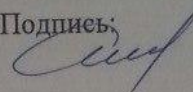


Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет экономики и управления
Кафедра банковского дела
Программа высшего образования
Направление «Экономика»
Профиль «Финансы и кредит»

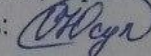
ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой: к.э.н. Ситнов В.В.

Подпись:


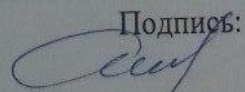
**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА
«АНАЛИЗ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
БИЗНЕСА»**

Выполнил: Юсупова О.О., Эфк-42

Подпись: 

Научный руководитель: к.э.н.

Ситнов В.В.

Подпись:


Самара
2017 год

**Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет экономики и управления
Кафедра банковского дела
Программа высшего образования
Направление «Экономика»
Профиль «Финансы и кредит»**

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой: к.э.н. Ситнов В.В.

Подпись:

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА
«АНАЛИЗ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
БИЗНЕСА»**

Выполнил: Юсупова О.О., Эфк-42

Подпись:

Научный руководитель: ст. преп.

Ситнов В.В.

Подпись:

Самара

2017 год

Оглавление

Введение.....	3
1. Теоретические основы кредитования малого и среднего бизнеса в России. 6	
1.1. Понятие малого и среднего бизнеса.....	6
1.2. Источники финансирования предприятий малого и среднего бизнеса....	12
1.3. Финансово – экономические особенности кредитования малого и среднего бизнеса.....	19
2. Текущее состояние рынка кредитования малого и среднего бизнеса	27
2.1. Динамика рынка кредитования малого и среднего бизнеса.....	27
2.2. Использование факторинга и лизинга в финансировании малого и среднего бизнеса.....	36
2.3. Качество совокупного кредитного портфеля малого и среднего бизнеса	40
3. Перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса.....	45
3.1. Проблемы и перспективы развития малого и среднего предпринимательства	45
3.2. Совершенствование кредитования малого и среднего бизнеса	55
Заключение	61
Список использованной литературы.....	63

Введение

Банковская система, являясь неотъемлемой частью экономической системы любой страны, занимает стратегическое положение в экономике, что определяется ее целями, задачами, функциями, а также воздействием на другие системы. Любой сбой в функционировании банковской системы затронет интересы всех хозяйствующих субъектов.

Активная работа коммерческих банков в области кредитования является непременным условием успешной конкуренции этих учреждений, ведет к росту производства, увеличению занятости, повышению платежеспособности участников экономических отношений.

Проблема кредитования малого и среднего бизнеса в нашей стране остаётся нерешённой на протяжении длительного периода времени. С одной стороны, предприниматели нуждаются в денежных средствах, а банки готовы их им предоставить, а с другой стороны, по данным опросов, проведённых среди представителей малого и среднего бизнеса, лишь около 12% бизнесменов регулярно пользуются банковскими кредитами [22].

Для получения кредита деятельность предприятия должна быть более или менее «прозрачной». В среде малого и среднего бизнеса на этот шаг готовы решиться не многие предприятия. Низкая легитимность бизнеса, фигурирующая в бухгалтерских отчётах, становится основанием для отказа в получении кредита. Однако более высокая прибыль сопряжена с увеличением налогового бремени. Это чревато для предприятия значительным снижением прибыли и потерей конкурентоспособности. В настоящее время можно говорить о том, что базовые предпосылки для роста интереса к проектам малого бизнеса со стороны кредитных институтов сформировались: произошло снижение доходности на рынках капитала, практика работы с небольшим числом крупных заемщиков подтолкнула банки к осознанию необходимости диверсификации кредитных портфелей.

Актуальность темы дипломной работы определена ролью малых и средних предприятий в масштабах экономики страны в целом и значением их как потребителя банковских услуг, а также проблемы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса играют важную роль в развитии этого вида предпринимательства и в целом экономики страны.

Значимость изучения проблемы малого и среднего предпринимательства усиливается тем, что до сих пор в масштабах страны не создана инфраструктура, обеспечивающая нормальную работу малых предприятий. Недооценка малого предпринимательства, игнорирование его экономических и социальных возможностей в течение почти всего периода реформ могут быть расценены как крупный, стратегический просчет, чреватый дальнейшим углублением кризиса российской экономики в целом. Все вышеизложенные обстоятельства свидетельствуют об актуальности выбранной темы, обусловленной необходимостью решать проблему поиска и применения новых форм кредитования малого и среднего предпринимательства РФ, позволяющих если не заменить традиционные, то хотя бы их дополнить.

Объектом дипломной работы выступает рынок кредитования малого и среднего бизнеса, а предметом – организация кредитования малого и среднего бизнеса.

Цель данной работы заключается в проведении анализа на рынке кредитования малого и среднего бизнеса.

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

- 1) рассмотреть понятия малого и среднего бизнеса;
- 2) определить источники финансирования предприятий малого и среднего бизнеса;
- 3) изучить финансово – экономические особенности кредитования малого и среднего бизнеса;

- 4) проанализировать динамику рынка кредитования малого и среднего бизнеса;
- 5) изучить использование факторинга и лизинга в финансировании малого и среднего бизнеса;
- 6) определить качество совокупного кредитного портфеля малого и среднего бизнеса;
- 7) рассмотреть проблемы и перспективы кредитования малого и среднего бизнеса.

Методология исследования основывалась на использовании диалектической логики и системного подхода. В процессе работы применялись общенаучные методы и приемы: анализ и синтез, методы классификации, группировки и сравнения, статистический анализ и др.

Теоретической основой данной работы стали труды ведущих отечественных и зарубежных специалистов, раскрывающие закономерности развития рыночной экономики, денежно-кредитные аспекты экономической политики государства, основы функционирования коммерческих банков, их места и роли в рыночной экономике. В ходе исследования использовались труды ученых-экономистов А.А. Батяева, М.Г. Дудкиной, Л.К. Нурушевой, Н.В. Кетько, Р.С. Гринберг, А.Д. Хайруллиной, А.И. Хайрулловой и др.

Информационной базой при выполнении выпускной квалификационной работы являлись нормативные и законодательные акты РФ.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, материал работы иллюстрирован рисунками и таблицами. В первой главе будут изучены теоретические основы кредитования малого и среднего бизнеса, во второй главе будет проведён анализ кредитования малого и среднего бизнеса в РФ, в третьей главе будут обозначены проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса. В конце работы приводится список использованной литературы, включающий Законы РФ, нормативные акты ЦБ РФ, статьи и научную литературу.

1. Теоретические основы кредитования малого и среднего бизнеса в России

1.1. Понятие малого и среднего бизнеса

Малое и среднее предпринимательство развивалось в России постепенно и при воздействии на него государства. При этом соответствующие понятия в законе долго не были закреплены. Легальная дефиниция «малое предприятие» появилась только в 1989 году в письме Министерства народного образования РСФСР от 25 декабря 1989 г. N 09-14/897 «О направлении положения об организации деятельности малых предприятий» [26].

Под ним подразумевались предприятия, имеющие бесцеховую структуру управления, создаваемые учредителями, работающие на принципах самоокупаемости и самофинансирования, численность персонала которых, как правило, не превышает 100 человек. Далее понятие «малое предприятие» появилось в Законе СССР от 4 июня 1990 г. N 1529-1 «О предприятиях в СССР», которое в качестве критериев отнесения к малым предприятиям выделило объем хозяйственного оборота и численность работников. Позже к упомянутым признакам добавился критерий разделения по сферам деятельности, в которых работали предприятия [21]. С принятием Федерального закона от 14 июня 1995 N 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" к критериям отнесения предприятий к малым добавилась форма собственности. Таким образом, создавалась конкурентная среда для действительно малых предприятий, а не подконтрольным государству или крупному бизнесу организаций. Помимо всего, появилась направленность на получение прибыли и открылся доступ физических лиц к осуществлению предпринимательской деятельности [28].

Упоминание среднего предпринимательства в законодательстве отсутствовало до принятия Федерального закона от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ

«О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее - Закон о малом и среднем предпринимательстве), то есть до 2007 года среднее предпринимательство не выделялось в самостоятельную категорию и учитывалось совместно с крупным.

В наше время малое и среднее предпринимательство признано одним из приоритетных направлений социальной и экономической политики России, целями которой являются обеспечение стабильного экономического развития, создание рациональной структуры экономики, повышение благосостояния населения страны.

В чем заключается определение малого бизнеса, и имеет ли средний бизнес определение, отличающееся от первого? Главный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» №209-ФЗ, а также несколько других документов предусматривают некоторые преимущества для малого бизнеса, а именно: специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета и формы представления налоговых деклараций по некоторым видам налогов и сборов, действующие в отношении некоторых видов деятельности упрощенный порядок ведения бухучета для некоторых видов деятельности упрощенный порядок подачи статистической отчетности. Российским законодательством принято следующее определение малого бизнеса: это предприятие с численностью 16-100 сотрудников, выручка от деятельности которого или балансовая стоимость его активов не превышают 400 млн. рублей по результатам отчетности предыдущего года. Субъекты предпринимательской деятельности с численностью до 15-ти сотрудников этим же определением малого бизнеса признаются микропредприятиями и их годовой доход либо балансовая стоимость активов не должны превышать 60 млн. рублей.

По аналогии сформулировано определение и для категории средний бизнес. Оно предполагает предприятие с численностью сотрудников 101-250 человек, годовой доход которого или балансовая стоимость активов не превышает 1000 млн. рублей. Определение малого бизнеса, как и среднего,

со ссылкой на закон о бухучете и Налоговый Кодекс РФ предполагает исчисление выручки от реализации и/или стоимости активов в соответствии с установленными правительством РФ нормами. Для обеих форм предприятия доля государственной собственности в нем, либо доля иностранных инвестиций не должна превышать 25% [31].

Субъект малого предпринимательства – это российская коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, которые нацелены на получение прибыли. В эту категорию также попадают: крестьянские (фермерские) хозяйства; производственные и сельскохозяйственные кооперативы; хозяйственные партнерства. Некоммерческая организация, а также унитарное муниципальное или государственное учреждение не является субъектом малого бизнеса [19].

С 1 августа 2016 вступило в силу Постановление Правительства № 265 о предельных значениях дохода от предпринимательской деятельности. В нём указаны лимиты доходов для субъектов малого и среднего предпринимательства. Прежде, для определения того, подходит ли компания под критерии такого предприятия, оценивалась выручка от реализации. Теперь используется более широкое понятие «доход от предпринимательской деятельности». В расчёт берётся не только выручка с продаж, а все доходы по налоговому учёту. Чтобы считаться малым, средним или микро-предприятием в 2017 году, нужно подходить по трём основным параметрам: попадать в рамки лимита по размеру доходов; попадать в рамки лимита по численности сотрудников; попадать в рамки лимита по доле участия других компаний в уставном капитале. Представителями малого бизнеса считаются компании и предприниматели независимо от налогового режима, если они соответствуют условиям. Это могут быть фирмы и ИП на УСН, ЕНВД, патенте, ОСН. В расчёт максимального размера доходов за прошедший год включаются не просто вся выручка по кассе, а все доходы согласно налоговой декларации [27]. В отношении индивидуальных предпринимателей действуют такие же критерии разделения на категории

бизнеса: по годовой выручке и численности работников. Если у ИП нет работников, то его категория МСП определяется только по размеру выручки. А всех предпринимателей, работающих только на патентной системе налогообложения, относят к микропредприятиям.

Критерии предприятий представлены в таблице 1.1

Таблица 1.1 – Основные критерии предприятий

Предприятие/критерий	Доходы	Численность сотрудников	Доля участия других лиц в капитале
Среднее	2 млрд.руб.	101-250 чел.	Доля участия государственных образований, общественных и религиозных организаций и фондов не более 25% в сумме.
Малое	800 млн.руб.	10 чел.	Доля участия обычных юридических лиц (в том числе иностранных) не более 49% в сумме.
Микро	120 млн.руб	15 чел.	Доля участия юрлиц, которые сами субъекты малого и среднего предпринимательства, не ограничена.

1. Критерий доходности: устанавливаются предельные значения дохода, полученного от предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год.

2. Критерий численности работников: установлена максимальная среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год.

3. Критерий юридической принадлежности к определенной организационно-правовой форме: субъект среднего предпринимательства должен быть хозяйствующим обществом или партнерством, производственным кооперативом, сельскохозяйственным потребительским кооперативом, крестьянским (фермерским) хозяйством или индивидуальным предпринимателем;

4. Критерий независимости: ограничение участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов, иностранных юридических лиц и юридических лиц, не являющихся субъектами МСП для хозяйственных обществ и партнерств, а также поддержка стратегически важных направлений развития экономики;

5. Критерий легитимации: для отнесения к субъектам МСП необходимо зарегистрироваться в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Хотелось бы обратить внимание, что при определении категории субъекта малого или среднего предпринимательства берется наибольшее значение при сравнении среднесписочной численности работников и доходов предприятия. Следовательно, если предприятие, являющееся по своей сути малым, имеет в штате более 101 человека, то по существующим критериям оно будет отнесено к среднему. Полагаем, что такая система разделения субъектов несовершенна. С развитием информационных технологий, автоматизации процесса количество работников не всегда может отразить реальный размер предприятия, а, скорее, указывает на его прогрессивность и умение рационально использовать человеческий ресурс. Решить данную проблему помогло бы закрепление в законодательстве, помимо количественных критериев, еще и качественных показателей. В таком случае отнесение субъекта к малому или среднему предприятию не сводилось бы к формальному подсчету, а проводился бы детальный анализ с целью реального отражения масштабов организации [13].

Федеральная налоговая служба в письме от 18.08.2016 № 14-2-04/0870 руководствуется определёнными критериями при внесении сведений в реестр малых и средних предприятий о хозяйственных обществах [29]. Критерии отнесения экономических субъектов к категории субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), установленные Федеральным

законом от 29 декабря 2015 г. № 408-ФЗ будут учитываться при внесении в реестр за период с 2016 по 2018 годы. Первые изменения в реестр, связанные с этим, будут внесены только при очередном формировании реестра 10 августа 2019 года по состоянию на 1 июля 2019 года.

С 1 августа 2016 года создан единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Его формирует Налоговая служба самостоятельно на основании отчётности субъектов малого бизнеса: сведений о доходах; среднесписочной численности сотрудников; данных из Единого госрееста юридических лиц и Единого госреестра индивидуальных предпринимателей; информации от других государственных органов. Для того, чтобы попасть в реестр, руководителям малых компаний и предпринимателям ничего делать не нужно. Организации и предприниматели, сведения о которых будут отсутствовать в реестре, лишаются возможности использовать льготы, предусмотренные для МСП [30].

Малый бизнес в России пользуется особыми, предназначенными только для него, льготами. Государство идёт на то, чтобы уменьшить налоговую и административную нагрузку малого бизнеса, получая взамен рост занятости населения и снижение социальной напряжённости, преследует следующие финансовые и социальные цели:

- обеспечить выход из тени и самозанятость лиц, оказывающих услуги населению, занятых мелким производством, работающим по типу фриланса;
- создать новые рабочие места и снизить за счет роста благосостояния населения социальную напряжённость в обществе;
- уменьшить расходы из бюджета на пособия по безработице, медицинскому страхованию и пенсионному обеспечению официально неустроенных лиц;
- развить новые виды деятельности, особенно в сфере инновационных производств, не требующих значительных затрат.

