**Реферат**

2010 г., 91 с., 5 таблиц, 11 рисунков, 37 источников.

**Ключевые слова:** БАНК, ПОДХОД, ЭКОНОМИКА, РАЗВИТИЕ, ПРОЦЕНТЫ, ЭКВИВАЛЕНТ, ГАРАНТИИ, КРЕДИТЫ, МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, СУБЪЕКТЫ, АНАЛИЗ, ОТНОШЕНИЯ, БИЗНЕС, ПРОИЗВОДСТВО, РЕАЛИЗАЦИЯ, УСЛУГИ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ДОХОД.

**Актуальность** Малое предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться.

**Объектом исследования** является кредитование малых предприятий.

**Предметом исследования** является особенности и проблемы развития кредитования малых предприятий в России на современном этапе.

**В дипломной работе представлены особенности** привлечения малыми предприятиями кредитных ресурсов.

**Проведен анализ** состояния малых предприятий в Российской Федерации, анализ состояния банковского кредитования малых предприятий.

**Определены** круг экономических проблем, препятствующих развитию кредитования малого бизнеса в нашей стране.

**Проанализированны** развитие банковского и небанковского кредитования малых предприятий, выявить основные тенденции развития систем кредитования малых предприятий.

**Предложена** модель создания Государственного гарантийного фонда, сформулированы принципы его функционирования и определены основные направления деятельности.

**Содержание**

Введение

1. Экономическое содержание и принципы кредитования малых предприятий

1.1. Малый бизнес как особый тип предпринимательсткой деятельности и его особенности как субъекта кредитования

1.2. Основы банковского кредитования субъектов малого предпринимательства

1.3. Небанковское кредитование малых предприятий

2. Современное состояние и проблемы кредитования малых предприятий в РФ

2.1. Анализ состояния малых предприятий в Российской Федерации. Особенности привлечения малыми предприятиями кредитных ресурсов

2.2. Анализ состояния банковского кредитования малых предприятий

2.3. Небанковское кредитование малых предприятий: состояние, тенденции развития

3. Перспективы развития кредитования малых предприятий в Российской Федерации

3.1. Создание эффективного механизма гарантирования возврата кредитов малых предприятий

3.2. Субсидирование процентной ставки по кредитам малых предприятий

Заключение

Список использованных источников

**Введение**

кредитование малое предприятие

Малое предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться.

Роль малого предпринимательства в современной экономике трудно переоценить. В развитых странах производимая в этом секторе продукция составляет большую часть валового национального продукта и экспорта, в нем сосредоточено значительное число рабочих мест. Малые предприятия являются сегодня ядром устойчивого экономического и политического развития.

Независимые предприниматели представляют собой наиболее многочисленный слой частных собственников и в силу своей массовости играют значительную роль не только в социально-экономической, но и в политической жизни страны. Малый бизнес обеспечивает укрепление рыночных отношений, основанных на демократии и частной собственности. По своему экономическому положению и условиям жизни частные предприниматели близки к большей части населения и составляют основу среднего класса, являющегося гарантом социальной и политической стабильности общества.

В Конституции Российской Федерации определено, что каждый гражданин имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом экономической деятельности. Права и свободы человека и гражданина, а значит, и право свободной предпринимательской деятельности осуществляются на всей территории Российской Федерации и распространяются на каждого гражданина страны. Все органы государственной власти обязаны обеспечивать и защищать в своей деятельности права предпринимателей и свободу предпринимательства, а противодействие им должно рассматриваться как нарушение Конституции Российской Федерации. Государство признает и защищает равным образом частную, государственную, муниципальную и иные формы собственности.

Статистические данные свидетельствуют о том, что малое предпринимательство стало заметным явлением в экономике России. Однако в целом в России субъектов малого предпринимательства насчитывается сейчас чуть более 800 тысяч при требуемой критической массе для создания нормальной конкурентной среды 3,5 - 5 млн. К тому же отмечается тенденция к замедлению его развития, а в ряде случаев и к утрате завоеванных позиций. Между тем именно в России развитие малых предприятий могло бы сыграть важную роль в создании рабочих мест в промышленности, в возрождении малых городов и стать действенным инструментом в осуществлении региональной и промышленной политики.

Одним из наиболее серьезных препятствий развитию малого бизнеса в Российской Федерации является ограниченный доступ к финансированию. Недостаточные возможности и часто неспособность привлечь внешнее финансирование сказываются на всех стадиях развития предприятия: будь то формирование, расширение бизнеса или стадия замещения капитала.

Во многом решить вопрос финансирования позволяет развитие в России систем кредитования малых предприятий и финансовых институтов, предоставляющих кредиты этим субъектам экономических отношений. Однако становление системы кредитования малых предприятий сталкивается с рядом трудностей.

