

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ КРЕДИТОВАНИЯ НОВОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Квитков А. А., студент гр. БЭс-151.2.2, II курс
Научный руководитель: Берешполец С. И., преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева, филиал в г. Прокопьевске
г. Прокопьевск

Современные тенденции развития экономики – это акцент на развитие малого бизнеса. Сейчас в России доля малого бизнеса очень мала – менее 10% в ВВП страны, хотя малый бизнес – это основной источник налоговых отчислений. Кроме того, он создаёт рабочие места, предоставляет населению возможность заработать, развивает инновационные технологии и создаёт новые продукты.

В вопросах предоставления кредитов для малого бизнеса существуют сложности, а наиболее противоречивой и сложной проблемой является кредитование нового бизнеса. Как показывает практика, именно для начала собственного бизнеса многим предпринимателям необходимо дополнительное финансирование. Средства требуются для таких целей, как аренда помещения, приобретение оборудования, нужны средства для найма рабочей силы и т.д.

Проблемы получения банковского кредита

Проблема состоит в том, что, открывая собственный бизнес, его владелец или иные третьи лица не могут быть уверенными в доходности данного предприятия. Определенно, получать прибыль предприятие не начнет на следующий после открытия день, и именно это создает сложности и препятствия для кредитования нового бизнеса. Также у начинающих предпринимателей могут быть сложности с предоставлением залога, проблемы с ведением финансовой отчетности, что также увеличивает банковские риски и становится причиной, по которой банки стараются избегать предоставления кредитов на открытие бизнеса. В результате наличия рисков кредитования нового бизнеса банками устанавливаются определенные сроки, ранее которых заем в банке получить нельзя. Как правило, заниматься предпринимательской деятельностью соискатель банковского кредита должен сроком не менее полугода.

Несмотря на многообещающие заявления банков, предприниматели сталкиваются с рядом проблем в процессе получения кредитных средств. Отказы в предоставлении займов совсем не редкость.

По мнению сотрудников банков, **наиболее частыми причинами отказов** являются:

- непрозрачность бизнеса;
- недостаточная экономическая и юридическая грамотность предпринимателя;
- отсутствие ликвидных залогов у предпринимателя;
- отсутствие поручителей;

- малый срок осуществления деятельности.

Во-первых, **непрозрачность малого бизнеса**. Существует мнение, что многие предприниматели скрывают официальные доходы, чтобы снизить налоговое бремя и повысить рентабельность бизнеса.

Далеко не всегда малые предприятия стараются скрывать доходы. Организации, применяющие единый налог на вмененный доход (ЕНВД), платят налог не с фактически полученного дохода, а с предполагаемого. Для предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН), уже имеет смысл занижать доходы, так как налог они платят или с доходов, или с прибыли (доходы-расходы). Однако скрывать доходы не так-то просто. Конечно, это возможно при неофициальных сделках с использованием наличных. Но все-таки более характерно для предприятий на УСН стремление завышать расходы, например, с помощью фиктивных договоров с подставными фирмами: такие схемы называют «серыми». Еще одна причина для непрозрачного учета – попытка снизить страховые взносы путем выплат неофициальной заработной платы работникам предприятия.

Во-вторых, **недостаточная экономическая и юридическая грамотность** большинства российских малых предпринимателей. Часть владельцев малого бизнеса некачественно ведут отчетность и не могут представить все необходимые документы.

Но стоит отметить, что это действительно было так, когда малый бизнес только начинал развиваться в России. Сейчас существует хорошая информационная база: справочные системы, интернет, доступны консультации специалистов.

Третья важная причина – отсутствие ликвидных залогов. Банки предпочитают принимать в качестве залога ликвидный товар: недвижимость, новый автотранспорт, неспецифическое оборудование.

Залог предполагает его реализацию, поэтому наиболее интересным банк будет считать ликвидное имущество с минимальными потерями стоимости за срок действия кредита и низкими рисками порчи и гибели. Этим требованиям полностью отвечает недвижимость.

У представителей малого бизнеса часто нет таких активов, поэтому получить кредит крайне сложно. **Существуют программы кредитования малого бизнеса без залога**, но такие кредиты ограничены по сумме, предусматривают наличие поручителей и выдаются под высокий процент.

Стоит отметить, что сегодня существует возможность финансирования без залога в виде овердрафтов. Даже для начинающих предпринимателей со сроком регистрации бизнеса от 3 месяцев, предлагаются экспресс-продукты на суммы от 30 до 300 тысяч рублей, решение по которым принимается за 1 день. Для компаний с активными оборотами по счету и сроком сотрудничества с банком от 6 месяцев доступен овердрафт для лояльных клиентов на сумму до 5 млн. рублей.

Овердрафт – форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется путем списания банком средств по счету клиента сверх его

остатка. В результате такой операции образуется отрицательный баланс, т.е. задолженность клиента банку. При овердрафте в погашение задолженности направляются все суммы, зачисляемые на текущий счет клиента. Поэтому объем кредита изменяется по мере поступления средств, что отличает овердрафт от обычного кредита. Проценты взимаются по согласованным или существующим ставкам.