Основной перечень преференций для субъектов малого предпринимательства выглядит так:

– налоговые льготы. Специальные режимы налогообложения (УСН, ЕНВД, ЕСХН, ПСН) позволяют работать на сниженной налоговой ставке. С 2016 года региональные власти вправе дополнительно снижать налоги на ЕНВД (с 15% до 7,5%) и на УСН Доходы (с 6% до 1%). На УСН Доходы минус Расходы возможность снижать ставку с 15% до 5% существует уже не первый год. Кроме того, с 2015 по 2020 годы индивидуальные предприниматели, впервые зарегистрированные после вступления в силу регионального закона о налоговых каникулах, вправе в течение двух лет вообще не платить налог на режимах ПСН и УСН.

– финансовые льготы. Это прямая финансовая господдержка в виде грантов и безвозмездных субсидий, выдаваемых в рамках общероссийской программы, действующей до 2020 года. Финансирование можно получить на возмещение затрат по лизингу; процентов по займам и кредитам; на участие в конгрессно-выставочных мероприятиях; проектов по софинансированию (до 500 тысяч рублей).

– административные льготы. Здесь имеются в виду такие послабления, как упрощённый бухучёт и кассовая дисциплина, надзорные каникулы (ограничение количества и продолжительности проверок), возможность оформлять с работниками срочные трудовые договоры. При участии в госзакупках действует специальная квота для представителей малого бизнеса – не менее 15% совокупного годового объёма закупок государственные и муниципальные учреждения обязаны производить у них. При получении кредитов поручителями малого бизнеса выступают государственные гарантийные организации [17].

1.2. Источники финансирования предприятий малого и среднего бизнеса

Малый бизнес – один из важных резервов экономического развития современной России. Именно этот сектор создает необходимую атмосферу конкуренции и дополнительные рабочие места, способен быстро реагировать на различные изменения рыночной конъюнктуры и мгновенно заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере. Однако его развитие, наряду с другими причинами, серьезно тормозится нехваткой источников финансирования, и эта тема является наиболее актуальной в наше время. В отличие от крупного бизнеса, который привлекает дополнительные источники финансирования деятельности, на малых предприятиях вопрос поиска и привлечения финансовых ресурсов возникает как в процессе развития, так и в процессе текущей деятельности. Нехватка оборотных средств является одной из наиболее распространенных проблем на малых предприятиях. В связи с этим, предприятия малого бизнеса испытывают более высокую потребность в привлечении дополнительных источников финансирования.

Основным фактором реализации экономического потенциала малых и средних предприятий является возможность стабильного финансирования за счет интеграции различных инструментов финансирования. В отличие от крупного бизнеса, который привлекает дополнительные источники финансирования деятельности в основном для расширения и развития предприятия, на малых предприятиях вопрос поиска и привлечения финансовых ресурсов возникает как в процессе развития, так и в процессе текущей деятельности. Нехватка оборотных средств является одной из наиболее распространенных проблем на малых предприятиях. В связи с этим, предприятия малого бизнеса испытывают более высокую потребность в привлечении дополнительных источников финансирования [7].

На сегодняшний день в России существует достаточно широкий перечень различных способов привлечения финансовых ресурсов или форм финансирования. Финансовые ресурсы подразделяют на три основных вида: собственные средства (уставный капитал, накопленная чистая прибыль),

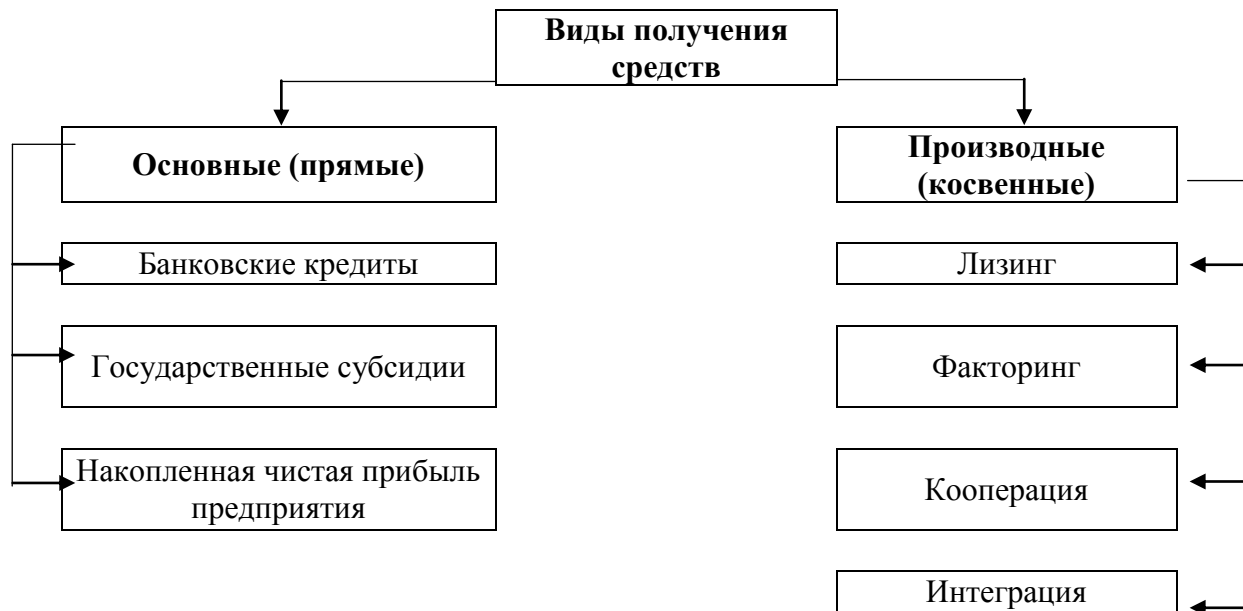
заемные средства (долгосрочные и краткосрочные кредиты, займы) и инвестиции (частные вложения, доли в уставном капитале, субсидии).

Источники финансирования предприятий можно представить в самом общем виде тремя группами: самофинансирование, инвестиционные ресурсы и заемные финансовые ресурсы.

Каждая из этих групп включает в себя те или иные источники или инструменты привлечения денежных средств, которые различаются как по субъекту и объекту финансирования, целевому назначению финансовых ресурсов, основным условиям их использования (сумма, срок, плата за пользование) [4].

Основные формы финансирования, которые доступны предприятиям малого бизнеса, представлены на рис. 1.1

Рисунок 1.1 – Основные формы финансирования предприятий малого бизнеса



К прямым формам финансирования относятся договора, в результате заключения которых малое предприятие получает непосредственно денежные средства как источник обеспечения деятельности.

Под производными формами финансирования следует понимать формы обеспечения деятельности предприятия, получаемые не в виде непосредственно денежных средств, а в виде какого-либо актива или действия, оказывающего влияние на рост выручки предприятия.

Представленные в таблице косвенные формы финансирования составляют основу современных инструментов финансового менеджмента для малых предприятий [16].

Основные формы финансирования предприятия можно разделить по функциональной направленности, а также по конечному объекту обеспечения.

На малых предприятиях в силу специфики их функционирования и наиболее распространенной отраслевой принадлежности к торговле могут отсутствовать внеоборотные активы, источниками формирования оборотных активов часто служат заемные средства и кредиторская задолженность.

Основными источниками заемных средств являются коммерческие банки. Малый бизнес по ряду причин является привлекательной сферой деятельности кредитных организаций. С точки зрения банков, положительными моментами сотрудничества с малыми предприятиями являются достаточно небольшие сроки окупаемости ссуд, гибкость малого бизнеса, позволяющая реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, а также способность малых предприятий к внедрению новых технологий [12].

Однако, в то же время существует ряд серьезных проблем с получением кредита предприятием малого бизнеса. К примеру, большинство банковских программ кредитования малого бизнеса предполагает предоставление обеспечения по кредиту в виде залога или поручительства. Причем залоговым обеспечением должны выступать среднеликвидные активы (автотранспорт, недвижимость). Далеко не все предприятия малого бизнеса имеют данные активы в собственности. Однако, здесь на помощь малым предприятиям приходит такая форма финансирования как

микрокредитование. Особенности функционирования микрофинансовых организаций заключаются:

- в сокращении операционных затрат по оказываемым услугам;
- в уменьшении времени обслуживания клиентов;
- в использовании гибких требований по обеспечению кредита;
- в увеличении суммы выдаваемого кредита на основании предоставляемого заемщиком баланса и наличия обеспечения, а также с течением времени при наличии положительной кредитной истории.

Кроме этого надо отметить, что российские банки выдают небольшие кредиты малому бизнесу под более высокие проценты. Одна из причин высоких процентов по кредитам для предприятия малого бизнеса — большой риск их кредитования. Финансовое состояние этих предприятий нестабильное и неопределенное, да и низкая капитализация существенно увеличивает риск невозврата кредитов [10].

Говоря об инвестициях в малый бизнес, следует отметить, что основным инвестором малого предприятия чаще всего выступает государство, и это наиболее интересный вариант для малого предпринимательства. Потому что в данном случае не нужно возвращать полученные денежные средства и не нужно выплачивать процент за их использование.

Частные инвестиции более распространены в крупном бизнесе, т.к. инвестор планирует получать дивиденды от своих вложений, а в масштабах малого бизнеса их размер будет не так велик, да и сами инвестиции чаще всего носят венчурный характер. Государственная поддержка малого бизнеса обеспечивает ему финансовую устойчивость и возможность конкурировать с крупными и средними предприятиями. Эта поддержка заключается в предоставлении малым предприятиям налоговых отсрочек, льгот, инвестиционных кредитов, льготного доступа к кредитным ресурсам банков, снижения процентов по кредитам и других возможностей, вплоть до участия в выполнении государственных заказов. Кроме этого можно также отнести

различные целевые программы, разрабатываемые на общегосударственном и региональном уровнях, и субсидирование. В данном случае государство вкладывает средства в малые предприятия условно на безвозмездной основе. Свои «дивиденды» государство со временем получает в виде налоговых платежей. Чтобы организации получить субсидии — оно должно соответствовать определённым требованиям, несколько отличающихся друг от друга в зависимости от конкретной программы поддержки малого бизнеса.

Лизинг, или финансовая аренда, является наиболее удобной формой финансирования для производственных предприятий. Поскольку торговые предприятия не нуждаются в дорогостоящем оборудовании, для них лизинг представляет меньший интерес. У производственных предприятий набор возможных предметов лизинга гораздо шире. Это может быть и автотранспорт, и производственное оборудование, и спецтехника. Взяв оборудование в лизинг, фактические активы предприятия сразу увеличиваются, при этом отсутствует необходимость единовременных капитальных вложений [14].

Другим источником финансирования малых предприятий является факторинг. Факторинг – это финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности, снижения расходов по ведению счетов. Предприятия малого бизнеса имеют гораздо меньше возможностей, чем средний и крупный бизнес, следовательно, масштабы производства промышленных малых предприятий существенно меньше. В современной литературе выделяют два основных типа функционирования малых промышленных предприятий:

- малые предприятия, осуществляющие деятельность, ориентируясь на крупный холдинг, по принципу вертикальной интеграции;
- малые предприятия, осуществляющие самостоятельную деятельность на рынке свободной конкуренции.

Для предприятий первого типа характерны специализация на производстве ограниченного круга деталей и узлов, более низкие издержки производства, позволяющие крупному бизнесу экономить свои ресурсы; гибкость производства, способствующая его быстрой переналадке.

Предприятия второго типа, которые осуществляют самостоятельную деятельность на рынке, имеют большую независимость, гибкость и маневренность. Они не связаны определенными требованиями к выпускаемой продукции, вследствие чего могут быстро перепрофилироваться в соответствии с изменяющимися потребностями рынка. Первоначальной и далее основной задачей менеджмента всегда является привлечение финансовых ресурсов, поскольку за счет источников средств осуществляется формирование всей остальной ресурсной базы предприятия [11].

На сегодняшний день существуют различные способы получения необходимых денежных средств. Но каковыми бы ни были источники, используемые бизнесменом в конечном итоге, будь то банковские кредиты, инвестиции, самофинансирование, друзья или семья, предприниматель должен сделать некоторые вещи, для того, чтобы быть уверенным в получении финансирования. Он должен понять разницу между акционерным и долговым финансированием, разработать свой бизнес-план, оценить стоимость своего бизнеса, и, конечно же, быть терпеливым и гибким к изменениям.

Недостаточное финансирование малого бизнеса может привести к разрушению всех планов на дальнейшее его расширение и поставить под угрозу всю деятельность предприятия. Если же крупные организации и предприятия могут решить проблему финансирования, например, провести эмиссию акций предприятий, то малый бизнес, такой возможности не имеет.

Для наиболее эффективной работы предприятия необходимо выбирать формы финансирования. При необходимости единовременного вложения существенной суммы средств наиболее оптимальной формой

финансирования является банковский кредит. При отсутствии активов, а также при потребности во вложениях возможно привлечение средств в форме микрокредитования. При потребности вложения небольшой суммы средств, отсутствии срочности или наличии возможности временного изымания из оборота собственных средств предприятие может воспользоваться государственной субсидией. При необходимости обновления основных средств, предприятие может воспользоваться лизингом. Для увеличения оборотных средств наиболее простым решением будет использование факторинга. При наличии узкоспециализированного производства для оптимизации финансовой устойчивости целесообразно применение принципа кооперации, т.е. вливания малого промышленного предприятия в структуру крупной компании, а при работе на конкурентном рынке возможно объединение нескольких малых предприятий.

Нельзя не отметить, что особенности функционирования финансовой системы России заключаются в том, что наиболее распространены инструменты краткосрочного финансирования. Доступ же к проектному финансированию, долгосрочным инвестиционным вложениям и государственному финансированию социально значимых объектов достаточно затруднен вследствие экономической конъюнктуры, различных административных и бюрократических барьеров [15].

1.3. Финансово - экономические и организационные особенности кредитования малого и среднего бизнеса

Несмотря на то, что государство стремится создавать благоприятные условия для развития малого бизнеса, в России все же существует множество проблем, которые сдерживают данный процесс. Основной проблемой является недостаток собственных финансовых ресурсов у предприятий, что во многом обусловлено ограниченным доступом к рынку банковского кредитования и высоким уровнем процентных ставок.

«Кредитование малого и среднего бизнеса – довольно рискованное направление деятельности банков», – отмечает Костин А.Л. глава ВТБ. Это подтверждается высокими темпами роста просроченной задолженности в кредитном портфеле банков.

Можно выделить основные особенности, характерные для малых предприятий:

- жизненный цикл малых предприятий обычно короче, чем у крупных, что обуславливает высокий экономический риск;
- для малого бизнеса характерны отсутствие, недостаточность или низкая ликвидность имущества, которое можно использовать в качестве залога при получении кредитных ресурсов;
- неустойчивое финансовое положение;
- применение упрощённой формы ведения бухгалтерской отчётности, её прозрачность. Всё это часто не позволяет получить достоверной информации и адекватно оценить финансовое положение.