Традиционно основными поставщиками кредитных ресурсов являются банки. Но до недавнего времени коммерческие банки очень неохотно занимались кредитованием малого бизнеса: сегмент рынка в лице индивидуальных предпринимателей и малых предприятий представляет для банков достаточно трудоемкий в обслуживании, высокорискованный и относительно низкодоходный бизнес. Сегодня банки оказались в ситуации, когда у многих крупных предприятий, традиционных заемщиков, после кризиса низкие показатели платежеспособности, в связи, с чем банкам пришлось обратить внимание на кредитование малого бизнеса. Однако, несмотря на некоторое расширение операций по кредитованию малого бизнеса, в этой сфере по-прежнему существует ряд проблем – это проблемы, связанные, прежде всего, с отсутствием ликвидного обеспечения у малых предприятий, высокой ценой кредитов, а также короткими сроками кредитования.

Ограниченный доступ к банковскому финансированию способствует развитию альтернативных источников кредитных ресурсов, которыми становятся микрофинансовые организации. Активный процесс их создания за последние годы во многом обусловлен реализацией программ международной помощи, в рамках которых предусмотрено предоставление реальных финансовых средств для этих целей, расширение возможностей российских организаций по кредитованию малого бизнеса, совершенствование систем и механизмов кредитования, обучение и повышение квалификации российского персонала организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги. Однако для институтов микрокредитования в России до сих пор не создана нормативная база, что существенно тормозит их развитие.

Эти и другие проблемы препятствуют расширению кредитования малого бизнеса, что негативно сказывается на его развитии в России на современном этапе. В связи с этим проведение исследований, направленных на совершенствование кредитования малых предприятий с учетом интересов всех его участников, является в настоящее время особо актуальным. Важное практическое значение решения проблем развития кредитования малых предприятий определило выбор темы, цель и конкретные задачи исследования.

**Цель работы** состоит в определении основных проблем развития кредитования малых предприятий и обосновании направлений его развития.

Для достижения указанной цели ставятся следующие задачи:

* обобщить и систематизировать теоретико-методические основы кредитования малого бизнеса, включая банковское кредитование и микрофинансирование;
* проанализировать развитие банковского и небанковского кредитования малых предприятий, выявить основные тенденции развития систем кредитования малых предприятий;
* определить круг экономических проблем, препятствующих развитию кредитования малого бизнеса в нашей стране;
* предложить и обосновать создание эффективных механизмов, способствующих решению проблем кредитования малых предприятий, разработать конкретные рекомендации по решению этих проблем в российской экономике.

**Объектом исследования** является кредитование малых предприятий.

**Предмет исследования** – особенности и проблемы развития кредитования малых предприятий в России на современном этапе.

**Методологическая основа исследования.** В процессе работы широко применялись общенаучные методы и приемы познания, а именно: абстрактно-логические суждения, анализ и синтез, группировки, экономико-статистические сравнения, системный подход.

Первый раздел исследования посвящен определению экономического содержания и принципов кредитования малого предпринимательства в России. Детально исследуется процесс банковского кредитования по стандартной технологии и по технологии, применяемой Европейским банком реконструкции и развития. Также рассматривается небанковское кредитование малых предприятий такими финансовыми институтами, как кредитные кооперативы, учреждения микрокредитования, государственные фонды; определяются основные аспекты функционирования этих субъектов микрофинансового рынка в современных условиях.

Второй раздел исследования посвящен анализу современного состояния малых предприятий в России и проблем привлечения ими кредитных ресурсов. Определяется приоритетность различных направлений привлечения финансовых средств, выявляются потенциальные источники привлечения кредитных ресурсов малыми предприятиями, целевое назначение фактически используемых кредитов, причины, по которым предприятие не пользуется кредитами. На этой основе раскрываются общие проблемы кредитования малого бизнеса, а также проблемы развития банковского и небанковского кредитования малого предпринимательства.

Третий раздел исследования посвящен рассмотрению приоритетных направлений, способствующих решению проблем развития кредитования малых предприятий в РФ. Предложена модель создания Государственного гарантийного фонда, сформулированы принципы его функционирования и определены основные направления деятельности: гарантирование кредитов малых предприятия и субсидирование части процентной ставки по кредитам, а также схемы реализации этих направлений. Выявлены преимущества использования вышеназванных механизмов и экономическая эффективность их применения.

### 1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

### Малый бизнес как особый тип предпринимательской деятельности и его особенности как субъекта кредитования

Российское законодательство и государственная статистика с точки зрения размеров выделяют следующие категории субъектов хозяйствования как представлено на Рис. 1:

– Субъекты малого предпринимательства;

– Крупные и средние предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Все хозяйствующие субъекты России | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | |  | | | | | |  | |  | | | |
| субъекты малого предпринимательства | | | | | | | | |  | средние  и крупные предприятия | | | | |  | прочие  хозяйствующие субъекты | |
|  | |  |  |  |  | | | |  | | | |  | | |  |
| малые предприятия – юридические лица | | | |  | крестьянские (фермерские) хозяйства | | |  | предприниматели без образования юридического лица | | | | | | |

**Рис. 1. Типология хозяйствующих субъектов в России**

Подход к малому предпринимательству как субъекту хозяйствования основан на выявлении единства двух сторон общественного производ­ства: организационно-технической и социально-экономической. Вторая представлена произ­водственными отношениями (образующими общественную форму производства), а первая – производительными силами, то есть совокуп­ностью материально-вещественных элементов производства, рабочей силы и форм органи­зации производства. Совокупность производст­венных единиц мелкого масштаба характеризует понятие «мелкое производство». Общественной формой мелкой производственной единицы в условиях рыночной экономики ста­новится малое предприятие, основными экономическими чертами которого являются:

1. обособленность (то есть хозяйствование на свой страх и риск);
2. специализация на каком-либо виде деятельности;
3. реализация произведенных товаров (услуг) через куплю-продажу на рынке.