Четвертая причина отказов – отсутствие дополнительных поручителей.

Поручителем может выступать собственник бизнеса, и в большинстве банков требование поручительства собственника юридического лица является обязательным.

Но не всегда поручительство собственника гарантирует получение кредита, поэтому предприниматели стараются дополнительно использовать поручительство третьих лиц. Желающих, как правило, не много: если заёмщик не сможет выполнить свои обязательства перед банком, они переходят к поручителю. Государство может взять на себя эту роль: государственной программой кредитования малого бизнеса предусмотрены поручительства по кредитам для малых предприятий.

Наконец, важную роль играет срок осуществления деятельности. В различных банках сроки могут варьироваться: от 3 месяцев до 3 лет. Именно по этой причине сложно получить кредит на открытие бизнеса. Программы кредитования малого бизнеса с нуля рассчитаны только на франчайзинговые проекты. Многие компании зачастую не работают по франшизе, так как основа их бизнеса не технология или бренд, а квалифицированные специалисты.

Франчайзинг позволяет предпринимателям начинать дело по готовой схеме крупной сети, используя успешные бренды и технологии. Сферы предпринимательства, где действуют много франчайзинговых предприятий: торговля, общественное питание, туризм.

Для решения этих проблем представителям малого бизнеса необходимо:

- постоянно повышать собственную грамотность в сфере предпринимательства;
- качественно вести документацию;
- изучать и использовать программы государственной поддержки, особенно если требуется поручительство или кредит на стартап;
- выяснять, в каких случаях банки могут пойти на уменьшение процента. Иногда банк, в котором у предприятия открыт зарплатный счет, может снизить процент по кредиту. Не нужно забывать о кредитах и микрозаймах по программам государственной поддержки малого бизнеса: ставки по ним существенно ниже.

Способом решения финансовой проблемы может стать оформление потребительского кредитного займа, но необходимую для решения коммерческих нужд сумму можно получить при условии наличия дополнительного

финансового источника. Также важно иметь возможность документально подтвердить уровень дохода.

Стоимость кредита для малого бизнеса

С точки зрения предпринимателей, проблемой является не только большая вероятность отказа, но и высокая стоимость кредитов.

Высокие процентные ставки в секторе кредитования малого бизнеса обусловлены:

- большим риском невозврата кредита;
- высокими издержками на обработку одной заявки;
- недостаточной статистической базой для оценки рисков;
- экономической ситуацией в стране.

Большие процентные ставки обусловлены значительными рисками в секторе кредитования малого бизнеса. Особенностью кредитования малого бизнеса в России является относительно короткий срок существования малого предпринимательства, и, как следствие, отсутствие достаточной статистической базы для расчета рисков. Удорожанию кредитов способствуют также высокие издержки на обработку одного клиента при небольших суммах займов. Активное развитие автоматизированных систем подачи и обработки заявок позволяют снизить стоимость обработки одной заявки. Существенное влияние на условия кредитования малого бизнеса в России оказывает текущая экономическая ситуация

В 2015 году ставки превышали 18% годовых, в 2016-м опустились примерно до 15% годовых, но это все еще очень много. Еще в 2015 году ставка ЦБ РФ была вполне обусловлена инфляцией, но в 2016 году инфляция резко замедлилась и останется низкой в 2017 году. Сегодня ставка ЦБ снизилась до 9,75%, что делает кредитование более посильным для малых и средних предпринимателей.

В случае сохранения позитивных тенденций в 2017 году ставки продолжат умеренное снижение – на 1-2%. Если взять динамику снижения ставок по 2016–2017 годам в целом, то это значительное снижение, и оно очень важно для клиента: если ставки высоки, предприниматель должен делать сверхрентабельные проекты и очень сильно рисковать. Когда ставка для компаний малого бизнеса падает до 18% годовых, потом до 15% годовых, а в перспективе и до 12% годовых, бизнес может позволить себе реализовать гораздо больше проектов с меньшими рисками.

Кроме того, предприниматели не рискуют расширяться из-за страха потерять свою недвижимость и другое имущество. Решению этой проблемы может способствовать ощутимое содействие со стороны государства. Необходимо позволить начинающим малым предпринимателям отдавать в качестве обеспечения по кредиту не своё личное имущество, а будущие денежные потоки. Разумеется, это риск для банков, поэтому нужно законодательно закрепить эту возможность, хотя бы в рамках программы импортозамещения, т.е. дать возможность обеспечивать кредит будущими денежными потоками тем предпринимателям, которые будут производить те товары и оказывать те

услуги, которые наиболее востребованы сегодня в РФ либо являются стратегически приоритетными, а именно в сфере сельского хозяйства и IT-сферы с установлением жестких условий ведения такого рода бизнеса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Особенность кредитования нового бизнеса в России – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.creday.com/credit/credovanie_novogo_biznesa.php (дата обращения 19.03.2017).
2. Кредитование малого бизнеса "с нуля" в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.estimatica.info/assessment/business/124-kreditovanie-malogo-biznesa-v-rossii-> (дата обращения 24.03.2017).
3. Кредитование малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – <http://2016.rbc.ru/kreditovaniye/> (дата обращения 29.03.2017).