Интерес российских банков к малому и среднему бизнесу в последнее время усиливается. Малый и средний бизнес по соотношению рисков и доходности становится для кредитных организаций одним из наиболее привлекательных сегментов, имеющих большой потенциал для развития [2].

Как известно, развитие экономики любой страны неразрывно связано с возможностью работы представителей разного рода бизнес-структур. Более крупному бизнесу легче адаптироваться к суровым реалиям финансового рынка, тогда как малому и среднему бизнесу (далее по тексту – МСБ) тяжелее развиваться. Сложившаяся ситуация диктует свои условия. И одной из основных задач государства - поддержка МСБ с помощью всевозможных видов кредитования и субсидирования. Экономическая эффективность предприятия оценивается, в первую очередь, по бухгалтерскому отчёту. К сожалению, такая отчётность не всегда демонстрирует объективные показатели благополучия компании. Особенно это касается малого и среднего бизнеса. На это существует ряд закономерных обстоятельств:

– руководители зачастую занижают свои показатели о доходах, с целью уменьшения трат на налоговые расходы. Такие случаи нередки и достигаются за счёт специальных форм распределения налогооблагаемого имущества на юридических лиц, имеющих льготные налоговые ставки. Существуют и другие способы оптимизации налогообложения, которые также искажают реальную картину благосостояния предприятий;

– уменьшение стоимости капитала из-за рассогласования в оценочной и рыночной стоимости активов. При оценке реального состояния бизнеса должны использоваться специализированные технологии оценки, позволяющие определить надежность заёмщика, потому что его финансовая отчетность может отличаться от бухгалтерии той компании, которой он управляет. Следовательно, при кредитовании МСБ следует подвергать проверке не только индивидуального предпринимателя, а весь бизнес целиком, его конкурентоспособность, денежные средства и долговые обязательства.

С помощью такого мониторинга должна оцениваться фактическая рентабельность субсидируемого бизнеса. Квалифицированная оценка финансового благополучия компании не всегда гарантирует кредитору того, что не возникнет просрочек по оплате со стороны заёмщика. В отдельных случаях предприниматели и не думают о возврате долга, поэтому банки, в конечном итоге, получают огромные задержки по выплатам или неликвидное имущество, оставленное в качестве залога. Основными секторами МСБ всё также остаются продажа товаров и услуг, и основной целью получения кредита является его расширение. Таким образом, основным залогом под субсидии будет оборотное имущество, обладающее большими рисками. Товары могут не реализовываться или быть уничтоженными в результате стихийных бедствий. Поэтому банки и кредитные организации с неохотой сотрудничают с малым и средним бизнесом, понимая те последствия, которые могут из-за этого возникнуть. Особенно это относится к банкам «средней руки», не входящих в элиту финансового сектора. Для таких

предпринимателей создаются специальные фонды при правительстве отдельных регионов, которые гарантируют банкам возврат кредита до половины его стоимости.

Практика показывает, что крупные предприятия обладают возможностью привлечения «бизнес-репутации», как гаранта кредитования. Малые и средние компании порой забывают про то, что существует оптимизация бизнес процессов, что ставит их позади более крупных конкурентов.

В последнее время со стороны правительства РФ оказывается значительная поддержка и содействие МСБ, позволяющая ему оставаться «на плаву» и даже развиваться. Из бюджета выделяются огромные средства на разработку программ поддержки кредитования, такого рода бизнеса. Для получения гранта и возможности участия в программе поддержки, бизнесмену необходимо следующее:

- разработать грамотный бизнес-план и схему ведения бизнеса;
- оценить его кредитоспособность;
- обратиться в кредитные организации с заявлением на выдачу субсидий [6].

Классический анализ финансового состояния юридического лица базируется на данных бухгалтерской отчетности.

Но в случае с малым бизнесом бухгалтерская отчетность зачастую не отражает реальное финансовое положение компании. Причин тому несколько.

Оптимизация налогооблагаемой базы. Достигается это различными способами:

- занижением выручки. Например, находящаяся на традиционной системе налогообложения фирма А закупает товар и реализует его аффилированной фирме Б, которая находится на специальном режиме налогообложения (единый налог на вмененный доход), по заниженной стоимости. Фирма Б реализует полученную продукцию по рыночным ценам.

В результате в отчетности фирмы А (в форме 2) будет отражаться либо мизерная прибыль, либо убыток.

В целях оптимизации налогообложения имущество регистрируется или на юридических лиц, которые взаимосвязаны между собой и находятся на специальных режимах налогообложения, или на физических лиц. А в ряде случаев активы не регистрируются на компанию, следуя житейской мудрости, которая гласит: «Не храни все яйца в одной корзине»;

– завышение накладных расходов. Данный метод применяют предприятия, использующие упрощенную систему налогообложения (доходы-расходы) и традиционную систему налогообложения.

Существует еще масса примеров оптимизации налогообложения, перечислить все невозможно, поэтому перейдем к следующим фактам.

Несоответствие рыночной и балансовой стоимости активов. Таким образом, занижается собственный капитал компании.

Необходимо использовать специализированную технологию оценки бизнеса, базирующуюся на анализе управленческой отчетности. Заемщик будет выплачивать кредит и проценты денежными средствами, полученными от реальной деятельности, поэтому нужно знать его фактический потенциал. Оценивать следует не юридическое лицо – заемщика, а весь бизнес. Прежде необходимо узнать схему ведения бизнеса и какие компании в ней участвуют.

Необходимо провести консолидацию управленческой отчетности группы компаний, оценить общую долговую нагрузку, рентабельность бизнеса в целом и его денежные потоки.

Если предприниматель утверждает, что деньги никуда не выводились, то, следовательно, данные финансового анализа неверны. Если же клиент утверждает, что отремонтировал квартиру, но кредитный специалист не увидел и следов какого-либо ремонта, то очевидно, что предприниматель что-то скрывает. Таким образом, пока кредитный эксперт не убедится в полноте и достоверности информации, кредит не должен предоставляться.

Используя методику оценки кредитоспособности, базирующуюся не только на данных официальной отчетности, но и на фактических данных, кредитор получает мощный инструмент для оценки бизнеса и структурирования кредитной сделки.

Наличие залога не спасет от возникновения просрочки по кредиту. Кроме того, реализация залога очень трудоемкий и затратный процесс [5].

Основной сектор малого бизнеса – торговля (как правило, занимает 60% в его объеме), где, как правило, основной актив – товары в обороте. Главная потребность в кредитовании – расширение бизнеса (приобретение оборудования, автотранспорта, приобретение недвижимости, товаров). Получается, что, если следовать принципу обеспеченности (принцип, по которому залог – основной критерий при принятии решения о кредитовании), огромный пласт малого бизнеса остается без финансирования. На текущий момент Фонд поддержки малого бизнеса, организованный при правительстве Москвы в целях развития малого предпринимательства, предоставляет свое поручительство (до 50% от суммы кредита) что служит хорошим гарантом возврата кредита для банка – кредитора. Кроме того, многие банки дают кредит под залог приобретаемого имущества (недвижимость, оборудование, автотранспорт и т.д.).

Нередко предприниматель получает кредит, который изначально не планирует выплачивать. Банк-кредитор не может предугадать этого, даже при правильной оценке рисков кредитования. Результат – просроченная задолженность и получение банком не ликвидного залога.

Необходимо правильно оценить цели и намерения собственника бизнеса его заинтересованность в дальнейшем развитии.

Принимая во внимание, что, используя официальную бухгалтерскую отчетность, правильно оценить финансовое состояние малого бизнеса невозможно и понимая, что залогом полностью снизить потенциально возникнувшие риски невозможно банк – кредитор предпочитает не работать с внешними клиентами. Это свойственно небольшим банкам, не входящим в

ТОП-100. Кредитование крупного и среднего бизнеса у банков-кредиторов вызывает затруднения – их возможности не всегда отвечают пожеланиям предпринимателей. Кредитовать те малые предприятия, руководство которых лично знакомо. Для увеличения объема бизнеса банку необходимо постоянно наращивать количество новых клиентов, открывая расчетные счета компаниям, работающим в разных сферах бизнеса.

Это позволит лучше понимать специфику того или иного бизнеса и создавать новые банковские продукты, отвечающие пожеланиям не одного клиента, а целого пула клиентов.

Таким образом произойдет снижение недофинансированности малого бизнеса, но сегодня рынок еще далек от стадии перенасыщения и работа найдется для всех.

Другая важная особенность кредитования малого и среднего бизнеса заключается в том, что операционные расходы при кредитовании не покрываются доходами. В результате, кредитование МСБ экономически не выгодно (необходим большой штат высокооплачиваемых специалистов при относительно небольшом размере кредитного портфеля).

Способы, применяемые при кредитовании корпоративных клиентов, не подходят для кредитования малого бизнеса. Благодаря перераспределению зон ответственности участников бизнес-процесса, улучшения ряда других формальных процессов, а также за счет ускорения скорости проведения финансового анализа кредитующим подразделением, срок выдачи кредита МСБ уменьшается до 7–10 рабочих дней, а микрокредит выдается в течение 3–5 рабочих дней.

Оценку как правоспособности заемщика/поручителя/залогодателя, так и простых видов обеспечения может произвести кредитный специалист.

Высокопрофессиональных и узкоспециализированных навыков для этого не требуется, необходимо лишь правильно выстроить систему первоначального обучения персонала и последующего контроля (принцип четырех глаз) при анализе заявки.

Если говорить о предполагаемых рисках, то, по статистике, уровень просроченной задолженности не превышает 10–15% от портфеля. Портфель МСБ диверсифицирован, по сравнению с портфелем корпоративного кредитования. Иметь в портфеле много клиентов, прокредитованных небольшими суммами, гораздо лучше, чем иметь один большой кредит: плюс в уменьшении рисков возвратности.

Малый или средний бизнес, который имеет наиболее высокие шансы получить необходимый ему кредит в требуемом размере - это предприятие, оперирующее на рынке данного региона не менее полугода, приносящее своим владельцам стабильную прибыль, а также имеющее чёткие перспективы развития. Если же говорить, в общем, о кредитовании малого и среднего бизнеса в нашей стране, то, несмотря на рост данного сегмента рынка кредитных услуг в последние несколько лет, ему необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений. Среди них совершенствование системы оценки предприятий малого и среднего бизнеса, создание новых кредитных программ, снижение процентных ставок, улучшение условий кредитования и так далее. Однако, несмотря на высокие темпы роста, объёмы кредитования малого и среднего бизнеса в России, по оценкам экспертов, смогут догнать объёмы кредитования в развитых странах не ранее, чем через 15 лет [20].

2. Текущее состояние рынка кредитования малого и среднего бизнеса

2.1 Динамика рынка кредитования малого и среднего бизнеса

Чаще всего банковское кредитование для предприятий малого и среднего бизнеса является источником дополнительных финансовых ресурсов, а порой и значительной долей первоначального капитала. Второй основной источник инвестиций для малых и средних предприятий – это заемные средства. Для обеспечения своей деятельности малые и средние предприятия в среднем используют 30% процентов собственных средств, то есть их стартовый капитал. Для расширения своих производственных возможностей предприятия пытаются привлечь стабильные, долгосрочные ресурсы.

Банки в свою очередь признают малые и средние предприятия довольно перспективным каналом предоставления заемных средств, в связи с этим банковские структуры ежегодно расширяют перечень кредитных продуктов для ООО и ИП, в числе которых инвестиционные кредиты, займы на развитие бизнеса, овердрафты и др. Но в связи со многими факторами, отрицательно сказывающихся на финансовом положении, как банков, так и малых предприятий, объем выдачи кредитов для МСБ сокращается на протяжении трех последних лет.

В 2016 году крупнейшие банки, имеющие доступ к более дешевым ресурсам по сравнению с остальными участниками рынка, проявили

повышенный интерес к малым и средним компаниям и значительно нарастили объем выданных кредитов МСБ (+18,6% за 2016 год), что фактически замедлило падение рынка. Снижению стоимости привлеченных средств способствовали как динамика ключевой ставки, так и запуск в конце 2015 года программы «Шесть с половиной», участниками которой являются в том числе 12 из 30 крупнейших банков [25].

Ключевые игроки рынка отметили, что в 2016 году частично вернулись к стандартизированным подходам выдачи кредитов, что значительно упростило для МСБ процедуру получения финансирования. В ряде банков также были внедрены новые технологии оценки целесообразности кредитования того или иного заемщика с использованием информации о сделках клиента по счетам в банке, а также данных из внешних источников. В течение 2016 года крупные банки наращивали выдачи кредитов малому и среднему бизнесу, в то время как банки вне топ-30 показали негативную динамику, сопоставимую с результатами 2015 года (см. рис. 2.1).



Рисунок 2.1 – Темп прироста финансирования малого и среднего бизнеса, 2014-2016 г.г.

Совокупный объем кредитов МСБ, выданных 30 крупнейшими банками по активам, составил по итогам 2016 года 3 трлн руб., что на 18,6% выше результатов 2015 года. Вне топ-30 рынок показал сокращение объемов кредитования МСБ за 2016 год на 21,6% (против -24% за 2015 год), до 2,3 трлн. руб. Если в 2014–2015 годах небольшие и средние банки формировали более половины совокупных выдач, то за 2016 год доля банков из топ-30 по активам в общем объеме выданных кредитов достигла 56,8%. Подобный уровень концентрации рынка на крупнейших банках является максимальным с 2009 года. Банк России начал публиковать статистику, ранее данный показатель не превышал 53,2% (за 2013 год).

Тем не менее существенный рост объема выданных кредитов МСБ не позволил банкам из топ-30 продемонстрировать так же и увеличение кредитного портфеля. За 2016 год объем портфеля крупнейших банков снизился на 3,3%, до 2,65 трлн. руб. (против -4,9% за 2015 год), что произошло за счет сокращения задолженности по валютным кредитам на 65% (остаток по рублевым кредитам увеличился за год на 6%). В то же время кредитный портфель МСБ небольших банков сократился на 15,3%, до 1,81 трлн. руб. (см. рис. 2.2), что даже хуже динамики кризисного 2015 года, когда портфель банков вне топ-30 сократился лишь на 4,1%. При этом крупные банки за счет роста выдач показывали сглаженную динамику величины кредитного портфеля в течение прошедшего года (изменения в пределах + / - 5%). Остальные же участники во 2 полугодии прошлого года показали резкое падение портфеля вследствие сохранения отрицательных темпов прироста выдач. В результате размер кредитного портфеля МСБ банков вне топ-30 по активам на 01.01.2017 является наименьшим с 2013 года (1,86 трлн. руб. на 01.04.2013).



Рисунок 2.2 – Динамика кредитного портфеля и темпов прироста малого и среднего бизнеса, 2015-2017 г.г.

Рассмотрим первые 10 мест из топ-30 крупных банков (см. табл. 2.1).