Определение социально-экономической стороны малого предпринимательства дополняется тем, что оно (малое предприятие) может основываться на:

1. личном труде владельца и членов его семьи;
2. использовании наемного труда в сочетании с производственно-управленческой деятельностью хозяина (его семьи).

Малое предприятие является «единицей» малого предпринимательства. Отсюда следует, что последнее – особый сектор экономики, образуемый совокупностью малых предприятий и потому являющийся специфической об­щественной формой мелкого производства в условиях рынка.

Таким образом, мелкое производство в качестве особого размерного уклада характеризует организационно-техническую сторону производства (плоскость производительных сил), а малое предпринимательство относится к его социально-экономической стороне и в этом конкретном смысле совпадает с понятием «малый бизнес».

Малое предпринимательство как тип предпринимательской деятельности наиболее полно раскрывается через характеристику ее субъекта, то есть предпринимателя. Предприниматель – это субъективный (личностный) фактор воспроизводства, способный на инициативной и инновационной основе, не боясь полной экономической ответствен­ности, идти на риск и особым, рациональным образом соединять другие факторы производства так, чтобы в перспективе появлялся дополнительный доход.

Вышеуказанные характеристики можно отнести и к малому предпринимательству. Очевидно, что рисковость, неустойчивость малого предприятия в силу ограниченности ресурсов гораздо выше, чем у средних и крупных предпринимательских структур. То же самое можно сказать о гибкости, восприимчивости к инновациям. Одна из причин здесь – отсутствие в сфере малого предпринимательства громоздких управленческих систем. В случае коммерческого успеха малые фирмы получают относительно более высокий доход (естественно, по сравнению с первоначальными вложениями, которые у них, как правило, невелики).

Экономическая категория «малые предприятия» и критерии, очерчивающие ее границы, впервые были определены Постановлением Совета Министров РСФСР от 18 июля 1991г. N 406 «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР» [7]. К малым предприятиям в соответствии с Постановлением относились предприятия всех организационно-правовых форм, установленных Законом РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности», как вновь созданные, так и действующие, со среднесписочной численностью работающих, не превышающей 200 человек, в том числе:

* в промышленности и строительстве – до 200 человек;
* в науке и научном обслуживании – до 100 человек;
* в других отраслях производственной сферы – до 50 человек;
* в отраслях непроизводственной сферы – до 15 человек.

В дальнейшем первоначальное определение «малого предприятия» было уточнено и дополнено в Федеральном Законе РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 06 июля 2007 года. Согласно Статьи 3 данного Закона, «под субъектами малого и среднего предпринимательства понимаются хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными настоящим Федеральным законом, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не должна превышать 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 25 процентов и в которых средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

* для средних предприятий - от 101 до 250 человек включительно;
* для малых предприятий - до 100 человек включительно;
* среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до 15 человек [4].

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Таким образом, действующие в настоящее время определения «субъекта малого предпринимательства» и «малого предприятия» до известной степени адекватно идентифицируют новый сектор российской экономики. Однако и результаты многочисленных исследований подтверждают это, малый бизнес в очерченных границах неоднороден: по отраслевой структуре, по перечню основных проблем, по результатам функционирования.

Среди всей совокупности российских малых предприятий выделяются микропредприятия, ориентировочный размер которых по числу занятых оценивается в 10 человек работающих. Эти предприятия, число которых не меньше 80% от общего количества малых предприятий, представляют, прежде всего, непроизводственные сферы деятельности: торговлю, бытовое обслуживание, посреднические услуги, материально-техническое снабжение и сбыт и т.п. Микропредприятия количественно доминируют не только среди действующих, но и среди вновь зарегистрированных малых предприятий. В сравнении с более крупными предприятиями сектора малого бизнеса, микропредприятия устойчивее к негативным влияниям внешней среды, легче приспосабливаются к ним, активно используя, в том числе частичную, «теневизацию» бизнеса. Микропредприятия, в силу своей отраслевой специфики, не требуют от начинающего предпринимателя специальных технических знаний. Кроме того, для организации микробизнеса не требуется большого начального капитала (исключение по обоим пунктам составляет такая отрасль, как «наука и научное обслуживание», где также доминируют микропредприятия). Поэтому там, где инфраструктура поддержки предпринимательства развита слабо, возникают в первую очередь микропредприятия.

Следовательно, в социально-экономическом плане микробизнес решает, прежде всего, задачу самозанятости населения, что наиболее актуально в сельской местности и в малых городах; в моногородах, вставших перед проблемой реструктуризации и перепрофилирования крупных градообразующих предприятий; в депрессивных регионах. Группа микропредприятий решает проблему занятости, формирования устойчивого дохода значительной части населения, постепенной стабилизации и подъема уровня жизни.

