

## **БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

*Андрей Иванович Стефанович, соискатель*

ОАО «Белинвестбанк», Минск, Беларусь

*Научный руководитель: Алексей Иванович Короткевич,  
кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой  
банковской экономики*

Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь

Аннотация: Задача любого коммерческого предприятия, в том числе и банков - это получение прибыли. Реализуя эту задачу банки сегодня оценивают потребности рынка, сегментируют потенциальных клиентов, разрабатывают продукты для удовлетворения их потребностей. К числу основных сегментов рынка кредитования относится сегмент предприятий малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: рынок; малый и средний бизнес; банки; кредитование; динамика кредитования; проблемы кредитования.

Строя свой бизнес компании постоянно взаимодействуют на рынке и с другими компаниями, выстраивая партнерские отношения. Эти отношения строятся исходя из интересов каждой компании. В основе всего лежит торговля. Одна сторона хочет выгодно купить, другая сторона выгодно продать. Объектами продаж являются сырье, товары, различного вида услуги. Одним из активных участников рынка являются банки. Долгое время они стояли особняком от иных компаний продавцов, по причине якобы специфической деятельности. Да и психологически банки рассматривались прочими компаниями как какой-то закрытый институт.

Но сегодня, с развитием конкуренции в банковской сфере, банки превращаются в такого же продавца услуг, как другие субъекты рынка. Абстрагируясь от специфики кредитования как такового, можно сравнить предоставление банками кредитов спредажей какого-либо ресурса. Банки активно, через продажи продвигают свои услуги на всех сегментах рынка потенциальных покупателей. Одним из таких перспективных сегментов рынка кредитования является рынок предприятий малого и среднего бизнеса.

В каждом банке сегодня, как правило создаются специальные структурные подразделения, которые разрабатывают кредитные продукты для предприятий малого и среднего бизнеса, а специально обученные сотрудники осуществляют реализацию указанных

продуктов. Это достаточно значимый сегмент рынка. В отличие от классификации на законодательном уровне, где в основе лежит количество работающих на предприятиях, банки, как правило, проводят сегментирование клиентов-предприятий на основании каких-либо финансовых показателей деятельности, например, объема годовой выручки.

Перспективность рынка предприятий малого и среднего бизнеса подтверждается статистикой. Так, по состоянию на 1 января 2019 г. в Республике Беларусь хозяйственную деятельность осуществляли 241 тыс. индивидуальных предпринимателей (в 2017 году 236 тыс.) и 111 тыс. предприятий малого и среднего предпринимательства (в 2017 году 110 тыс.). Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг субъектов малого и среднего предпринимательства за 2018 год составила 148 млрд рублей по сравнению с 122,7 млрд рублей в 2017 году, вклад в республиканский объем выручки составил 43,8 %. Доля субъектов малого и среднего предпринимательства в ВВП республики за 2018 год составил 24,6%, в том числе организациями малого бизнеса – 14,8%, организациями среднего бизнеса – 6,8 %, индивидуальными предпринимателями – 3%; в этом сегменте занято порядка 35 процентов работающих по республике [1].

В сфере малого и среднего предпринимательства в 2018 году наиболее распространенными были следующие виды экономической деятельности:

оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов (36% от общего количества организаций и индивидуальных предпринимателей);

транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность (12%);

профессиональная, научная и техническая деятельность (9%);

промышленность (8%);

строительство (8%).

Анализируя приведенные данные можно сделать вывод, что малый и средний бизнес сегодня является значимым для экономики страны и растущим сегментом рынка, при этом приоритетными для данного сегмента видами деятельности выступают отрасли, не требующие больших капитальных затрат на средства производства и не несущие высоких рисков.

Исходя из приведенной статистики, очевидна потребность этих компаний в кредитах в текущую деятельность на пополнение оборотных средств. Деньги нужны компании для развития бизнеса постоянно, особенно в сложившейся у нас в стране ситуации, когда,

например, продажа товара осуществляется с рассрочкой порой до месяца и более, а деньги необходимы уже сегодня.

Для банков кредитование – основная функция, поскольку процентные доходы в основном формируют его доход. Динамика задолженности предприятий малого и среднего бизнеса представлена в таблице 1.

