банки практически забывают о явных минусах. Во-первых, стимулирование потребительского кредитования (а за последние два года процентная ставка по потребительским кредитам снизилась практически на 4-6 процентных пункта) приводит к тому, что мы своими же руками (кредитами) стимулируем иностранных производителей, так как, в основном, указанный кредит используется на приобретение зарубежных товаров. Во-вторых, при кредитовании крупного бизнеса среди прочих плюсов забываем о том, что крупные компании менее мобильны на рынке, а, значит, не всегда конкурентоспособны, и, кроме того, их кредиты по сумме бывают довольно крупными, а значит, одновременно, и более рисковыми для банков. Кроме того, предприятий крупного бизнеса не так и много на кредитном рынке, особенно в Орловской области, они практически все уже поделены между различными кредитными учреждениями. Поэтому банки просто обязаны обратить свое пристальное внимание на малый и средний бизнес для собственного развития и конкурентоспособности.

О том, что развитие малого и среднего бизнеса является одним из возможных направлений преодоления кризисных явлений, возникших в экономике после финансовых потрясений 2008-2009 гг., говорится практически на всех уровнях государственной власти и управления. Еще в декабре 2008 г. премьер-министр Правительства России В.В. Путин призвал развивать микрофинансирование малого и среднего бизнеса (МСБ). Но в течение 2009 г. предложения по микрофинансированию МСБ не получили законодательного закрепления. Только 2 апреля 2010 г. в прессе появилось сообщение о том, что в ближайшее время в Госдуму будет внесен законопроект «О микрофинансовых организациях», которые будут поддерживать малый бизнес микрокредитами. Законопроект позволит небольшим кредитным организациям после специальной регистрации в реестре выдавать микрокредиты для малого бизнеса. Сумма кредита при этом будет ограничиваться 1 млн. рублей, но при этом в законопроекте не определена ставка кредитования.

В России малое и среднее предпринимательство только набирает обороты. Если в развитых странах в предпринимательство вовлечены до 10-12 % всего трудоспособного населения, то у нас только 3 млн. человек, что составляет 3,5 % от всего трудоспособного населения страны, а их доля в создаваемом ВВП составляет не более 12%. При этом в развитых странах Запада эта цифра достигает 50%, что лишний раз подтверждает имеющийся и неиспользуемый потенциал.

И все же многие банки не замечают или не хотят замечать важности и значимости для своего бизнеса создания и развития кредитных продуктов, направленных на стимулирование развития малого и среднего бизнеса. Многие крупные банки заявляют о разработанных уникальных или упрощенных моделях кредитования малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей. Но при этом примерные требования к потенциальным заемщикам и документы, необходимые для оформления заявки на получение кредита, довольно серьезны, а иногда для многих просто непосильны.

Анализируя кредитные продукты, представляемые на кредитном рынке как в целом по России, так и в Орловской области, и требования к их получению, мы выделили наиболее общие параметры. По предлагаемым кредитным продуктам: годовая процентная ставка – начиная от 15% (и это при том, что ставка рефинансирования с 30.04.2010 г. – 8%), сумма кредита в среднем – не более 3,5 млн. руб., период кредитования – до 3 лет, комиссия по кредиту – от 0,5 до 1%.

В качестве основных требований к получателю кредита банками выдвигаются следующие: наличие динамично развивающегося бизнеса, приносящего стабильный доход; осуществление предпринимательской деятельности не менее 6 месяцев на день обращения за кредитом; информация о финансовом состоянии заемщика; положительная кредитная история и др. При этом практически все банки требуют наличия определенного обеспечения по кредиту либо на всю сумму, либо на большую её часть.

Одним из немногих банков, предоставляющих кредиты без залога имущества, является Сбербанк, но при этом такие кредиты банком предоставляются на срок до 1,5 лет.

Исходя из изложенных выше параметров по кредитным продуктам для малого бизнеса и основных требований к потенциальным заемщикам, сам собой напрашивается вывод о том, какое количество предпринимателей и предприятий малого бизнеса воспользуются предлагаемыми продуктами, уплачивая такие большие проценты и соответствуя заявляемым требованиям. А ведь в ситуации кризиса большинство предпринимателей рассматривает возможность привлечения кредита для бизнеса в качестве основного варианта спасения или способа развития своих компаний. Причем желающие спасти свой бизнес даже уступают по количеству тем, кто собирается использовать привлеченное финансирование для развития в условиях сниженных цен и существующих во многих областях деятельности новых возможностей.

Банки знают о том, что кредитование МСБ – одно из основных направлений их развития, но, вместе с тем, они практически никогда не забывают и о том, что это направление для них является одним из самых рискованных.

Таким образом, можно отметить следующее: в России существует огромное количество проблем, связанных с кредитованием малого и среднего бизнеса. Проблемы есть и у коммерческих банков, и у бизнеса, но, как нам кажется, есть проблемы, общего характера, затрагивающие интересы обеих сторон. На рисунке 1 мы постарались сформулировать и представить проблемы, возникающие при кредитовании малого и среднего бизнеса в современной российской экономике. Самыми трудно решаемыми, на наш взгляд, являются проблемы, возникающие одновременно у банков и у бизнеса. Это связано с тем, что решение этих проблем чаще всего находится в поле зрения государственных органов, повлиять на которые ни банки, ни бизнес просто не имеют реальной возможности.



Рис 1. Проблемы, возникающие при кредитовании малого и среднего бизнеса



В современных условиях самым трудным остается вопрос урегулирования интересов обеих сторон, повышения доверия между банкирами и клиентами.

Но, несмотря на имеющиеся проблемы, коммерческие банки должны при разработке кредитной политики уделять внимание кредитованию малого и среднего бизнеса, потому что МСБ обладает определенными преимуществами перед крупным бизнесом. Основным преимуществом, на наш взгляд, является гибкость и мобильность, то есть возможность быстрого приспособления к изменяющейся рыночной конъюнктуре, спросу со стороны потребителей, пересмотра имеющейся стратегии при нахождении новой рыночной «ниши». Поэтому привлечение малого и среднего бизнеса в банковский сектор призвано обеспечить коммерческим банкам достижение и долгосрочное поддержания конкурентоспособности на развитом рынке банковских услуг.

## **PERFECTION OF CREDIT POLICY OF COMMERCIAL BANKS WITHIN THE FRAMEWORK OF SPURRING UP OF ENTREPRENEURS OF LOCAL ADMINISTRATIVE REGIONS**

**O.A. FEDOROVA**

*Oryol State Technical University*

*e-mail:*  
*foaorel@mail.ru*

For overcoming of crisis phenomena which arose in economy after the current financial catastrophe it is necessary to pay attention to the possible «growing points» one of which can be small and medium business. It needs credit resources of commercial banks which can spur it up. The situation is complicated by a great number of problems which commercial banks are confronted with crediting business and business in obtaining credits.

Key words: small and medium business, commercial banks, crediting of business.