Таблица 2.1 - Рэнкинг банков по величине кредитного портфеля МСБ на 01.01.17

Место в рэнкинге		Наименование банка	Объём кредитного портфеля МСБ, млн.руб.		Темп прироста кредитного портфеля МСБ за период с 01.01.16 по 01.01.17.
на 01.01.17	на 01.01.16.		на 01.01.17.	на 01.01.16.	
1	1	ПАО Сбербанк	961604	993818	-3
2	-	АО «Россельхозбанк»	505451	584180	-13
3	2	ВТБ 24 (ПАО)	176316	144334	22
4	3	ПАО «МИНБанк»	85955	89619	-4
5	5	ПАО «Банк"Санкт-Петербург»	63807	66253	-4
6	6	ПАО «АК БАРС» БАНК	50498	50521	0
7	7	ТКБ БАНК ПАО	45877	48313	-5
8	14	Банковская группа БИНБАНКа	44044	31838	38
9	19	ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	42851	20260	112

10	8	ПАО «Промсвязьбанк»	41770	46639	-10
----	---	------------------------	-------	-------	-----

Как и годом ранее, лидером по величине кредитного портфеля остается «Сбербанк». «Россельхозбанк», потеснил «ВТБ 24» и занял вторую позицию в рэнкинге на 01.01.2017. Наибольшие темпы прироста портфеля кредитов МСБ (+112%) из 30 крупнейших банков по активам показал «Московский кредитный банк», что позволило ему подняться на десять позиций вверх и занять 9-е место в рэнкинге. Кроме того, в топ-10 по сравнению с результатами 2015 года вошел «Бинбанк», объем кредитного портфеля которой за прошлый год увеличился на 38%. Из топ-10 выбыли «Инвестторгбанк» по причине появления нового крупного участника исследования, а также и «ФК Открытие» в связи с уменьшением портфеля на 13%. «Промсвязьбанк» замкнул десятку лидеров, продолжая сокращать объем портфеля кредитов МСБ (-10% за 2016 год) после двукратного снижения за 2015 год.

Совокупный объем кредитов, выданных банками малому и среднему бизнесу за 2016 год, составил 5,3 трлн. руб., что на 3% ниже уровня 2015 года. Несмотря на сжатие объемов рынка на протяжении последних трех лет, темпы прироста выдач кредитов МСБ в прошлом году показали менее пессимистичную динамику по сравнению с предыдущими периодами (-28,3% за 2015 год, -5,6% за 2014 год). Стоит отметить также, что объемы предоставленных кредитов МСБ за II и IV кварталы 2016 года и достигли результатов аналогичных периодов 2015 года (см. рис 2.3).



Рисунок 2.3 – Объём кредитования малого и среднего бизнеса, 2014-2016 г.г.

Подобная динамика отчасти обусловлена снижением стоимости кредитов вследствие понижения ключевой ставки (см. рис. 2.4) и некоторой стабилизации экономики во второй половине 2016 года.

Поддержку рынку кредитования МСБ в 2016 году оказало оживление интереса со стороны крупнейших банков, входящих в топ-30 по активам. Если в 2014–2015 годах ключевые участники рынка были вынуждены свернуть кредитование малого и среднего бизнеса на фоне возросших кредитных рисков в сегменте и переориентироваться на крупный бизнес, то в 2016 году банки из топ-30 по активам показали повышенный интерес к кредитованию МСБ.

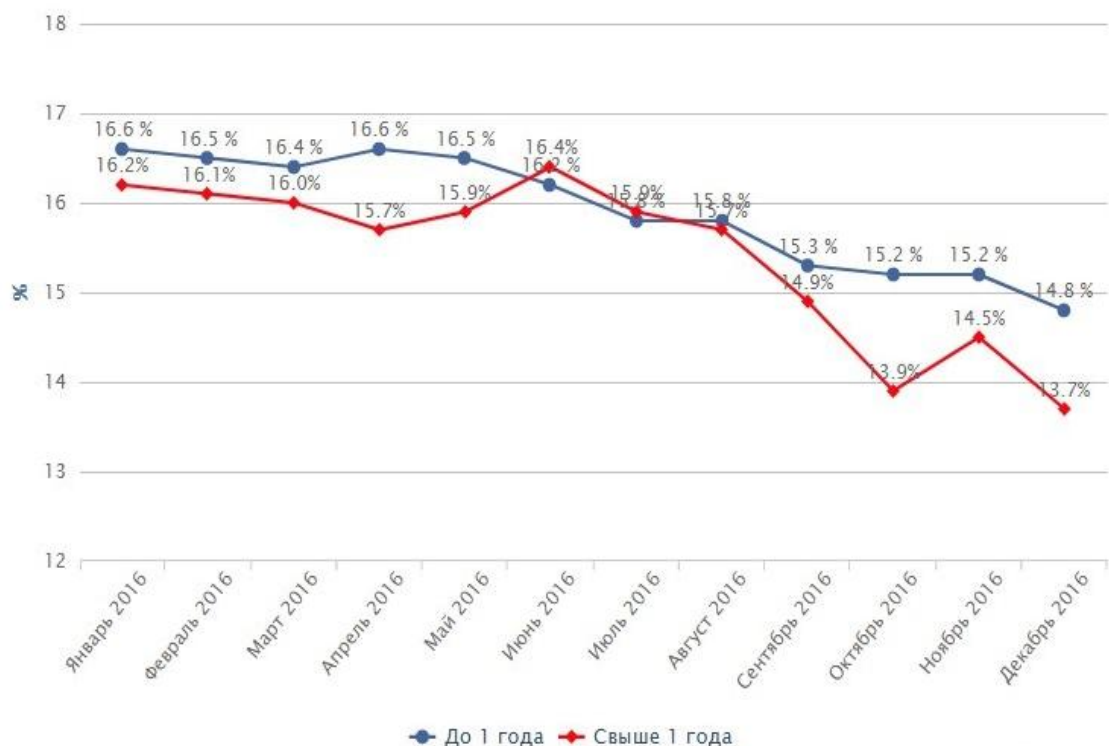


Рисунок 2.4 – Стоимость кредитов малого и среднего бизнеса

Объем выданных крупнейшими банками кредитов МСБ вырос на 18,6% за 2016 год против сокращения на 32,6% годом ранее. Одной из причин активизации крупных банков стала программа стимулирования кредитования малых и средних предприятий «Шесть с половиной», позволяющая банкам привлекать дешевое фондирование от Банка России, что также расширило МСБ доступ к кредитным ресурсам.

Снижение процентных ставок привело к частичному восстановлению спроса на банковское финансирование со стороны малого и среднего предпринимательства. Так, количество заявок на кредит, полученное участниками исследования за 2016 год, увеличилось почти в 1,5 раза по сравнению с 2015 годом. Однако банки в целом не торопились удовлетворять потребность небольших предприятий в кредитных ресурсах: число фактически заключенных кредитных договоров с МСБ сократилось на 2% по сравнению с данными 2015 года. А без учета «ВТБ 24», показавшего наибольший рост кредитных договоров в прошедшем году, падение составило бы около 9% по итогам 2016 года. Около 80% банков по-прежнему с осторожностью относятся к малому и среднему бизнесу, видя сохранение

высоких рисков в кредитовании МСБ. В результате требования к потенциальным заемщикам остаются довольно жесткими. Тем не менее кредитные организации пошли на некоторое смягчение условий кредитования, как в снижении процентных ставок, так и в увеличении лимитов выдач на одного клиента, частичном упрощении процедуры получения кредита.

Требования банков к залоговому обеспечению также остаются довольно высокими и являются одним из ключевых препятствий для бизнеса при получении кредита. Решению данной проблемы может способствовать национальная гарантийная система, однако по-прежнему степень вовлеченности региональных гарантийных организаций (РГО) в кредитование МСБ остается невысокой. Как и годом ранее, только 2% объема выданных кредитов было обеспечено поручительствами гарантийных фондов в 2016 году. За последние три года уровень покрытия банковских кредитов МСБ поручительствами РГО не превышал 2,5%.

Процентные ставки по кредитам малому и среднему бизнесу на срок свыше года на большинство отчетных дат 2016 года оказались ниже, чем по краткосрочным ссудам. Ставки по долгосрочным кредитам крупному бизнесу, напротив, превышают стоимость краткосрочных заимствований, что делает сегмент МСБ схожим с розничным кредитованием. Долгосрочное кредитование, как правило, подразумевает более детальную оценку финансового положения заемщика и высокие требования к обеспечению, что снижает стоимость риска для банков и соответствующим образом отражается на процентных ставках [25].

Несмотря на относительную стабилизацию выдач, совокупный портфель кредитов МСБ сократился за 2016 год на 8,5%, до 4,5 трлн. руб., что хуже результатов 2015 года (сокращение на 4,5%, до 4,9 трлн рублей, см. рис. 2.5).



Рисунок 2.5 – Кредитный портфель малого и среднего бизнеса, 2015-2017 г.г.

На динамику совокупного портфеля оказывает влияние общий краткосрочный характер кредитования, предусматривающий в основном ссуды на пополнение оборотных средств и закрытие кассовых разрывов. Кроме того, на темп снижения объема кредитного портфеля МСБ в значительной степени повлияли снижение и переоценка валютных ссуд.

Так, за 2016 год объем задолженности по кредитам, предоставленным малым и средним предприятиям в иностранной валюте, упал почти вдвое (-48% против +47% по итогам 2015 года). Такая динамика объясняется тем, что в 2016 году банки резко сократили выдачи валютных ссуд. Если за 2015 год объем предоставленных кредитов в иностранной валюте снизился на 8,8%, то по итогам 2016 года сокращение составило 62,9%. Резкое ослабление рубля в конце 2014–2015 годах негативно отразилось на качестве обслуживания действующих валютных кредитов. Банки были вынуждены приостановить выдачи новых и реструктурировать часть имеющихся валютных ссуд.

Последнее не позволило в 2015 году портфелю кредитов снизиться еще сильнее. Вероятно, что большая часть валютных кредитов, пролонгированных в 2014–2015-м, в прошлом году была погашена или списана. В результате доля валютных ссуд в кредитном портфеле МСБ за

2016 год снизилась на 5,4 п. п. и составила 7,1% на 01.01.2017. Стоит отметить, что без учета валютных ссуд объем кредитного портфеля МСБ сократился бы за 2016 год всего на 3%.

Помимо этого, усилить сокращение портфеля могло ожидаемое изменение в Положении Банка России № 254-П, требующее формировать 100% резервов по кредитам, выданным компаниям, имеющим признаки отсутствия реальной деятельности. Несмотря на то что данная мера не была принята, ожидание повышения требований к резервированию заставляло банки более внимательно оценивать потенциальных и действующих заемщиков, сокращая объем кредитования подозрительных компаний [25].

В 2016 году динамика выданных кредитов МСБ по регионам была разнонаправленной: значительный рост выдач в одних регионах (в Сибирском и Южном федеральных округах предоставлено на 10% больше кредитов МСБ, чем в 2015 году) нивелировался резким сокращением финансирования МСБ в других. Вслед за общим сжатием рынка снижение объема выдач показали Санкт-Петербург, Северо-Кавказский и Уральский федеральные округа. Сильнее всего снизились объемы финансирования МСБ в 2016 году в Москве – на 22,3%, до 1,2 трлн. руб. Подобная динамика может быть связана с тем, что именно данные регионы демонстрировали более высокий уровень просроченной задолженности в 2015–2016 годах.

Несмотря на негативную динамику выдач, в общей структуре кредитов МСБ сохраняется высокая концентрация на Москве (см. рис. 2.6).

За 2016-й предприниматели столицы получили 23,4% всего объема выданных ссуд (против 29,3% годом ранее). Меньше всех кредиты получил Санкт-Петербург, но за последние два года стабильно сохраняется динамика в 9% от всего объема выданных ссуд. Объем выданных кредитов в ПФО в 2016 году увеличился на 1,1%, в ЦФО остался неизменным 15,8%, в ЮФО увеличился на 2,9%, в СФО также наблюдается увеличение кредитов на 1,5% а в других регионах незначительный спад на 0,1 %.

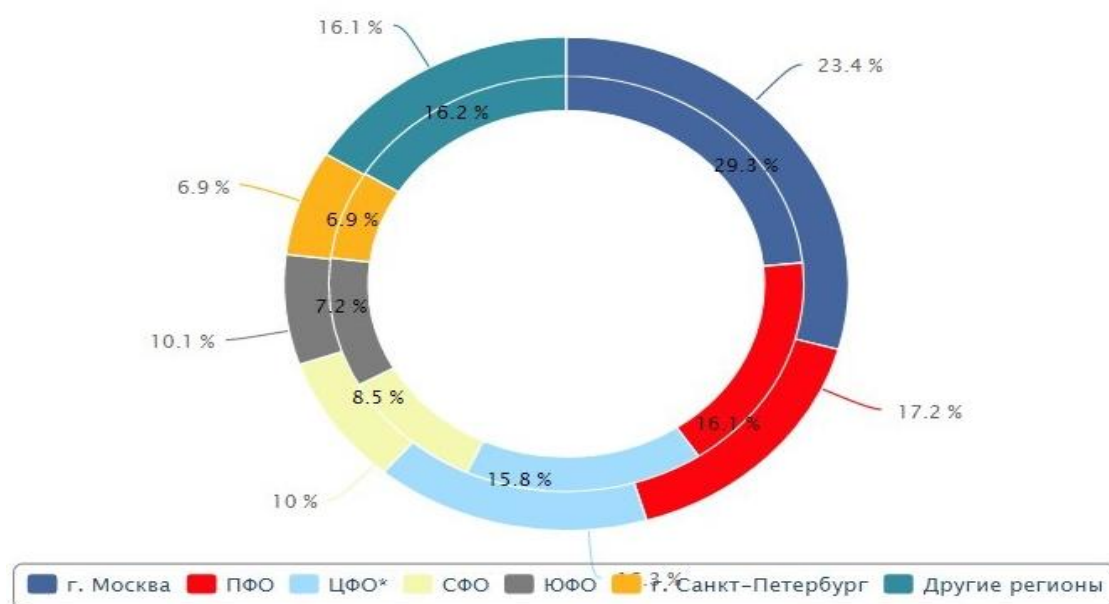


Рисунок 2.6 – Региональная структура кредитования МСБ (внутренний круг – 2015 г., внешний – 2016 г.)

В целом по регионам можно сделать вывод, что объем выданных кредитов в 2015 году не особо отличается от объема выданных кредитов в 2016 году, не считая Москвы.

2.2 Использование факторинга и лизинга в финансировании малого и среднего бизнеса

За 2016 год структура факторингового рынка по объему бизнеса клиентов не претерпела существенных изменений по сравнению с результатами 2015 года: сделки с крупными клиентами по-прежнему преобладают над сделками в сегменте МСБ. При этом доля сделок с представителями МСБ выросла за 2016 год на 7%, до 28% (см. рис 2.7).

Наблюдаемая волатильность может быть обоснована снижением информационной прозрачности ряда крупных участников рынка: в 2016 году сведения о распределении сделок по клиентским сегментам были предоставлены Факторами, на которых приходилось около 43% совокупного оборота рынка, в 2015 году охват составлял около 67% оборота. При анализе

данных по сопоставимой выборке за 2016 и 2015 годы доля сделок с клиентами МСБ составила бы 29 и 30%, соответственно.