**Таблица 1. Динамика задолженности по кредитам, выданным банками субъектам малого и среднего предпринимательства, тыс руб**

	на 01.04.2018	на 01.04.2019	Темп роста
Задолженность по кредитам, всего	8 836 251,0	9 529 631,0	107,8%
в национальной валюте	4 491 262,0	4 761 644,0	106,0%
в иностранной валюте	4 344 989,0	4 797 987,0	110,4%
<i>Млн долларов США</i>	2 220,5	2 253,8	101,5%
Задолженность по краткосрочным кредитам, всего	2 449 878,0	3 084 441,0	125,9%
в национальной валюте	1 482 460,0	1 844 699,0	124,4%
в иностранной валюте	967 418,0	1 239 742,0	128,1%
<i>Млн долларов США</i>	494,4	582,4	117,8%
Задолженность по долгосрочным кредитам, всего	6 386 373,0	6 445 190,0	100,9%
в национальной валюте	3 008 802,0	2 886 945,0	95,9%
в иностранной валюте	3 377 571,0	3 558 245,0	105,3%
<i>Млн долларов США</i>	1 726,1	1 671,5	96,8%
Средняя процентная ставка по новым кредитам	(март 2018)	(март 2019)	
<i>в национальной валюте</i>	11,28%	11,05%	
<i>в иностранной валюте</i>	6,56%	5,69%	

Источник: собственная разработка на основе [3]

Данные таблицы демонстрируют умеренный, чуть выше официального темпа инфляции, рост задолженности по кредитам, выданным предприятиям малого и среднего бизнеса. При этом отмечается, что при относительно менее значительном снижении стоимости заемных средств в национальной валюте по сравнению со стоимостью кредитов в иностранной валюте, более востребованными оказались средства в белорусских рублях, сумма кредитов по которым выросла на 6 процентов, по сравнению с приростом кредитов в

иностранной валюте только на 1,5 процента. Повышение объемов кредитования в национальной валюте можно рассматривать как результат реализуемой государством политики дедоларизации экономики. Помимо этого, увеличение спроса со стороны бизнеса на ресурсы в национальной валюте способствует повышению реализации внутренних товаров и, следовательно, росту экономических показателей страны. Можно также отметить о влиянии кредитования как мультипликатора ресурсного потенциала для банков. Кроме того, в динамике задолженности отмечается опережающий рост краткосрочных кредитов по сравнению с долгосрочными. Это может быть обусловлено ранее обозначенной структурой видов деятельности, в соответствии с которой более 35 процентов предприятий малого и среднего бизнеса выбирают деятельность, не требующую значительных капитальных инвестиций.

Кредит может быть одним из источников пополнения и обновления основных фондов: оборудования, технологий, зданий, сооружений. В следующей таблице рассмотрим объем инвестиций в основной капитал, а также рассчитаем какую долю из этих инвестиций занимают банковские кредиты как источник финансирования для средних и микро- и малых организаций по отдельности, чтобы понять каковы между ними различия и есть ли зависимость от объема предприятия. Источники инвестиций в основной капитал приведены в таблице 2.

**Таблица 2. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования, млн руб**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Средние организации</b>							
Всего	1 000,6	1 818,2	2 562,1	2 620,2	2 784,4	1 910,8	2 469,2
<i>в том числе за счет:</i>							
собственных средств организаций	316,3	665,3	787,5	918,7	984,6	898,9	929,0
заемных средств других организаций	6,9	49,2	70,6	25,3	22,8	17,6	12,6
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
бюджетных средств	168,1	400,0	728,7	463,7	394,2	533,3	649,3

Продолжение таблицы 2

иностранн инвестиций	56,8	54,7	153,2	97,8	96,6	91,6	27,1
кредитов (займов) банков	292,5	352,4	429,9	763,4	992,1	187, 6	263,0
<b>удельный вес кредитов банков в общем объеме инвестиций</b>	<b>29,2%</b>	<b>19,4%</b>	<b>16,8%</b>	<b>29,1%</b>	<b>35,6%</b>	<b>9,8%</b>	<b>10,7%</b>
средств населения	52,4	106,5	163,0	200,5	203,6	85,0	142,6
прочих источников	107,6	189,5	223,8	140,3	85,1	81,2	190,5
<b>Микро- и малые организации</b>							
Всего	2 552,9	4 035,4	5 600,1	6 927,8	4 942,2	4 818,9	4 756,5
<i>в том числе за счет:</i>							
собственных средств организаций	651,0	959,3		1 469,2	1 157,4	1 261,4	1 144,5
заемных средств других организаций	22,3	113,4	127,8	248,1	170,3	159,3	187,2
бюджетных средств	466,0	883,6	1 541,0	1 525,9	1 188,8	1 123,0	1 330,2
иностранн инвестиций	93,0	340,0	375,9	589,6	510,8	561,4	606,6
кредитов (займов) банков	1 019,6	1 246,7	1 386,0	2 085,9	1 038,9	978,9	801,0
<b>удельный вес кредитов банков в общем объеме инвестиций</b>	<b>39,9%</b>	<b>30,9 %</b>	<b>24,7%</b>	<b>30,1%</b>	<b>21,0%</b>	<b>20,3 %</b>	<b>16,8 %</b>
средств населения	240,1	352,8	576,7	791,3	653,5	568,0	435,3
прочих источников	60,7	139,0	155,2	215,1	215,8	159,7	247,1

