

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Э.Н. Сенченко, А.В. Загорская

бакалавры

Л.В. Салова

канд. экон. наук, доцент

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Владивосток. Россия*

В статье проведен анализ кредитования российского малого предпринимательства на современном этапе его развития. Рассмотрены особенности внешней среды российского малого предпринимательства и проблемы кредитования данного сектора экономики. Выявлены факторы влияния на малый бизнес со стороны банка, дана оценка структуре малого бизнеса, отмечены положительные и отрицательные изменения ситуации с кредитованием малых предприятий, а также готовность предприятий к получению прибыли для выплаты долга банку и налогов.

Ключевые слова: *банковская система, взаимодействие, кредитование малого предпринимательства, малый бизнес, финансирование.*

FEATURES OF LENDING TO SMALL BUSINESSES IN MODERN CONDITIONS

The article analyzes lending to Russian small business at the present stage of its development. The features of the external environment of Russian small business and the problems of lending to this sector of the economy are considered. The factors of influence on small business from the side of the bank are revealed, the structure of small business is assessed, positive and negative changes in the situation with lending to small enterprises are noted, as well as the readiness of enterprises to make a profit to pay the debt to the bank and taxes.

Keywords: *banking system, interaction, lending to small business, small business, financing.*

В настоящее время вопрос о предпринимательской деятельности актуален и становится приоритетом экономической политики государства, большое количество людей заинтересованы в открытии своего бизнеса. Предпринимательство, выполняя важнейшие социально-экономические функции, формирует конкретную среду, смягчает социальное неравенство, формирует средний класс и новое отношение к труду и собственности, насыщает товарные рынки, поддерживает инновационную активность. При этом предпринимательская деятельность сопряжена с многочисленными рисками, величина и масштабы которых в условиях кризиса резко возрастают. Поэтому сохранение и развитие предпринимательства является актуальной и важной задачей для руководства страны.

Потенциальные возможности малого бизнеса используются недостаточно эффективно, в сравнение, с другими странами. В большинстве определений утверждается, что бизнес – это деятельность частных лиц и организаций. Предприниматели без образования юридического лица также относятся к малому бизнесу.

Как банк относится к этому вопросу?

На современном этапе, кредитный процесс представляет собой совокупность особых приемов и способов реализации кредитных отношений между заемщиком и финансовой организацией, располагаемые в определенной последовательности.

Современная российская система кредитования характеризуется огромным множеством существующих кредитных программ, часть из которых рассчитана на представителей малого бизнеса. Практически каждый банк предусматривает ряд программ кредитования бизнеса, предоставляемых на разных, но достаточно схожих условиях.

Начинающие предприниматели, которые имеют амбиции и идеи своего дела, но не имеют достаточного капитала для открытия, обращаются непосредственно в банк. На сегодняшний день каждый третий банк предлагает оптимальные условия кредитования для индивидуальных предпринимателей и малых организаций. На одобренные кредитные средства предприниматели могут приобретать основу для своего бизнеса, а выплачивать его могут с полученной в результате своей деятельности при-

были. Решение о взятии такого кредита должно быть полноценно взвешено, ведь планируемая деятельность должна приносить доход. Не стоит забывать про уплату налогов. Для того, чтобы начать успешно вести бизнес и выплачивать заем банку, нужно постоянно анализировать сферу, в которой планируется вести свой бизнес. Кредитование физических лиц – это экономическое пространство, в котором предоставляются кредиты на условиях 6 принципов.

Рассмотрим принципы кредитования физических лиц на рис. 1.



Рис. 1. Принципы кредитования физических лиц

Считается, что представители ИП относятся к категории ненадежных заемщиков, поскольку они характеризуются высоким процентом невозврата, что несет негативные последствия для банков. Одна из часто встречающихся проблем, которые могут помешать развитию бизнеса – это финансирование. Так, недостаток средств для создания организации отмечают около 50% владельцев малого бизнеса.

Представители малого бизнеса, ориентированные на привлечение кредитных ресурсов, в первую очередь должны изучить условия кредитования, предоставляемые различными банками, выбрать свой банк по результатам такого изучения, и только после этого начать работу по получению кредита.

Для получения кредита представителям малого бизнеса необходимо плотное взаимодействие с работниками выбранного банка, которые в рамках консультационных услуг ознакомят их с особенностями кредитования в банке, необходимым перечнем документации, а также требований, предъявляемым к заемщикам – субъектам малого бизнеса. Банки избегают предоставления кредитов под еще несуществующий малый бизнес, они ориентированы на кредитование клиентов, уже доказавших свою состоятельность в бизнесе. Но также важным условием является залог. Банк может взять под залог как движимое, так и недвижимое имущество предпринимателя. Так же появились нестандартные виды залога: например, под интеллектуальную собственность.