Малый бизнес или малое предпринимательство состоит из многочисленного слоя мелких собственников, которые, в силу своей массовости, в значительной степени определяют облик страны, как социальный, так и экономический. По своему уровню жизни и социальному положению они принадлежат к большинству населения, одновременно являясь как непосредственными производителями, так и потребителями широкого спектра товаров и услуг. Сектор малого предпринимательства образует самую разветвленную сеть предприятий, действующих, в основном, на местных рынках и непосредственно связанных с потребителем. В сочетании с небольшими размерами предприятий технологическая, производственная и управленческая гибкость позволяет чутко и своевременно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка.

Высокая приспособляемость малого бизнеса и массовый охват практически всех сфер производства, внутреннего рынка обеспечивает устойчивость развития экономики и способствует стабильности политического и социального климата.

Характерной особенностью малого предприятия является высокая интенсивность использования всех видов ресурсов и постоянное стремление к оптимизации их количества, обеспечению их наиболее рациональных для данных условий пропорций – на малом предприятии не может быть лишнего оборудования, избыточных запасов сырья и материалов, лишних работников. Это обстоятельство – один из важнейших факторов достижения рационализации экономики в целом.

Предприятия малого бизнеса обладают специфическими отличительными особенностями, преимуществами и недостатками, закономерностями развития. Функционирование на конкретном локальном рынке, быстрое реагирование на изменение конъюнктуры этого рынка, узкая специализация на определенном сегменте рынка товаров и услуг, непосредственная связь с потребителем, потребность в относительно небольшом стартовом капитале – наиболее важные достоинства малого предпринимательства, повышающие устойчивость и живучесть предприятий. Но при определенных условиях эти характеристики приобретают негативную значимость, тормозят развитие конкретного предприятия. Гибкость и мобильность предприятия позволяют быстро приспособиться к изменениям внешней среды, однако оно оказывается особенно сильно уязвимым для колебаний конъюнктуры рынка, изменений локальных условий функционирования, динамики общих условий. Относительно небольшой капитал сужает рамки производства, ограничивает возможности для привлечения дополнительных ресурсов в необходимых случаях. Ограниченные масштабы производства и небольшое количество занятых обуславливают простоту и эффективность управления предприятием, а совмещение функций собственника и менеджера, характерное для малого предпринимательства, установление личных связей с работниками предприятия, неформальный стиль управления снижают управленческие издержки.

Малые предприятия успешно функционируют в небольших рыночных сегментах. Если крупные фирмы способствуют повышению общехозяйственной эффективности за счет экономии на масштабах производства, то малые придают гибкость, мобильность, способность к быстрым структурным и техническим сдвигам.

Способность к ускоренному освоению инвестиций, высокая оборачиваемость оборотных средств и активная инновационная деятельность способствуют ускоренному развитию отдельных отраслей хозяйства во всех секторах экономики. Совокупность всех этих факторов при массовом развитии сектора малого предпринимательства служит источником высоких темпов социально-экономического развития, позволяет за короткий период накопить средства для устойчивого развития основных отраслей экономики, что подтверждается опытом Германии, Японии, Южной Кореи, Китая, Испании и других стран.

Обобщая вышеизложенное, можно выделить следующие основные преимущества развития малого бизнеса:

1. увеличение числа собственников, как следствие – формирование и развитие среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
2. рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;
3. селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации;
4. создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;
5. трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (беженцев, инвалидов, молодежи, женщин);
6. подготовка кадров за счет использования работников с ограниченным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы;
7. разработка и внедрение технологических, технических и организационных инноваций;
8. косвенное стимулирование роста эффективности производства крупных компаний путем освоения новых рынков, которые эти фирмы считают недостаточно емкими;
9. ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;
10. мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование;
11. снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоемкой продукции, быстрая окупаемость вложений;
12. улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики.

Таким образом, значимость развития малого бизнеса для нашей страны велика, так как именно малый бизнес в России способен коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг с использованием местных источников сырья, решить проблему занятости, ускорить научно-технический прогресс и составить позитивную альтернативу криминальному бизнесу.

### 

### 1.2. Основы банковского кредитования субъектов малого предпринимательства

Возможность возникновения и развития кредитования связана с кругооборотом капитала. В процессе движения основного и оборотного капитала происходит высвобождение ресурсов. Средства труда используются в процессе производства длительное время, их стоимость переносится на стоимость готовой продукции частями. Постепенное восстановление стоимости основного капитала в денежной форме приводит к тому, что высвобождающиеся денежные средства оседают на счетах предприятий. Вместе с тем на другом полюсе возникает потребность в замене изношенных средств труда и достаточно крупных единовременных затратах. Аналогичные по своему характеру процессы происходят и в движении оборотного капитала. Более того, здесь колебания в кругообороте и обороте проявляют себя более разнообразно. У одних субъектов появляется временный избыток средств, у других – их недостаток. Это создаёт возможность возникновения кредитных отношений, то есть кредитование разрешает относительное противоречие между временным оседанием средств и необходимостью их использования в хозяйстве.