Источник: собственная разработка на основе [2]

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод, что доля банковских кредитов в общих инвестициях в основной капитал у микро-

и малых организаций с каждым годом заметно снижалась. Это свидетельствует о том, что малые предприятия предпочитают использовать другие источники средств для создания и воспроизводства основных фондов, а также для расширения своего бизнеса. Тенденция к снижению удельного веса банковских кредитов в участии в формировании уставного капитала, пусть не так очевидно, но прослеживается и у средних организаций. Это потенциальный рынок для банков в части активизации своей работы в этом направлении.

Предприятия отдают предпочтения к инвестициям за счет собственных средств. С одной стороны, это положительный момент, с другой достаточно ли этих средств для полного покрытия нужд предприятий. Что может выступать причиной, сдерживающей наращивание объемов бизнеса за счет кредитов банков?

Следует выделить основные проблемы при кредитовании банками предприятий малого бизнеса. Со стороны бизнеса такими являются:

- недостаточная экономическая и юридическая грамотность предпринимателей, что влечет к отсутствию понимания и определения целей кредитования, размера кредита, влияния кредита на деятельность предприятия, трудностям в планировании. Недостаточная экономическая грамотность также ведет к затруднению в формировании пакетов документов, которые требуются банком для оценки кредитоспособности;

- сложность оценки кредитоспособности по причине применению упрощенной системы налогообложения, к сожалению также еще имеющему место «непрозрачности» бизнеса, т.е. наличия теневого оборота;

- отсутствие ликвидных залогов;

- излишняя осторожность компаний в использовании заемного банковского капитала;

К проблемам со стороны банков можно отнести:

- недостаточная компетенция работников банков, оценивающих бизнес потенциального заемщика, что влечет к чрезмерной оценке риска кредитования, а, следовательно, к отказу в кредитовании, требованию дополнительного обеспечения и т.д.;

- нежелание кредитовать вновь созданные предприятия;

- отсутствие гибкости в предложениях, «предлагаем то что есть, а не то что надо клиенту»

- время рассмотрения документов для кредита;

- размеры процентных ставок;

- наличие жестких пруденциальных требований, в том числе по созданию резервов.

Возможными путями решения обозначенных проблем могут быть следующие. Поскольку бизнес - это желание получить прибыль с обеих сторон, то заинтересованность должна быть как у банка, так и у предприятия. Предприниматели должны понимать, что, получая кредит, они приобретают ресурс для бизнеса. Ценоресурса, в рассматриваемом случае, процент за пользование кредитом, определяется рынком. Кредит необходимо вернуть в определенный срок, поэтому необходимо иметь понятный для предприятия расчет эффективности запрашиваемого кредита. Предприниматели заинтересованы получить кредит быстро, с минимальным пакетом документов и по приемлемой ставке. Исходя из этого банки и должны разрабатывать кредитные продукты. В условиях сегодняшней конкуренции будет преимущество у тех банков, которые обеспечат оперативное рассмотрение документов. Это можно достичь за счет автоматизации процесса предоставления кредитов, в том числе с использованием скорринговых моделей. Для этого необходимо разрабатывать дифференцированные стратегии предоставления кредитов в зависимости от различных параметров, например, от запрашиваемых сумм кредитов, отраслевой принадлежности предприятия, показателей финансово-хозяйственной деятельности. Это позволит, помимо сокращения сроков рассмотрения документов, уменьшить издержки, что будет способствовать снижению процентной ставки. В итоге получим продукт, который будет востребован рынком, удовлетворяющий интересам как банков, так и предприятий.

### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ**

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 03.05.2019.
2. Статистический сборник Национального статистического комитета Республики Беларусь за 2018 год «Малое и среднее предпринимательство». Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 16.04.2019.
3. Статистический бюллетень выпуск в разрезе банков Малое и среднее предпринимательство № 10 (32) 2018, Минск