Еще одним значимым условием кредитования малого бизнеса является обеспечение платежеспособности бизнеса, оценка которой проводится банком на основе финансовой отчетности заемщика. Эти действия сопровождаются обсуждением условий кредитования: суммы и срока кредита, на который он может быть представлен.

Оценка кредитоспособности клиента банком проводится для установления финансовой состоятельности заемщика расчета суммы обязательных резервов, формируемых коммерческими банками под выданные ссуды. Банки в основном применяют 3 метода оценки кредитоспособности клиента: финансовый (анализируются финансовые отчеты), организационный (анализируются учредительные документы), сравнительный (рассчитываются и анализируются финансовые показатели).

Таким образом, финансовое состояние клиента можно определить и путем расчета количественных и качественных показателей (табл. 1).

Таблица 1

Расчет количественных и качественных показателей

Количественный анализ	Качественный анализ
– исследование репутации заемщика;	– денежного потока;
– оценка вероятных рисков заемщика;	– делового риска;
– анализ источников погашения кредита;	– финансовых коэффициентов.
– выявление цели получения кредита.	

В банках часто встречаются отказы по заявкам кредитования малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. Основные причины, почему отказывают в кредитах:

а) нет доказательств платежеспособности/недостовверная документация, чтобы этого избежать, нужно предоставить банку максимум возможной финансовой документации, ОКВЭДы, паспортные данные руководителя. Так же можно предоставить бизнес-план будущего проекта, под который берутся заемные средства.

б) маленький срок деятельности, многое зависит от срока работы ИП (лучше, если ИП осуществляет деятельность от одного года, тогда в большей вероятности одобряют кредит в банке)

в) нецелевой кредит (в этом случае банк идет на большой риск, так как не может проконтролировать расходование кредитных средств), поэтому лучше ИП приходиться в банк за целевым финансированием, это повысит шансы получить займ.

Таким образом, привлекательные для банка черты малого предпринимательства существуют, однако малый бизнес является достаточно рискованным для предоставления кредитных услуг. Жизненный цикл у малого предпринимательства короче, чем у крупных предприятий, а экономический риск выше.

Больше шансов у действующих предпринимателей, открывающих новое направление. В некоторых банках требуют предоставить в числе документов бизнес-план. Чтобы повысить шансы на одобрение, бизнес-план должен детально объяснять, когда и за счет чего предприниматель собирается вернуть кредит. Поэтому стоит указать скорость оборачиваемости, вероятную прибыль, сроки окупаемости проекта.

Банки предлагают разные варианты кредитов:

– по сумме: выдают от 1 тыс. рублей до 500 млн;

– по сроку кредитования: от 6 месяцев до 15 лет;

– по проценту, от 1–3 %;

– по простоте оформления: есть доступные кредиты без обеспечения, с минимальным пакетом документов, но по более высокой ставке;

– по скорости предоставления: деньги выдаются от нескольких минут до недель.

В качестве примера взят банк ВТБ. Банк ВТБ (ПАО) является одним из крупнейших банков России. Ключевые области деятельности: привлечение средств и кредитование населения, работа с корпоративными клиентами и финансовыми организациями. Банк ВТБ берет в расчет международную практику прочих коммерческих организаций и предлагает следующие условия для владельцев малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей:

Открытие расчетного счета, как для индивидуальных предпринимателей, так и для малых предприятий:

а) год бесплатного РКО с пакетом «На старте»;

б) три месяца бесплатного РКО с пакетами «Самое важное» и «Всё включено».

Регистрация бизнеса (регистрация ИП, ООО и самозанятого);

Возможность подключения эквайринга;

Выпуск бизнес-карты;

Успешный запуск и развитие бизнеса за рубежом;

Подключение сотрудникам бизнеса зарплатного проекта и возможность автоматического зачисления заработной платы и других выплат на карты сотрудников. Тарифы, предлагаемые клиентам банка ВТБ (табл. 2).