Гражданский кодекс вводит два понятия: «займ» и «кредит», но не дает определений этих категорий (Гражданский кодекс РФ, ч. II, гл. 42, §1, 2, ст. 807-821) [3]. В связи с этим, в экономической и юридической литературе возникают разные трактовки этих понятий, и, следовательно, понятия «кредитования». По мнению Г.А. Ермиловой, одно из отличий «кредита» и «займа» – в источниках формирования средств, из которых они выдаются. Под кредитом понимается предоставление денежных средств физических и юридических лиц, привлеченных во вклады, займ же означает предоставление частных средств или привлеченных частных средств [18].

В настоящем исследовании выдача кредитов будет рассматриваться в связи с деятельностью банков. По отношению к остальным субъектам, осуществляющим кредитование малых предприятий, наряду с термином «кредит» будет использоваться термин «займ».

Кредитные отношения в экономике базируются на определенной методологической основе, одним из элементов которой выступают принципы, строго соблюдаемые при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов. Эти принципы нашли прямое отражение в общегосударственном законодатель­стве, они правомерны при кредитовании любых хозяйствующих субъектов, в том числе и малых предприятий. К таким принципам относятся следующее:

1. Возвратность

Этот принцип выражает необходи­мость своевременного возврата полученных от кредитора фи­нансовых ресурсов после завершения их использования заем­щиком. Он находит свое практическое выражение в погашении конкретной ссуды путем перечисления соответствующей суммы денежных средств на счет предоставившей ее кредитной орга­низации (или иного кредитора), что обеспечивает возобновляемость кредитных ресурсов.

2. Срочность

Он отражает необходимость возврата кредитных средств не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре или заменяющем его документе. Нарушение указанного условия является для кредитора достаточным основанием для при­менения к заемщику экономических санкций в форме увеличения взимаемого процента, а при дальнейшей отсрочке (в нашей стране — свыше трех месяцев) — предъявления финансовых требований в судебном порядке. Частичным исключением из этого правила являются так называемые онкольные ссуды, срок погашения которых в кредитном договоре изначально не определяется. Эти ссуды, достаточно распространенные в XIX— начале XX вв. (например, в аграрном комплексе США), в современных условиях практически не применяются.

3. Платность

Этот принцип выражает необходимость не только прямого возврата заемщиком полученных от банка кредитных ресурсов, но и оплаты права на их использование. Экономическая сущность платы за кредит отражается в фактическом распределении дополнительно полученной за счет его использования прибыли между заемщиком и кредитором.

Ставка (или норма) ссудного процента, определяемая как отношение суммы годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме предоставленного кредита, выступает в качестве цены кредитных ресурсов.

Подтверждая роль кредита как одного из предлагаемых на специализированном рынке товаров, платность кредита стиму­лирует заемщика к его наиболее продуктивному использованию.

Принципиально отличаясь от традиционного механизма ценообразования на другие виды товаров, определяющим элементом которого выступают общественно необходимые затраты труда на их производство, цена кредита отражает общее соотношение спроса и предложения на рынке ссудных капиталов и зависит от целого ряда факторов, в том числе чисто конъюнктурного характера:

- цикличности развития рыночной экономики (на стадии спада ссудный процент, как правило, увеличивается, на стадии быстрого подъема— снижается);

- темпов инфляционного процесса;

- эффективности государственного кредитного регулирования, осуществляемого через учетную политику центрального банка в процессе кредитования им коммерческих банков;

- ситуации на международном кредитном рынке (например, проводившаяся США в 80-х гг. политика удорожания кредита обусловила привлечение зарубежного капитала в американские банки, что отразилось на состоянии соответствующих нацио­нальных рынков);

- динамики денежных накоплений физических и юридичес­ких лиц (при тенденции к их сокращению ссудный процент, как правило, увеличивается);

- динамики производства и обращения, определяющей по­требности в кредитных ресурсах соответствующих категорий потенциальных заемщиков;

- сезонности производства (например, в России средняя ставка ссуд­ного процента традиционно повышается в августе—сентябре, что связано с необходимостью предоставления аграрных кредитов и кредитов для завоза товаров на Крайний Север);

- соотношения между размерами кредитов, предоставляемых государством, и его задолженностью (ссудный процент стабильно возрастает при увеличении внутреннего государственного долга).

4. Обеспеченность

Этот принцип выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и находит практическое выражение в таких формах кредитования, как ссуды под залог, под финансовые гарантии, под поручительства.

5. Целевое использование

Распространяется на большин­ство видов кредитных операций, выражая необходимость целе­вого использования средств, полученных от кредитора. Нарушение данного обязатель­ства может стать основанием для досрочного отзыва кредита или введения штрафного (повышенного) ссудного процента.

6. Дифференцированный характер

Этот принцип определяет дифференцированный подход со стороны кредитной организации к различным категориям потенциальных заемщиков. Практическая реализация его может зависеть как от индивидуальных интересов конкретного кредитора, так и от проводимой государством централизованной политики поддержки отдельных отраслей или сфер деятельности (например, малого бизнеса)

Основными принципами кредита являются возвратность, платность, срочность.