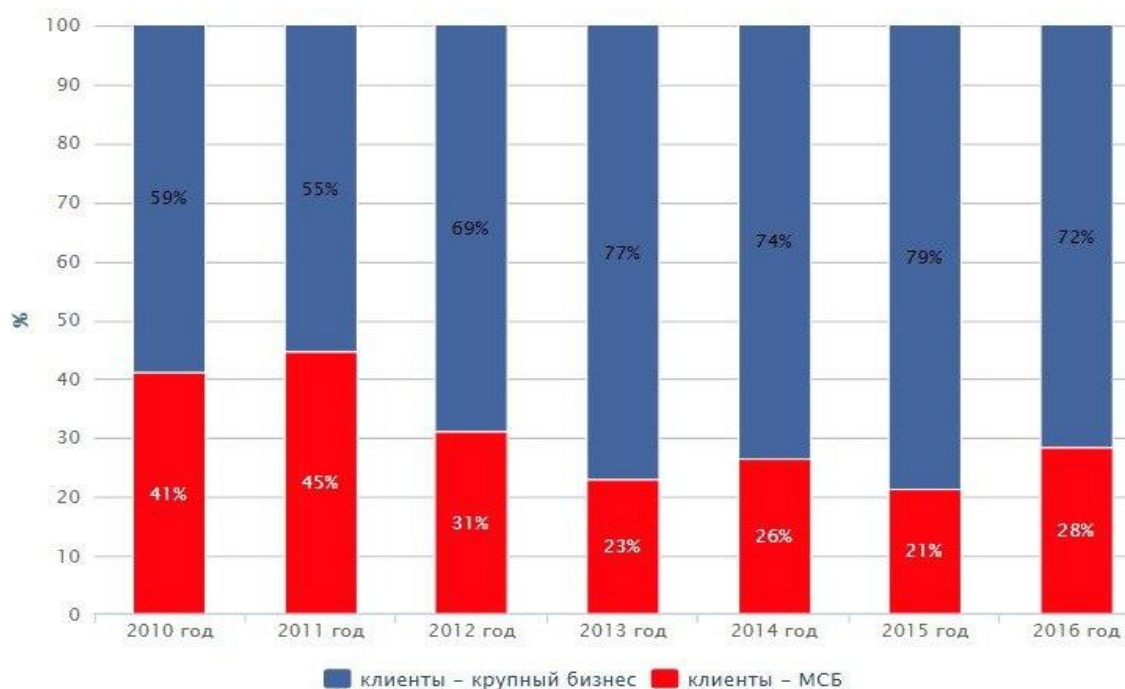


Рисунок 2.7 – Структура оборота факторинга по типу клиентов, 2013-2016 г.г.

Объем денежных требований, уступленных 11 Факторам, предоставившим сведения по сделкам с МСБ, насчитывал в 2016 году около 253 млрд. руб. (данные по итогам 2015 года были предоставлены 18 Факторами, суммарный объем сделок которых в сегменте МСБ достиг 265 млрд рублей). Совокупный оборот в сегменте малого и среднего бизнеса, показал рост, сопоставимый с рынком в целом (около 13%), и насчитывал не менее 370 млрд рублей в 2016 году.

Несмотря на небольшой рост (с 5,4% за 2015 год до 6% за 2016 год) доля факторинга в источниках финансирования МСБ уступает доле лизинговых договоров, оставаясь незначительной относительно кредитования (см. рис 2.8) [25].

Основными причинами, сдерживающими рост доли МСБ в сделках факторинга, выступают ограниченность базы контрагентов, с которыми Факторы готовы работать (поставщики розничных сетей), довольно жесткие

подходы Факторов к вопросам установления процентных ставок и лимитов на поставщиков из сегмента МСБ. Смягчить влияние указанных причин сможет более широкое распространение электронных технологий и активное участие «МСП-Банка» в разделении рисков финансирования МСБ с игроками рынка [11].

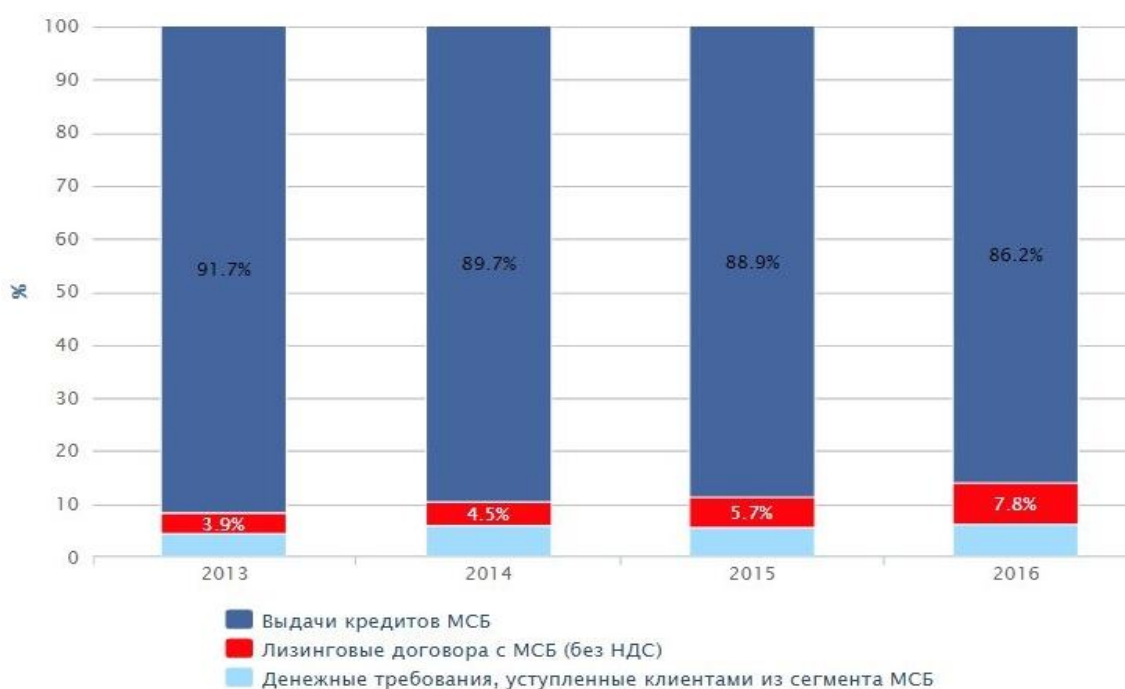


Рисунок 2.8 – Структура источников финансирования МСБ, 2013-2016г.г.

После двухлетнего сокращения объем нового бизнеса (стоимости имущества) показал восстановительный рост на 36% в 2016 году. Номинальный объем нового бизнеса (стоимости имущества) достиг 742 млрд. руб., что сопоставимо с объемами рынка в докризисном 2011 году. Восстановление рынка связано с активизацией лизинговыми компаниями региональных сделок вследствие стабилизации экономики и улучшения условий банковского фондирования. Активизация региональных сделок позитивно сказалась на розничном сегменте, который вырос на 33% (против сокращения на 13% годом ранее) и составил около 375 млрд. руб. за 2016 год. В результате доля сегмента МСБ в объеме нового бизнеса за прошлый год насчитывала около 51% (см. рис. 2.9).

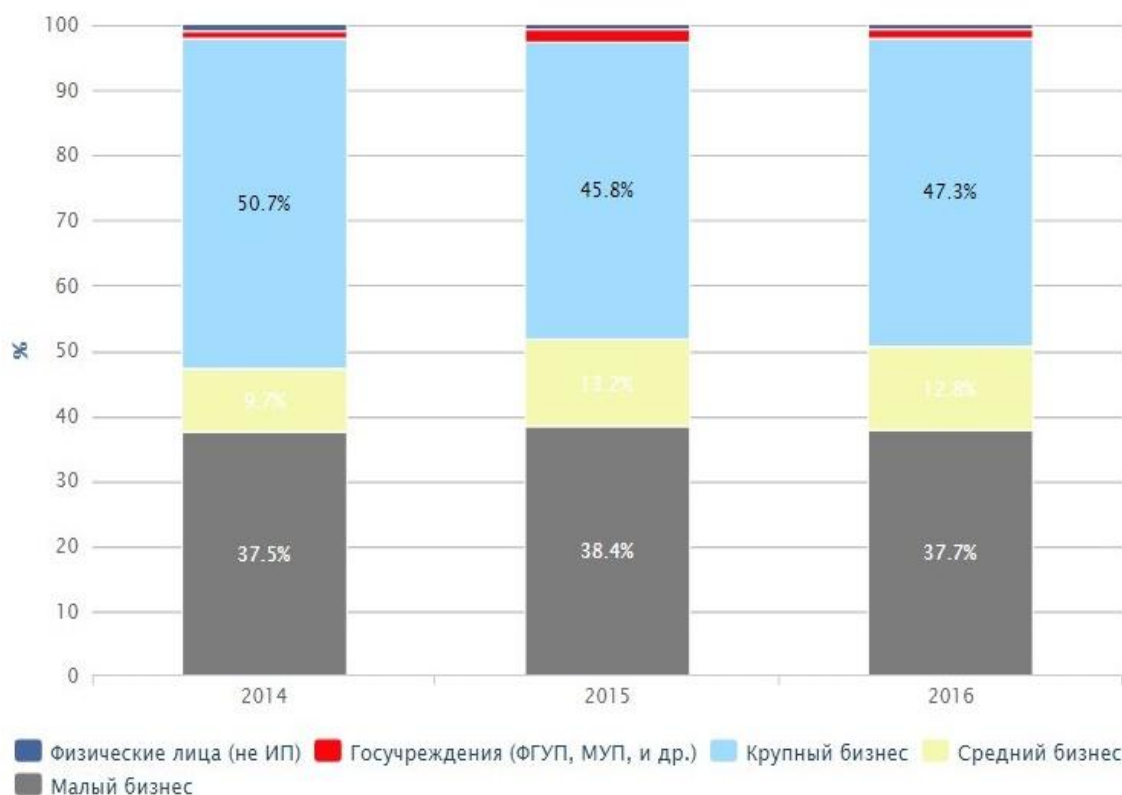


Рисунок 2.9 - Доля сегмента МСБ в объеме нового бизнеса, 2014-2016г.г.

Поддержку спросу на лизинг со стороны субъектов МСБ в 2016 году оказало повышение доступности лизинга на фоне снижения стоимости банковского фондирования. В результате различные сегменты в 2016 году показали высокие темпы роста (см. рис. 2.10).

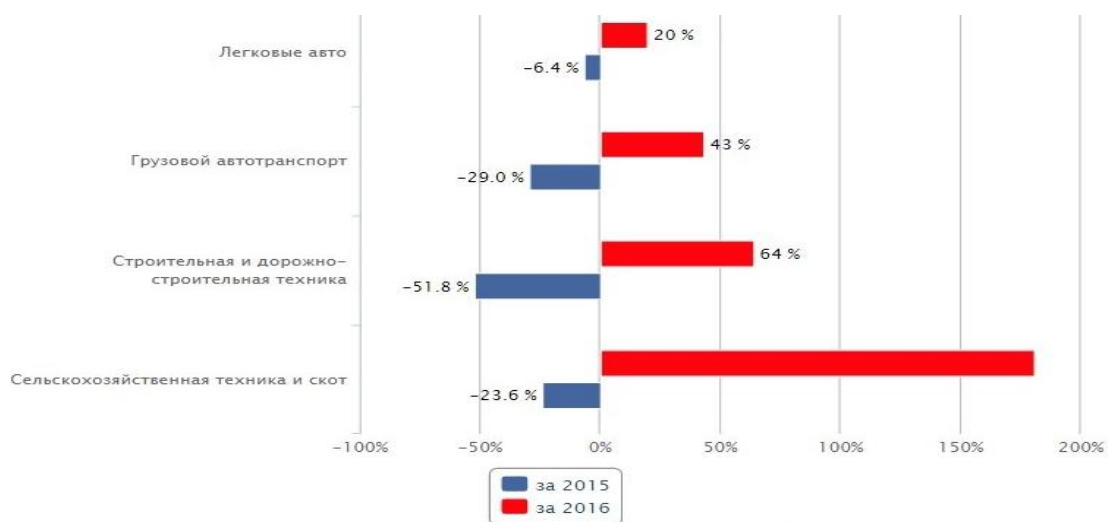


Рисунок 2.10 – Динамика нового бизнеса различных сегментов

Индекс розничности продолжает расти пятый год подряд и составил в 2016 году 45%, что также подтверждает увеличение доли сегмента МСБ на

лизинговом рынке. Крупнейшим розничным сегментом рынка по-прежнему является автолизинг (легковые и грузовые автомобили), доля которого составила 35% в структуре нового бизнеса.

2.3 Качество совокупного кредитного портфеля малого и среднего бизнеса

Сводные данные по банковскому сектору показывают, что портфель МСБ по-прежнему характеризуется самым высоким уровнем просроченной задолженности. Розница и крупный бизнес по итогам 2016 года показали снижение просрочки, как в абсолютном, так и в относительном выражении. Так, объем просроченной задолженности по кредитам крупным компаниям за прошлый год снизился на 10,9%, до 1,25 трлн. руб. (доля осталась без изменений на уровне 5% портфеля). По кредитам населению величина просроченной задолженности за 2016 год сократилась менее чем на 1%, до 858 млрд рублей, доля просрочки стабилизировалась на уровне 8%.

Доля просроченной задолженности по кредитам малым и средним предпринимателям увеличилась за 2016 год на 0,6%, до 14,2%, обновив антирекорд прошлого года (13,6% на 01.01.2016). Стоит отметить, что в течение всего 2016 года темпы прироста просроченной задолженности были существенно ниже, чем в 2015-м, а начиная со второй половины года и вовсе показывали отрицательную динамику. В абсолютном выражении просрочка по кредитам МСБ за 2016 год снизилась на 4,5%, до 636 млрд. руб. (см. рис. 2.11), но вследствие серьезного снижения объема кредитного портфеля (-8,5%) относительный уровень проблемной задолженности показал по итогам года небольшой рост.

Частично сокращение объемов просроченной задолженности объясняется погашением и списанием кредитов, пролонгированных в 2014–2015 годах, в том числе валютных ссуд. Если за 2014–2015 годы величина проблемной задолженности по кредитам в иностранной валюте выросла в 3,5

раза, то за 2016-й валютная просрочка (в абсолютном выражении) сократилась вдвое.