Таблица 2

Тарифные предложения банка ВТБ

Показатели	Тариф «На старте»	Тариф «Самое важное»	Тариф «Всё включено»
Стоимость	0 руб. 12 месяцев, с 4-ого месяца 199 руб. в месяц при обороте до 10 тыс. рублей	0 руб. 3 месяца, далее 1020 р. в месяц при оплате за 12 месяцев	0 руб. 3 месяцев, далее 1615 р. в месяц при оплате за 12 месяцев
Открытие счета	0 руб.	0 руб.	0 руб.
Обслуживание бизнес-карты	0 руб.	0 руб.	0 руб.
Платежи клиентам ВТБ	Без ограничений	Без ограничений	Без ограничений
Платежи в другие банки	5 штук в месяц, далее 150 руб. за платёж	30 штук в месяц, далее 50 руб. за платёж	60 штук в месяц, далее 50 руб. за платёж
Снятие наличных	От 2,5 % от суммы	От 1,5 % от суммы	От 1,5 % от суммы

Условия подключения зарплатного проекта:

- а) бесплатный выпуск и обслуживание зарплатного проекта
- б) поступление средств на счета за 15 минут
- в) зарплатный проект подключается от 1 сотрудника

Условия подключения для сотрудника:

- бесплатный выпуск и обслуживание карты;
- снятие наличных без комиссии во всех банкоматах сторонних банков;
- возможность подключения до 6 бонусных опций;
- сниженные ставки по кредитным продуктам;
- повышенный процент по открытому вкладу или накопительному счету;
- возможность получать бесплатный кэшбек 1,5 % за все покупки;

В банке ВТБ есть особая программа, это программа лояльности для поддержки малого бизнеса. В эту программу лояльности входят как специальные предложения от партнеров банка, так и различные скидки на банковские продукты.

В апреле 2021 года была запущена комплексная программа лояльности для поддержки малого бизнеса – «Бизнес-лига». На данный момент в ней участвуют более 400 тысяч клиента банка ВТБ. Участники данной программы имеют возможность круглосуточно пользоваться, выделенной специально для них линией колл-центра, а также получать привилегированное обслуживание в отделениях банка ВТБ и получать иные преимущества.

Программа лояльности «Бизнес-лига» обладает тремя уровнями участия в ней. Уровни разделяются на первый, средний и малый. К ним присвоены следующие названия: «Профи», «Средний», «Легенда». Эти уровни присваиваются клиентам банка в зависимости от срока сотрудничества и полноценного объема работы с банком. Причем, привилегии и преимущества клиентов данной программы увеличиваются день за днем.

Дополнительные образовательные возможности, продукты нефинансовых серверов от партнеров ВТБ на взаимовыгодных условиях, новые продукты банка доступны клиентам малого и среднего бизнеса, которые участвуют в программе лояльности «Бизнес-лига».

Чтобы клиенты получали самые выгодные условия, сервис банка ВТБ расширил свои цифровые возможности и активно внедрил самые лучшие и современные технологии. Клиенты малого и среднего бизнеса могут подавать экспресс-заявки, для этого специально банком была разработана новая модель оценки рисков, которая сопровождается искусственным интеллектом. Более точную оценку и условия кредитных продуктов банка позволяют сделать все внутренние источники банка и доступные внешние. Эта услуга позволит клиентам получать продукт, услугу банка абсолютно в любом из возможных цифровых каналов обслуживания, также по желанию клиента, для получения конкретной услуги можно его направить в ближайшее отделение офиса без очереди.

С июля 2021 года участники программы лояльности могут получать больше сервисных привилегий для своего бизнеса за активное сотрудничество с банком. Среди новых опций:

- малому бизнесу будут доступны курсы по личной и групповой эффективности построению и сплочению команды, улучшению качества продаж, самые точные скрипты для отработки возражений, результативным переговорам, также предприниматели могут получить персональные консультации от специалистов обучающего портала «Ближе к делу»;
- скидки на круглосуточную юридическую поддержку;
- скидки на банковские экспресс-гарантии, приоритетное рассмотрение заявок;
- услуги по аудиту сайта на соответствие требованиям 152-ФЗ;
- другие полезные сервисы для бизнеса.

1. Тавасиев А.М., Мехряков В.Д., Ларина О.И. Организация деятельности коммерческих банков. Теория и практика: учебник для магистров. – Москва: Юрайт, 2017. – 733 с.

2. Яценко, А.Н. Кредитование малого и среднего бизнеса как один из путей развития российской экономики // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 5. – С. 199–201.

3. Банк ВТБ (ПАО) (Объединенные ВТБ, ВТБ24 и Банк Москвы) – для физических и юридических лиц по всей России (vtb.ru)

4. Девятаева Н.В., Трифонова И.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России // Молодой ученый. – 2015. – №6. – С. 317–320.