Итак, в данной работе под понятием «кредитование» автор будет понимать предоставление кредитов и займов на условиях возвратности, платности, срочности.

### Банковское кредитование малого бизнеса. До недавнего времени коммерческие банки очень неохотно занимались кредитованием малого бизнеса: сегмент рынка в лице индивидуальных предпринимателей и малых предприятий и сейчас представляет для банков достаточно трудоемкий в обслуживании, высокорискованный и относительно низкодоходный бизнес [35].

### Тем не менее, в сложившихся условиях, когда банки испытывают значительные трудности с ликвидностью и при отсутствии традиционных (для многих банков) высокодоходных операций на рынке государственных бумаг, неизбежно возникает необходимость освоения новых видов услуг. В этой связи наблюдается переориентация банков на кредитование реального сектора.

Однако сегодня банки оказались в ситуации, когда у многих крупных предприятий, традиционных заемщиков, после кризиса низкие показатели платежеспособности.

Поэтому банкам пришлось-таки обратить внимание на кредитование малого и среднего бизнеса. Ведь значительная его часть – это успешно и динамично развивающиеся предприятия, укрепившие после кризиса свои финансовые позиции. Особенно это касается производителей импортзамещающей продукции, строительных фирм и предприятий сферы услуг.

Именно динамично развивающиеся малые предприятия являются на данном этапе основными клиентами небольших коммерческих банков, а также филиалов и отделений крупных банков (например, Сбербанка). В связи с этим, кредитование малых предприятий может осуществляться банками как на основе «стандартных» кредитных технологий, так и по специальным технологиям кредитования малого бизнеса, которые получили большое развитие в России. Рассмотрим подробнее данные технологии.

При кредитовании по «стандартной» технологии малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям предоставляются следующие виды кредитов:

- коммерческий кредит;

- овердрафтный кредит;

- вексельный кредит;

- кредитование экспортно-импортных операций;

- проектное финансирование и инвестиционное кредитование.

Объектами кредитования юридических лиц – малых предприятий могут являться: финансирование приобретения недвижимости, продуктов программного обеспечения, выкуп заемщиком собственных акций; товары и услуги, поставляемые (предоставляемые) заемщику по определенным контрактам, оборотные средства в целом, в том числе погашение текущей задолженности по уплате налогов, финансирование производственных затрат заемщика – закупка сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов, расходы по транспортировке, хранению, оплате электроэнергии, заработная плата работникам организации-заемщика. Объектами кредитования для предпринимателей могут являться приобретение основных средств, товаров и услуг.

Кредитование заемщика производится на основе:

- кредитного договора,

- договора об открытии возобновляемой, невозобновляемой кредитной линии,

- генерального соглашения об открытии кредитной линии (рамочной) и отдельных кредитных договоров.

С заемщиком заключается кредитный договор при предоставлении кредита либо разовым зачислением денежных средств на расчетный, текущий валютный счета заемщика либо зачислением средств на указанные счета по графику, согласованному с заемщиком, с указанием конкретных дат или периодов перечисления средств, определенных в условиях кредитного договора.

Невозобновляемая кредитная линия открывается для осуществления различных платежей, связанных с одним или несколькими контрактами или партией товара (например, для оплаты таможенной очистки, перевалки, транспортировки и прочих расходов); регулярных финансово-хозяйственных операций, а также для покрытия периодически возникающих временных разрывов в платежном обороте торговых, промышленных, сельскохозяйственных и транспортных предприятий.

Возобновляемая кредитная линия устанавливает лимит задолженности и открывается заемщику для финансирования регулярных финансово-хозяйственных операций, направленных на покрытие общего разрыва в платежном обороте промышленных, сельскохозяйственных, транспортных и торговых предприятий.

Рамочная кредитная линия открывается заемщику для оплаты отдельных поставок товаров в рамках контрактов, реализуемых в течение определенного периода, а также финансирования этапов осуществления затрат, связанных с реализацией целевых (коммерческих) программ заемщика.

Овердрафтные кредиты предоставляются для оплаты платежных документов клиентов при отсутствии или недостатке средств на их счетах, открытых в банке, осуществляющем данный вид кредитования. Кредитование осуществляется путем зачисления средств на счет клиента в пределах открытого лимита овердрафта в обязательной корреспонденции со ссудным счетом клиента в соответствии с условиями договора об овердрафтном кредите. Лимит овердрафта, то есть максимальный размер ссудной задолженности клиента, рассчитывается в процентах от совокупного среднемесячного кредитового оборота по всем расчетным и текущим счетам, открытым клиентом в банке.

Кредиты для финансирования экспортно-импортных операций предоставляются экспортерам и импортерам, имеющим в банке расчетные (текущие) счета, а также оформившим в банке паспорта сделок по заключенным внешнеторговым контрактам.

Объем кредитования определяется по «стандартной» кредитной технологии исходя из потребностей заемщика, подтвержденных бизнес-планом и технико-экономическим обоснованием (ТЭО) кредита, с учетом кредитоспособности заемщика. Обязательным условием предоставления кредита является наличие обеспечения своевременного и полного исполнения обязательств заемщиком.