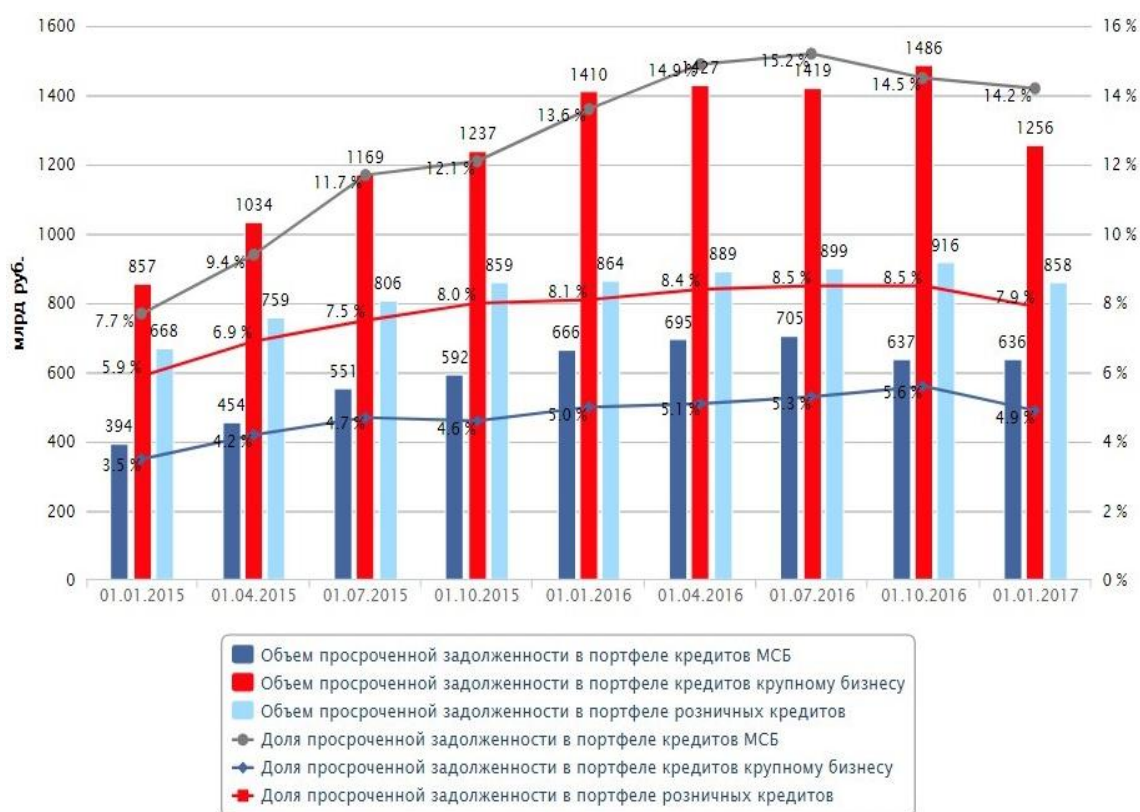


Рисунок 2.11 – Динамика долей просроченной задолженности, 2015-2017г.г.

В целом медленные по сравнению с другими сегментами темпы восстановления МСБ закономерны и в значительной степени обусловлены более тяжелыми последствиями макроэкономических шоков для малых и средних компаний, чем для крупных корпораций. Кроме того, малый бизнес по-прежнему испытывает трудности в связи с отзывом лицензий у банков, где небольшие компании размещают средства, что зачастую приводит к снижению ликвидности и, как следствие, ухудшению качества обслуживания кредитов в других кредитных организациях. Ярким примером здесь служит отзыв лицензии у ПАО «Татфондбанк», на который, согласно отчёту банка, на 01.12.2016, приходилось около 12% привлеченных в Республике Татарстан средств юридических лиц и порядка 20% средств индивидуальных предпринимателей региона. Вероятно, что проблемы в банковском секторе

региона в конце 2016 – начале 2017 годов повлекут некоторый всплеск уровня просроченной задолженности по кредитам МСБ, выданным в Татарстане.

Кредиты МСБ 30 крупнейших по активам банков традиционно демонстрируют меньший уровень проблемных кредитов, нежели остальные участники (см. рис. 2.12).

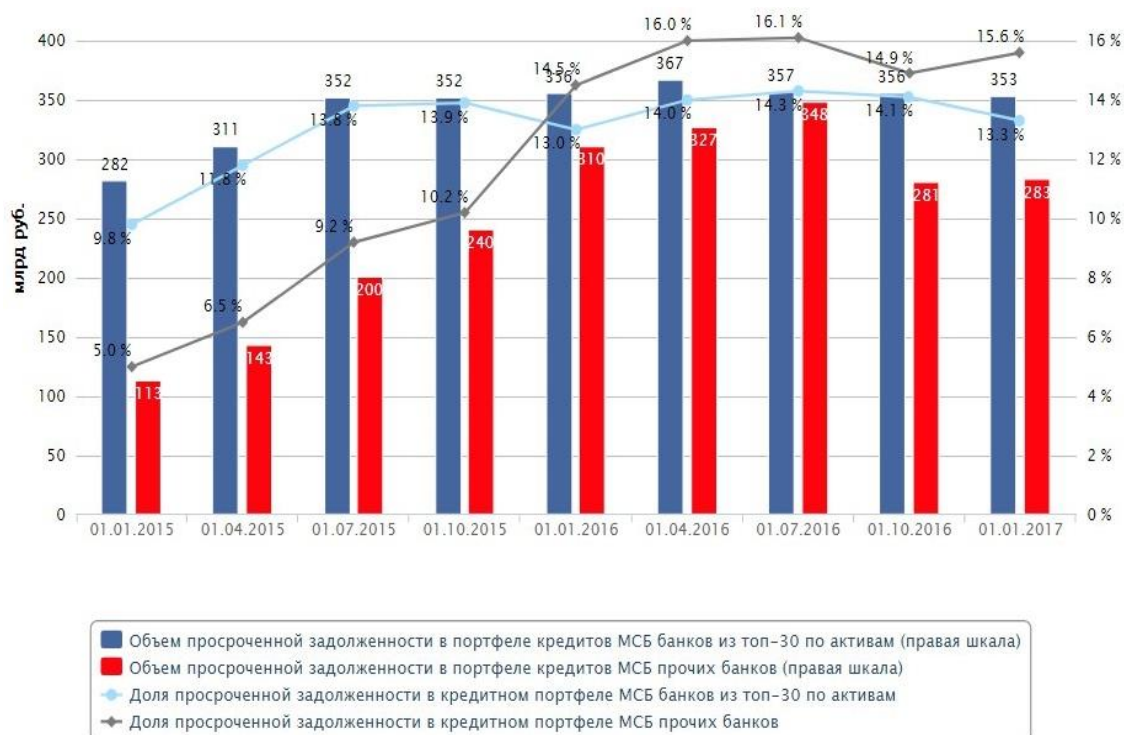


Рисунок 2.12 – Доля просрочки по кредитам малого и среднего бизнеса банков топ-30, 2015-2017г.г.

При этом просроченная задолженность по ссудам, выданным банками из топ-30, как в абсолютном (-1%), так и в относительном выражении не показала существенной динамики (доля просрочки в портфеле сократилась всего на 0,3%). Качество портфеля небольших и средних банков оказалось хуже среднерыночного уровня: несмотря на значительное снижение величины проблемных кредитов (на -9%, до 283 млрд. руб.), доля просроченной задолженности по портфелю остается выше, чем у крупных банков. При этом, если на конец 2015 года разрыв между долями просрочки у кредитных организаций из топ-30 и остальных банков составлял 1,5%, то за 2016 год он увеличился до 2,3%. Кроме того, у банков вне топ-30 по активам

сохраняется существенная доля ссуд, номинированных в иностранной валюте, – 11% кредитной задолженности МСБ (против 5% у крупных банков). В связи с распространенной практикой пролонгации валютных кредитов в течение 2014–2016 годов уровень просроченной задолженности у небольших банков потенциально мог бы оказаться еще выше и составить порядка 17%.

В 2016 году подавляющее большинство регионов вследствие падения выдач показали отрицательную динамику размера кредитного портфеля.

Единственным регионом, показавшим рост, стал Сибирский федеральный округ: кредитный портфель увеличился на 10% (это соответствует динамике выдач за год в регионе), до 417 млрд. руб., что, вероятно, объясняется более устойчивым финансовым положением компаний СФО относительно предприятий из других регионов (см. рис. 2.13).

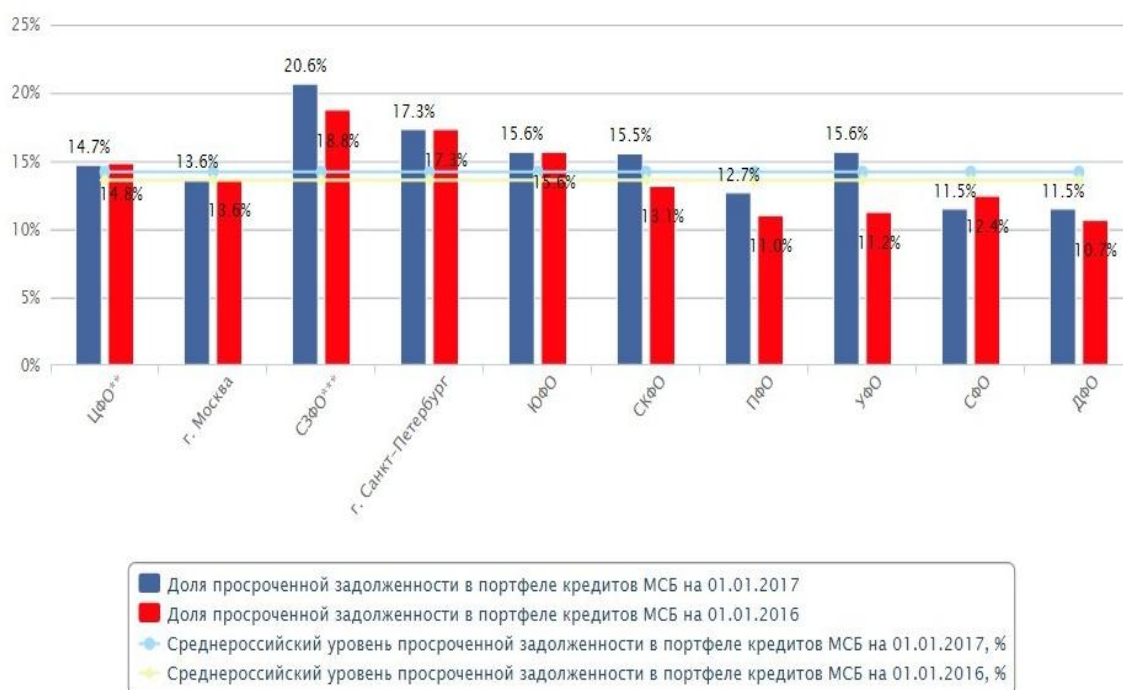


Рисунок 2.13 – Динамика просроченных кредитов по регионам

Наиболее высокий уровень проблемных кредитов демонстрируют Северо-Западный федеральный округ (20,6% на 01.01.2017) и Санкт-Петербург (17,3%). При этом в СЗФО просрочка в абсолютном выражении

снижалась (-18% за 2016 год), а рост ее доли в портфеле обусловлен более существенным сокращением размера портфеля. В свою очередь, динамика портфеля и просроченной задолженности в Санкт-Петербурге почти нулевая, соответственно, и качество портфеля неизменно второй год подряд.

Проблема невозврата кредитов предприятиями малого и среднего бизнеса всегда стоит остро. На 01.01.2017 доля просроченной задолженности по кредитам МСБ составила 14,2%. При этом на отдельные даты 2016 года уровень просрочки превышал 15%, что является максимальным уровнем с начала публикации статистики Банком России (01.04.2009) [25].

3. Перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса

3.1 Проблемы и перспективы развития малого и среднего предпринимательства

Малый и средний бизнес играет важную роль в экономике любой страны. Это обусловлено тем, что небольшие предприятия оптимизируют структуру региональной экономики, вносят преобладающую долю в общий объем производимой продукции и оказываемых услуг, в поступления в бюджет, а также, создавая рабочие места, позволяют не допустить социальной напряженности.

Состояние малого и среднего бизнеса - оптимальный индикатор происходящего в стране. В условиях экономического и финансового кризиса, государственных монополий и дефицита бюджета вопросы малого и среднего предпринимательства особенно актуальны. В последние десятилетия малый бизнес стал активно внедряться в инновационный процесс. Кроме того, малый бизнес способствует формированию среднего класса, составляющего в мировой хозяйственной системе значительную долю экономически активного населения. Именно с развитием функций малого и среднего бизнеса связано возрастание его роли в экономике ведущих западных стран.

Благодаря функционированию организаций сферы малого и среднего бизнеса население имеет возможность получать те товары и услуги, которые не в силах им предложить крупные предприятия, то есть бытовые услуги, мелкая торговля. Предприятия сферы малого бизнеса выполняют обслуживающую функцию, а крупные предприятия находятся в определенной зависимости от субъектов малого бизнеса [6].

Исходя из данных, которые приведены Федеральной Службой Государственной статистики, количество малых предприятий в Российской Федерации растет с каждым годом.

Опираясь на табл. 3.1, можно сделать вывод о том, что количество малых предприятий в 2016 г. по сравнению с 2012 г. выросло на 38,3 %, что составляет – 767,6 тыс.

Таблица 3.1 - Число субъектов малого предпринимательства в РФ, 2012-2016г.г.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2012 г. (в %)
Малые предприятия, тыс.	2003,0	2063,1	2103,8	2618,3	2770,6	138,3
В том числе микропредприятия	1760,0	1828,6	1868,2	1896,3	2597,7	147,6

Далее рассмотрим основные экономические показатели деятельности малых предприятий в РФ (табл. 3.2).

Таблица 3.2 - Основные экономические показатели деятельности малых предприятий в РФ, 2012-2016 г.г.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2012 г. (в %)
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	10755,7	10775,2	10789,5	10825,3	10055,9	93,5
Оборот предприятий, млрд. руб.	23463,7	24781,6	26392,2	27481,1	38877,1	165,7
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	521,5	574,9	664,4	735,8	801,6	153,7

Анализируя данные табл. 3.2, можно сделать следующие выводы: среднесписочная численность работников малых предприятий уменьшилась

на 6,5 %, это связано с интенсивным сокращением сотрудников на предприятиях; оборот предприятий увеличился на 65,7 %; инвестиции в основной капитал увеличились на 53,7 %, что составляет 280,1 млрд. руб.

В нашей стране доля малого предпринимательства не превышает 22%, в то время как в США она равняется 50%, а в Китае - 60%. Поэтому в этих государствах развитие и поддержка бизнеса - приоритетные направления. К обязательным условиям построения «социального рыночного хозяйства» и демократического общества относится гарантированная государством свобода предпринимательства. В России люди опасаются открывать свое дело, потому что не знают, что будет завтра. В рейтинге экономической свободы мы занимаем 153 место, соседствуя с Таджикистаном и Гаити. В 2016 году в России гораздо больше компаний могут отнести себя к малым предприятиям и воспользоваться соответствующими льготами, поскольку были пересмотрены соответствующие критерии признания. К сожалению, в условиях экономического кризиса первым страдает малый бизнес, как наименее защищенный от внешних экономических воздействий. Несмотря на многочисленные попытки правительства поддержать малое предпринимательство за первое полугодие 2016 закрылось 650 000 единиц малого бизнеса [22].

Важно выявить существующие проблемы в данном сегменте и определить основные пути совершенствования деятельности субъектов малого предпринимательства.

В России в последние годы одной из наиболее острых проблем стоит проблема активизации малого бизнеса, которая привлекает внимание, как ученых-аналитиков, так и простых граждан. Малое предпринимательство – это ведущий сектор экономики, который определяет структуру ВВП, а также темпы экономического роста. Большое число предпринимательских организаций, функционирующих в экономической среде – необходимый фактор эффективной работы рынка. Создание благоприятных условий для

создания малого и среднего бизнеса и его развития, дает населению возможность получения дохода, а государству – налогов.

В экономическом хозяйстве каждой страны предпринимательству уделяется особое значение. Этот вид деятельности влияет как на общий экономический рост, так и в некоторой степени помогает государству решать определенные социальные проблемы.

По сравнению с крупным производством, развитие малого и среднего предпринимательства имеет ряд положительных особенностей: структурно перестраивает экономику; предоставляет дополнительные рабочие места; быстро реагирует на изменение покупательского спроса; достаточно быстрая окупаемость затрат; свобода выбора на рынке. Малое предпринимательство помогает избежать территориальной монополии, увеличить конкуренцию и повысить насыщенность рынка товарами и услугами. Этот вид бизнеса имеет большие возможности в области трудоустройства населения, а также имеет возможность вовлечь «рабочие резервы», которые не могут использоваться крупными видами бизнеса из-за его особенностей. Это инвалиды, студенты, школьники, пенсионеры, которые могут работать после своих основных занятий, чтобы получать дополнительную прибыль [1].

Всё это делает малый бизнес важной составляющей в развитии экономики любого государства. В России эта сфера экономики до сих пор испытывает достаточно много трудностей и проблем.

Одной из проблем, которая до сих пор стоит перед предпринимателями, это постоянный надзор со стороны государственных контролирующих органов: инспекции по торговле, трудовой инспекции, налоговой инспекции, полиции, органов стандартизации, сертификации и метрологии, органов по лицензированию, санитарного надзора и многих других.

Причем некоторые штрафы, которые накладываются этими государственными органами, настолько велики, что оказываются непосильными для предпринимателя и оказывают многочисленные

негативные последствия, вплоть до закрытия самого предприятия. Ведь избежать всех прописанных в правилах и нормах нарушений в настоящей жизни практически невозможно. Пока что единственным выходом из этой ситуации может быть только знание предпринимателем всех своих обязанностей и норм проведения проверок каждым из государственных органов.

Следующая проблема, которая также сильно ограничивает возможности предпринимателей – это высокое налоговое бремя. Несмотря на то, что не так давно ввели упрощенную систему налогообложения, проще предпринимателю от этого не стало. Хотя организация освобождается от целого ряда налогов, таких как НДС, на прибыль и имущество, вместе с этим налагаются и ограничения: запрет на занятие некоторыми видами деятельности; ограничения в количестве работников; запрет на открытие филиалов. Все это очень сильно сужает возможности для расширения бизнеса. Поэтому все большее количество предпринимателей отказываются от этого вида деятельности [23].

Еще одной из преград, стоящей на пути оказания помощи малом бизнесу, является недостаток единой инфраструктуры, которая бы обеспечивала деятельность этих предприятий. На данный момент крупные предприятия имеют возможность сами создать себе инфраструктуру (центры, юридические отделы и т.д.), а малые предприятия не могут. Поэтому, чтобы они могли конкурировать с более крупными организациями и не попадать в сложные ситуации, у распорядителя малого бизнеса должна быть возможность посоветоваться с квалифицированным юристом, произвести различные исследования в области экономики и бизнеса, а также сбывать свой товар по общей торговой сети. Для этого существует инфраструктура поддержки, которая на доступных условиях помогает предпринимателям по различным интересующим их вопросам. Однако, деятельность этой организации практически не приносит прибыли, поэтому, чтобы осуществлять грамотную, квалифицированную помощь ей нужна

государственная поддержка, а также поддержка областных и местных органов. Поэтому еще одной из задач можно выделить – создание единой инфраструктуры для поддержки малого бизнеса в области и на местах. Особенностью данного вида предпринимательства является то, что ему необходима инфраструктура, направленная на его поддержку.

Не маловажной проблемой, стоящей перед малым бизнесом, является недостаток квалифицированного персонала. В конкурентных условиях специалистов с высоким уровнем знаний закупают большие компании, которые могут предложить более выгодные условия, в виде большей зарплаты и социальных пакетов. Так как все организации работают в динамичной среде, в которой информация меняется довольно часто, то самому предпринимателю нужно следить за изменениями в своей рабочей сфере и уметь грамотно организовать рабочий процесс. Для этого необходимо повышать квалификацию не только работников, но и собственную. Поэтому для всех организаций эта проблема является актуальной. Повысить уровень знаний своих специалистов можно также путем проведения тренингов, консультационных услуг, а также дистанционного обучения [18].

Из-за ряда проблем, с которыми сталкивается малый и средний бизнес, государство предприняло ряд мер на развитие этого вида предпринимательства:

- в области контроля над ведением малого бизнеса установлено ограничение в плане проверок на срок на 3 года, что является одной из наиболее ярких перспектив. Т.е. введен Единый реестр проверок, который будет осуществляться раз в 3 года, и план будет размещаться на сайте в сети Интернет;

- так же понижены штрафы, что благоприятно воздействует на предпринимателей;

- в области налогов введены послабления. Начиная с 2015-2020 гг. для ИП могут вводиться «налоговые каникулы», а также в период 2015-2018г по решению правительства не должны меняться меры сбора и учета налогов;
- создание на базе МФЦ с 2016г единой консультационной базы для малых и средних предприятий.

Для развития бизнеса, помимо государственных программ и услуг, существуют и другие подходы в виде семинаров, форумов, методических программ и т.д.

Даже в нынешних условиях со сниженной покупательской способностью, санкционных запретов, есть возможности развить свой бизнес и реализовать свои замыслы, касающиеся предприятия. Нужно реализовывать программы экспорта и импортозамещения, что позволит делать прогнозы на будущее развитие бизнеса [3].

Тем не менее, не смотря на сложившиеся условия со странами Запада, Россия все же улучшила свои позиции по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса (см. рис. 3.1), (табл. 3.3).

В 2017 году будет продолжено действие программ, направленных на поддержку и развитие МСП. В первую очередь до 1,5 трлн руб. будут расширены объемы закупок госкомпаний, что обеспечит дополнительные заказы для МСП.

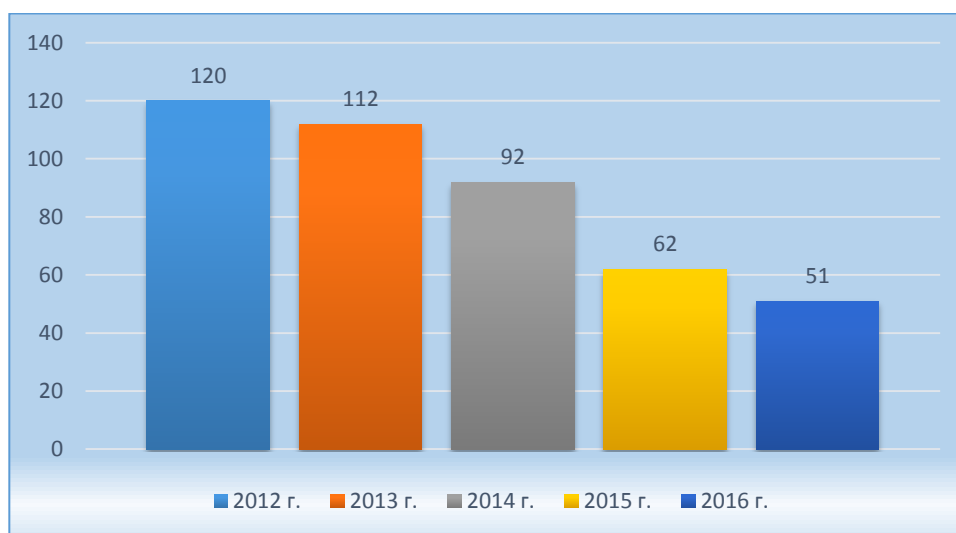


Рисунок 3.1 – Позиции России в рейтинге «Ведения бизнеса», 2012-2016 г.г.

Несмотря на значительные масштабы, представители МСП имеют хороший потенциал для дальнейшего развития. Доля данного сегмента в общей занятости достигает 25%. При этом мировые стандарты превышают данный показатель на 10%. Кроме того, мировые стандарты свидетельствуют, что сегмент МСП может обеспечивать до 35% ВВП, против 20% в России [24].

Таблица 3.3 - Показатели степени благоприятности условий для ведения бизнеса

Степень благоприятности условий для предпринимательской деятельности	Позиция России
Регистрация бизнеса	34
Регистрация прав собственности	12
Уровень кредитования	61
Уровень налогообложения	49
Простота ликвидации предприятий	65

Поддержка МСП является одной из приоритетных задач правительства. Для достижения этой цели используется широкий арсенал инструментов: создан центр поддержки экспорта и промышленные парки, также функционируют микрофинансовые организации.

Одной из проблем МСП является высокая доля неформальной занятости. Данная категория предпринимателей нуждается в особом подходе. В скором времени представители малого бизнеса будут освобождены от ответственности, при условии своевременной легализации. «Амнистия» позволит выявить до 16 млн предпринимателей. Вывод из тени данной категории позволит увеличить налоговые поступления, что отразится на улучшении бюджетных показателей.

Кроме того, будет продолжена практика создания многофункциональных центров, которые будут работать по принципу единого окна. В течение двух лет чиновники планируют запустить 230

центров, которые будут размещаться в городах с населением более 100 тыс. человек. С помощью данной инициативы власти создадут удобные условия для регистрации и поддержки работы малых компаний. Также будут созданы специальные образовательные программы, направленные на развитие предпринимательских навыков. В результате будут созданы оптимальные условия для появления новых предпринимателей, что является приоритетной задачей правительства.

В следующем году будет функционировать 7 региональных лизинговых центров. Данный инструмент позволит МСП приобретать оборудование на льготных условиях, что станет залогом повышения качества продукции и устойчивых конкурентных позиций.

Финансовая поддержка малого бизнеса в 2017 году учитывает бюджетные ограничения. Правительство планирует сохранить дефицит бюджета на уровне 3%, при этом в следующем году значительно увеличиваются расходы на социальную сферу. Кроме того, чиновники не ожидают существенного подорожания «черного золота» — нефтяные котировки стабилизируются на уровне 50 долл./барр.

В целом правительство планирует выделить на поддержку МСП до 20 млрд руб. Основная часть средств пойдет на докапитализацию корпорации МСП и создание сети лизинговых центров.

Несмотря на неоднократные попытки отменить упрощенную систему налогообложения, чиновники оставят в силе действующие нормы. Более того, будет повышен лимит для применения УСН. Также сохранятся налоговые каникулы для вновь зарегистрированных предпринимателей. При этом у регионов останется право на применение дифференцированных ставок по упрощенке, что создает предпосылки для развития отдельных секторов экономики.

В 2017 году правительство продолжит стимулировать развитие малого бизнеса, в том числе останутся в силе субсидии при уплате процентов по

кредиту. Также чиновники увеличат объемы закупок госкомпаний и продолжат развитие лизинговых и многофункциональных центров.

Таким образом будет создано до 2,2 млн новых рабочих мест, что станет драйвером роста отечественной экономики. Кроме того, правительство создаст дополнительный механизм для легализации теневых предпринимателей.

Альтернативой кредитования малого и среднего бизнеса станет получение гранта, где выделенную «помощь» отдавать не придется. Но, перед правительством придется отчитываться: куда и на что были потрачены средства. То есть, это полный отчет о целевом направлении финансов. Всего предлагается несколько вариантов такой безвозмездной помощи:

- грант, который выдается из регионального бюджета начинающим предпринимателям. Как правило, сумма не превышает трехсот тысяч рублей, где 50 процентов от общей суммы оплачивает сам коммерсант, а половину расходов берет на себя государство;

- субсидии выдаются опытным бизнесменам, которые запланировали расширить свое уже перспективное дело. Эти деньги выдаются на закупку нового оборудования или на покупку активов, где государственная поддержка достигает 90 %;

- грант для безработных подразумевается для той категории населения, которая из-за кризиса попала под сокращение, и имеет официальный статус «безработный». Это временная финансовая поддержка граждан, которые взамен обязуются найти себе работу.

Еще одним приятным моментом становится тот факт, что государство не собирается увеличивать налоговую нагрузку для малого предпринимательства. Причем такая политика окажется актуальной и после 2017 года. Предусмотренные льготы станут стимулом для развития новых видов деятельности, а также планируется расширить возможность применения патентной системы налогообложения. Такая мера во многом обуславливается ранее завышенной ставкой страховых взносов для

индивидуальных предпринимателей, когда многие коммерсанты просто ушли из дела. Кроме того, поддержка малого бизнеса будет выражена и в запуске новой интересной системы, работающей по принципу геомаркетингового навигатора - по этой системе каждый начинающий бизнесмен сможет оценить состояние на рынке в определенном регионе и определить для себя, какой бизнес будет наиболее успешным и актуальным, прибыльным и эффективным в текущей ситуации. Эта система будет включать в себя более 200 бизнес-планов по самым разным видам деятельности (анонсированы 75 видов). В многофункциональных центрах бизнесмены смогут получить всю актуальную и полезную информацию о ведении собственной деятельности. Это и варианты готовых бизнес-моделей, и дополнительное обучение, а также многое другое. Все эти возможности планируется реализовать в 2017 году.

Во многом именно политика государства влияет на деятельность малых и средних предприятий. Важным шагом государства в области поддержки малых предприятий является принятие «Долгосрочной стратегии развития малого и среднего бизнеса в России до 2030г». Эта программа направлена на то, чтобы обеспечить прозрачность рыночных отношений, в том числе и ведения самого бизнеса, снизить барьеры, стоящие перед предпринимателями, обеспечить стабильные правила «рыночной игры» [9].

3.2 Совершенствование кредитования малого и среднего бизнеса

Малое предпринимательство имеет высокую зависимость от внешней среды и имеет ряд факторов, общеэкономического и организационного характера которые сдерживают его развитие.

Для открытия своего бизнеса нужен стартовый капитал, поэтому одной из остро стоящих проблем является проблема финансирования и кредитования.

Если оценивать экспертные данные, то всего лишь 30% из предпринимателей, имеющих потребность в кредите, получили его, а если рассмотреть микрокредиты, которые даются в сумме до 300 тысяч рублей, то здесь одобрено всего 10%.

К основным проблемам рынка кредитования малого и среднего бизнеса можно отнести следующие показатели:

1. рост ставок, снижение спроса на кредиты (высокие процентные ставки по кредитам, которые даже при нормальном функционировании предприятия невозможно погасить);

2. ужесточение требований банков;

3. сжатые сроки кредитования (в основном банк выдает кредит МСБ на срок до 3 лет под высокий процент, и в связи с этим молодое предприятие не успевает гасить кредит, в результате чего у предприятия формируется плохая кредитная история);

4. недоверие банков к МСБ, так как у большинства из них уже испорченная репутация насчет кредитной истории;

5. низкий уровень прибыльности (поэтому кредитные организации отдают предпочтение большим предприятиям, которые уже утвердили свой статус на рынке).