В качестве обеспечения банки, как правило, принимают передаваемые в залог транспортные средства, товарно-материальные ценности, оборудование, объекты недвижимости, ценные бумаги, а также поручительства руководителя или учредителя заемщика (когда учредитель – физическое лицо).

Кроме того, условием предоставления кредитов коммерческими банками является также наличие «работающих» счетов клиента в банке (т.е. обороты, по которым сопоставимы с суммой испрашиваемого кредита).

Кредитный процесс по «стандартной» технологии кредитования занимает достаточно много времени. Схема кредитного процесса представлена на Рис.2.

Кредитная заявка клиента рассматривается кредитной службой совместно с юридической службой и службой безопасности (при необходимости другими службами).

Юридическая служба проверяет полномочия должностных лиц заемщика, правоспособности заемщика. Служба безопасности представляет кредитующей службе заключение о благонадежности и деловой репутации заемщика и его руководителей (учредителей), а также партнеров по контрактам.

Подача потенциальным клиентом заявления на получение кредита и документов, необходимых для получения кредита

Анализ предоставленных документов (правоустанавливающих, финансовых) работниками соответствующих служб (юридической, отдела кредитования), а также деловой репутации потенциального заемщика

Положительное заключение служб

нет

Отказ в получении кредита

да

Рассмотрение вопроса о выдаче кредита на заседании кредитного комитета банка

Положительное решение комитета

нет

да

Оформление кредитного договора, заключение договоров залога, выдача кредита

Контроль за погашением кредита, мониторинг надлежащего исполнения обязательств

Погашение кредита

**Рис. 2. Схема кредитного процесса в коммерческом банке**

Кредитный работник анализирует и обобщает представленные материалы и дает заключение о возможности выдачи кредита: оценивает рыночные позиции заемщика, его финансовое состояние, платежеспособность; проводит анализ структуры статей баланса, качества активов, кредиторской задолженности, структуры финансирования сделки, схем и условий расчетов с контрагентами, обеспечения. Кроме того, проводится анализ сбытовой политики предприятия, анализ отраслевых, акционерных, производственных и управленческих рисков.

При этом проверяется соответствие показателей ТЭО и бизнес-плана реальной величине и динамике показателей деятельности предприятия на основании анализа финансовой отчётности, в т.ч. показателей выручки, прибыли, оборачиваемости дебиторской задолженности и т. д.

В период действия кредитного договора кредитный работник контролирует исполнение заемщиком условий договора; осуществляет постоянный контроль за целевым использованием кредита и финансовым состоянием заемщика; принимает меры к погашению просроченной задолженности в случае ее возникновения.

Таким образом, при кредитовании по «стандартной» технологии банки предъявляют следующие основные условия предоставления кредитов:

1. Устойчивое финансовое положение клиента, наличие «работающих» счетов клиента в банке (обороты по которым должны быть сопоставимы с суммой испрашиваемого кредита).
2. Наличие ликвидного обеспечения.
3. Целевое использование кредита.

Малые предприятия часто не отвечают всем требованиям, предъявляемым к ним банком. В связи с этим развиваются альтернативные технологии кредитования малых предприятий, среди которых наиболее развитой являет кредитование по программе Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР).

Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР) был создан в 1991 году с целью оказания поддержки странам Центральной и Восточной Европы при переходе от централизованного планового хозяйства к рыночному. Штаб-квартира ЕБРР находится в Лондоне. Акционерный капитал банка составляет 20 миллиардов евро. Число акционеров – 59, из них 57 стран, а также Европейский Союз и Европейский инвестиционный банк. В 25 из 57 стран банк осуществляет свои проекты, остальные страны являются донорами. Доля России в капитале ЕБРР – 4%. ЕБРР не является коммерческим банком в прямом смысле этого слова и поэтому не имеет сети филиалов. Основной задачей банка является финансирование проектов, способствующих развитию экономики указанных стран [14].

Крупнейший проект ЕБРР – Российский Фонд поддержки малого бизнеса. Фонд был создан в середине 1994 года с целью развития индивидуального и малого предпринимательства. Размер фонда составляет 300 миллионов евро – 50% собственные средства ЕБРР, а 50% средства, предоставленные странами «Большой Семерки». На сегодняшний день Российский Фонд Поддержки Малого Бизнеса осуществляет следующие программы:

- программа микрокредитования (кредиты до 30 000 долларов США);

- программа малых кредитов (кредиты от 20 000 долларов США до 125 000 долларов США);

- программа непосредственных инвестиций;

- бизнес-консультации.

До кризиса 1998 года в Программе ЕБРР кредитования малого бизнеса участвовало 15 российских банков. Программа работала успешно: было выдано в общей сложности кредитов на сумму порядка 350 млн. долларов, возвратность которых составляла 99,79%. После кризиса участниками Программы остались всего лишь 4 банка: Сбербанк, НБД (Нижний Новгород), «Петровский» (Санкт-Питербург), «Дальневосточный» (Владивосток).