Основным условием кредитования является срок функционирования предприятия и финансовые результаты его деятельности. На момент подачи кредитной заявки, компания (или индивидуальный предприниматель) должна в течение нескольких предшествующих лет вести коммерческую деятельность.

Немаловажной проблемой в кредитовании малого бизнеса является то, что в среднем в банках процедура рассмотрения заявки на кредитование занимает не менее 2–3 недель и требует от предпринимателя огромного количества справок и копий документов. В отличие от крупного заемщика малый бизнес не располагает ни трудовыми, ни временными ресурсами для сбора всех документов.

Самая актуальная причина отказа в кредитовании МСБ – это отсутствие возможности предоставить банку достаточно гарантий для обеспечения стопроцентной выплаты заемных денег. В связи с тем, что у малого предприятия низкий уровень материальной основы, а также отсутствует возможность в предоставлении поручителя, банк вынужден дать отказ. Последним важным обстоятельством, которое способно воспрепятствовать получению банковского кредита — это проблемы у предприятия с законом.

Таким образом, банковские структуры отказываются давать деньги на развитие МСБ, мотивируя это высоким риском, небольшими кредитными суммами и крайне низкими доходами. В свою очередь молодые предприятия считают заем денег у банка – нецелесообразным.

В связи с этим нужно провести ряд мероприятий, решение проблем малого бизнеса, которые направлены на оптимизацию системы кредитования. Во-первых, нужно наладить законодательную базу, которая бы могла точно регулировать данный процесс. Во-вторых, банковским структурам нужно понизить требование к субъектам малого бизнеса и пойти им на встречу, понизив процентную ставку и строки погашения кредита. В-третьих, если частные банки не иницируют активное кредитование малых предприятий, нужно такое полномочие положить на государственный банк, который мог бы поддержать малый бизнес.

В 2017 году для малого и среднего бизнеса в нашей стране будут доступны новые, улучшенные и более гибкие условия кредитования.

Динамика рынка кредитования МСБ во многом будет определяться динамикой ключевой ставки Банка России. Снижающиеся процентные ставки по кредитам продолжат стимулировать спрос со стороны малых и средний предприятий на заемное финансирование, в том числе на долгосрочные ссуды. Однако уровень дефолтности по кредитам МСБ останется высоким, что не позволит значительно смягчить требования банков к заемщикам.

Крупнейшие банки продолжают наращивать свои позиции в сегменте МСБ за счет доступа к дешевому фондированию, а также более широкой продуктовой линейки и гибких условий кредитования. Совокупная динамика объема выданных кредитов МСБ будет определяться активностью банков из топ-30, в то время как небольшие банки продолжают демонстрировать сокращение или стагнацию портфеля при сохранении его невысокого качества. Вследствие активизации банков из топ-30 на рынке кредитования МСБ качественные заемщики будут делать выбор в пользу крупных банков в связи с более выгодными ценовыми условиями, что приведет к сохранению разрыва между долями просрочки в кредитных портфелях крупных участников и прочих банков. В условиях относительно стабильной внешней среды ключевые игроки будут оценивать возможность к возвращению стандартизированных подходов к оценке рисков по малым и средним компаниям. Реализация идеи подключения банков к единой системе межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) позволит кредитным организациям получить доступ к широкому спектру значимой информации о заемщике. Подобная мера, с одной стороны, упростит процедуру получения кредита для бизнеса, а с другой – сократит расходы банков на сбор и обработку этих данных и также повысит качество используемой информации [8].

С одной стороны, способствовать развитию кредитования МСБ будет увеличение доли кредитов, выданных в рамках программы региональными банками, а также расширение списка приоритетных отраслей. С другой стороны, несколько снизить выдачу кредитов МСБ уже во 2 полугодии 2017-го может ожидаемое законодательное закрепление факторинга госзаказов, в результате чего часть заемщиков будет переведена на факторинговое финансирование.

Ожидаемое введение послаблений при взвешивании ссуд МСБ в целях расчета нормативов достаточности капитала также позволит простимулировать кредитование МСБ. В частности, планируется увеличение

максимальной суммы требований к МСБ, изменение требования к размеру ссуды для применения пониженного коэффициента (75%) с 0,2% от общего объема портфеля кредитов МСБ до 0,5% от размера капитала банка.

Планируемое развитие механизма секьюритизации портфеля кредитов МСБ также могло бы повысить привлекательность данных вложений для банков. Однако, вероятнее всего, в среднесрочной перспективе секьюритизация не получит широкого распространения в связи с ограниченным кругом потенциальных инвесторов, а также вследствие отсутствия у небольших банков значительного пула однородных кредитов МСБ, которые можно было бы использовать для осуществления сделок.

Поддержку рынку также может оказать развитие Национальной гарантийной системы, ее потенциал в настоящее время задействован не полностью: остаются РГО, у которых отношение внебалансовых обязательств к капиталу устойчиво ниже 100%. С одной стороны, по мере восстановления экономики спрос бизнеса на кредиты, обеспеченные поручительствами фондов, может увеличиться, что приведет к снижению числа таких РГО. С другой стороны, способствовать развитию института поддержки МСБ гарантийными организациями может внесение ряда послаблений в регулирование РГО: снятие ограничений на вид деятельности заемщика / принципала, увеличение объема ответственности фондов, предоставление возможности заключения портфельных сделок. Реализация данных мер осложняется тем, что фонды функционируют за счет бюджетных средств и увеличение риска для гарантийной организации будет означать повышение риска для бюджета региона. Однако уровень покрытия кредитов МСБ поручительствами фондов может вырасти с текущих 2% от объема выдач до более 4% в перспективе 2017–2018 годов.

Для того чтобы снизить значение норматива максимального риска на связанное с банком лицо или группу лиц, банки могут прибегнуть к дроблению крупных кредитов (в том числе выданных не субъектам МСП) на ссуды, предоставленные нескольким техническим компаниям, относящимся

к малому и среднему бизнесу. Подобные способы снижения норматива будут приводить к увеличению портфеля кредитов МСБ.

По базовому сценарию по итогам 2017 года кредитный портфель МСБ продемонстрирует рост на 5% и составит около 4,7 трлн рублей (см. рис. 3.2).

Базовый сценарий предполагает среднегодовую цену на нефть марки Brent в 50 долларов за баррель, замедление инфляции до 4,5–5% и снижение ключевой ставки на 1–1,5%.



Рисунок 3.2 – Прогноз объёма кредитного портфеля на 01.01.2018 г.

Объем просроченной задолженности в абсолютном выражении продолжит снижаться, во многом благодаря списанию проблемных кредитов (в том числе переуступке прав требований), однако останется на высоком уровне и составит на 01.01.2018 порядка 12–13%, что по-прежнему будет ограничивать выдачи новых кредитов (по нашим оценкам, темп прироста выданных составит около 5–7%).

В негативном сценарии предписывает снижение среднегодовой цены на нефть до 40 долларов за баррель, инфляции на уровне 7–8%, вследствие чего ключевая ставка сохранится на уровне 10% и выше. При реализации негативного сценария просроченная задолженность может продемонстрировать рост до 16%. В результате объем выданных продолжит

сжиматься, а величина кредитного портфеля снизится на 5%, до 4,2 трлн. руб. [25].

Хоть сейчас экономика России и находится в трудном положении, но есть большие перспективы для выхода из этой ситуации.

Заключение

В выпускной квалификационной работе отмечается, что малый и средний бизнес является одним из важных резервов экономического развития России. Предприятия, относящиеся к этому сектору, создают рабочие места, что позволяет не допустить социальной напряжённости, оптимизируют структуру региональной экономики, вносят большую долю в общий объём производимой продукции и оказываемых услуг, в поступления в бюджет.

В ходе написания дипломной работы были выявлены проблемы развития малого и среднего бизнеса. Главной проблемой является недостаточное финансирование со стороны государства и кредитных организаций. Государство в первую очередь заинтересовано в процветании именно этого сектора экономики, так как налоговые сборы с предприятий малого и среднего бизнеса пополняют государственный бюджет. Так же остро стоит проблема кредитования малого и среднего предпринимательства.

К основным проблемам можно отнести:

- рост ставок;
- сжатые сроки кредитования;
- низкий уровень прибыльности;
- недоверие банков к малому и среднему бизнесу;
- ужесточение требований.

Был проведён анализ динамики рынка кредитования малого и среднего бизнеса. Изучение теоретических аспектов рынка кредитования малого и среднего бизнеса и его динамики за период 2012-2017 годов помогло выявить, что стоимость кредитов снизилась, а объём кредитования увеличился. В 2016 году совокупный объём кредитов, выданных банками МСБ, составил 5,3 трлн. руб. Объём выданных крупнейшими банками кредитов МСБ вырос на 18,6 % за 2016 год против сокращения на 32% годом ранее. Но не смотря на относительную стабилизацию выдач, совокупный портфель кредитов МСБ сократился за 2016 год на 8,5 %, до 4,5 трлн. руб. Динамика просроченной задолженности растёт, но в 2016 году частично сократилась из-за погашения и списания кредитов на 4,5 %, до 636 млрд. руб.

Из-за проблем, с которыми сталкивается малый и средний бизнес, государство уже предприняло ряд мер на развитие этого вида предпринимательства. К ним можно отнести: послабления в области налогов, понижение штрафов, льготные каникулы, создан центр поддержки экспорта и промышленные парки. В 2017 году будет продолжено действие программ, направленных на поддержку и развитие МСП. В первую очередь до 1,5 трлн руб. будут расширены объёмы закупок госкомпаний, что обеспечит дополнительные заказы для МСП.

Уже в 2017 году будут доступны улучшенные условия кредитования малого и среднего бизнеса. Динамика рынка кредитования будет зависеть от динамики ключевой ставки Банка России. Стимулировать спрос на кредиты будет снижение процентных ставок по кредиту.

Благоприятное развитие в области кредитования малого и среднего бизнеса даёт в перспективе повышение кредитного портфеля МСБ на 5%, что составляет около 4,7 трлн. руб.

Данная выпускная квалификационная работа подробно излагает все теоретические аспекты, рассматривает текущее состояние рынка кредитования, выявляет проблемы и перспективы развития и кредитования малого и среднего бизнеса.

Анализ рынка кредитования малого и среднего бизнеса проведён, цель выпускной квалификационной работы достигнута, задачи выполнены.

Список литературы

1. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 192с.
2. Батяев А.А., Дудкина М.Г., Нурушева Л.К. Кредиты для малого бизнеса в условиях кризиса – М., Научная книга, 2013. – 84с.
3. Боробов Д.В. Разработка эффективного организационно-экономического механизма развития малого предпринимательства: автореферат кандидата экономических наук: 08.00.05 / Д.В. Боробов // Российская академия предпринимательства. Москва, 2014. – 25 с.
4. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): Учеб.пособие. – М.: ИНФРА-М. – 2014. – 240с. – (Высшее образование)
5. Гордиенко М.С. Бюджетно-налоговая политика России: генезис, оценка качества: – Москва: РУСАЙНС, 2016 – 246 с.
6. Гринберг Р.С. Экономика современной России: состояние, проблемы, перспективы / Р.С. Гринберг // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2015. – № 1. – С. 10–29.
7. Забродская Н. Г., Круглик В. М. Экономика малого бизнеса и предпринимательства; Амалфея - Москва, 2013. - 288 с.

8. Завьялов С.О. Совершенствование механизма банковского кредитования малого и среднего бизнеса / [Текст]: Автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. эк. наук: - Москва. - 2012. - 29 с.
9. Кетько Н. В. Зарафутдинов Р. Р. Проблемы и перспективы развития современного малого бизнеса в России // Российское предпринимательство. - № 9. - 2013. - С. 23-28.
10. Королев Д. А. Перспективы развития микрофинансирования малого бизнеса в России. // Общество: политика, экономика, право. – 2013 – №2. – с.54-58.
11. Ладанов А.А. Использование факторинга для повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса // Российское предпринимательство. — 2012. — № 4 (202). — с. 30-34.
12. Мазикова Е. В. Коммерческие банки и малый бизнес: основные направления сотрудничества // Молодой ученый. — 2014. — №3. — С. 466-469.
13. Организация предпринимательской деятельности: Учеб.пособие для вузов /Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, акад. Г.Б. Поляка, проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 525 с.
14. Осипов Е. М. Институт социального партнерства как фактор развития малого бизнеса в России; Издательство МГУ - Москва, 2013. - 208 с.
15. Финансы. Учебник Новинка/ Под ред. О.В. Маркина. – М.: КноРус, 2016. – 635 с.
16. Хайретдинов Н.Р. Анализ инфраструктуры формирования финансовых ресурсов малых организаций. // Финансы и кредит. – 2014. — №31. – с. 74.
17. Хайруллова А.И. Государственная финансовая поддержка института малого предпринимательства: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.10 / А.И. Хайруллова; [Место защиты: Самарский государственный экономический университет]. – Самара, 2015. – 195 с.

18. Шайхутдинова, Н.А., Хайруллина, А.Д. Проблемы развития малого предпринимательство / Н.А. Шайхутдинова, А.Д. Хайруллина // Экономика и социум. – 2014 №1(10)

19. Щепетова Е.Н. Взаимодействие субъектов малого бизнеса с коммерческими банками на российском денежном рынке // Российское предпринимательство. — 2014. — № 5 Вып. 1 (110). — с. 142-146. 163

20. Галкин С.И. Особенности кредитования малого и среднего бизнеса. // Выпускная квалификационная работа. 2012 - URL: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=536358> (дата обращения: 7.05.2017)

21. Закон СССР от 4 июня 1990 г. № 1529-1 «О предприятиях в СССР». // Правовая система «КонсультантПлюс» - URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 10.05.2017)

22. Официальная статистика. Федеральная служба государственной статистики //URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 02.06.2017)

23. Проблема кредитования малого бизнеса на территории РФ 30.01.2017 // Электронный научный журнал «СтройМного» // URL: <http://stroymnogo.com/> (дата обращения: 06.06.2017)

24. Проблемы и перспективы развития банковского кредитования малого и среднего бизнеса // Научная электронная библиотека «Киберленинка» // URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 03.06.2017)

25. Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА): Официальный сайт // URL: <http://raexpert.ru/> (дата обращения: 13.06.2017)

26. Письмо Министерства народного образования РСФСР от 25 декабря 1989 г. № 09-14/897 «О направлении положения об организации деятельности малых предприятий» // Правовая система «КонсультантПлюс» - URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 10.05.2017)

27. Постановление Правительства от 4 апреля 2016 г. №265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории малого и

среднего предпринимательства» // Правовая система «КонсультантПлюс» - URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.05.2017)

28. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» // Правовая система «КонсультантПлюс» - URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.05.2017)

29. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Правовая система «КонсультантПлюс» - URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.05.2017)

30. Федеральный закон от 29 декабря 2015 года N 408-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Правовая система «КонсультантПлюс» - URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.05.2017)

31. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Правовая система «КонсультантПлюс» - URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения:

32. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности» // Правовая система «КонсультантПлюс» - URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.05.2017)