Помимо вышеперечисленных банков, по Программе кредитования малого бизнеса работает Банк кредитования малого бизнеса. Еще в 1997 году ЕБРР, основываясь на опыте создания подобных институтов в других странах, начал готовить проект создания Банка кредитования малого бизнеса (КМБ-Банк) в России.

Один из российских банков, созданный еще в 1992 году ЕБРР совместно с рядом российских компаний, АКБ «Российский банк проектного финансирования», во многом утративший после кризиса перспективы своего бизнеса в сфере финансирования инвестиционных проектов, был выбран для реализации проекта по созданию Банка кредитования малого бизнеса. Поскольку российские акционеры не были заинтересованы в кредитовании малого бизнеса как основном направлении деятельности банка, они приняли предложения ряда стратегических инвесторов (в их числе Фонд экономического развития Сороса, консалтинговая корпорация правительства Германии DEG и др.) о продаже своих пакетов акций. Таким образом, в России появился новый банк со 100-процентным иностранным капиталом, ориентированный на работу с малым бизнесом.

У Сбербанка была (и остается) масса преимуществ по сравнению с другими банками – огромная филиальная сеть во всех регионах страны, «монопольный» охват личных сбережений населения, поддержка и гарантии государства.

В рамках Программы кредитования малого бизнеса Сбербанком России развиваются два направления программы – программа микрокредитования и программа малых кредитов. По программе микрокредитования предоставляются кредиты в размере до 30 000 долларов США в рублевом эквиваленте (кредиты «micro») или непосредственно в долларах США (кредиты «large micro»). Срок кредитования в рублях – до 6 месяцев, в иностранной валюте – до 1 года. Цель кредита – пополнение оборотных средств, закупка основных средств, ремонт, строительство, обучение, оплата проведения рекламной кампании [27].

При этом предприятие должно иметь определенный опыт работы: в торговле – не менее трех месяцев, в сфере производства и услуг – 6 месяцев. Организационно-правовые формы заемщика могут быть любыми – от частных предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица до ООО и ЗАО. Размер процентных ставок: 15–16% в валюте, и 27–30% в рублях.

Основное внимание по программе микрокредитования уделяется предпринимателям и небольшим фирмам. Бизнес должен быть законным и экологически безвредным. По программе не кредитуется игорный бизнес и работа с ценными бумагами.

Программа малых кредитов охватывает так называемые «small»-кредиты, которые предоставляются в размере до 125 000 долларов США непосредственно в долларах США и в рублевом эквиваленте. Срок кредитования – до 2-х лет. Опыт работы предприятия – не менее 6 месяцев. Процентная ставка – 15-16% в валюте, и 25-27% в рублях по данным (таблица 1).

Таблица 1

**Виды и особенности кредитов,**

**выдаваемых в рамках Программы кредитования малого бизнеса в РФ**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Micro (M)** | **Large micro (L)** | **Small (S)** | **Small руб. (R)** |
| Цель кредита | Пополнение оборотных средств | | Приобретение основных средств для предприятий торговли, производства и сферы услуг, закупка сырья для производственных фирм и предприятий сферы услуг | |
| Проверка целевого использования | Отсутствует | | Проверка целевого использования | |
| Сумма | До 30 000 долларов США  в рублевом эквиваленте | До 30 000 долларов США  в рублевом эквиваленте | 20 000 -  125 000 долларов США  в рублевом эквиваленте | 20 000 - 125 000 долларов США в рублевом эквиваленте |
| Срок | До 12 месяцев | | До 24 месяцев | |
| Процентная ставка | 27-30% годовых | 15-16% годовых | 25-27% годовых | 15-16% годовых |

Если предприятие действует в одной из ниже перечисленных отраслей, то заявление должно быть отвергнуто:

-производство наркотиков, табака, спирта, алкогольных напитков;

-производство оружия и других опасных материалов;

-производство продуктов, которые сильно вредят экологии;

-торговля ценными бумагами;

-содержание игорного бизнеса.

Кредит может быть использован для финансирования основного и оборотного капитала, для производства товаров или оказания услуг. Кредит на строительство или приобретение зданий может быть выдан только, если он будет использоваться преимущественно для производственных целей. Разрешается финансирование лиц, занимающихся торговлей, которые используют кредит для производства товаров и оказания услуг.

Кредитный процесс при кредитовании малых предприятий по программе ЕБРР включает в себя те же этапы, что и при кредитовании юридических лиц Сбербанком. Существенным же отличием является то, что финансовое состояние оценивается не по официальной отчетности предприятия, а по «черным» цифрам.

Еще одним преимуществом программы кредитования малого бизнеса является то, что отсутствуют требования иметь работающий расчетный счет в системе Сбербанка, положительную кредитную историю и значительные обороты по счету, так как зачастую эти требования для малых предприятий невыполнимыми.

КМБ-Банк кредитует малый бизнес с 1998 года. За истекший период выдано 47000 кредитов на общую сумму более 440 млн. долларов США. Сейчас банк выдает примерно 3000 кредитов в месяц при средней сумме кредита около 6000 долларов США. 80% активов банка составляют кредиты малому бизнесу.

Таких результатов банк смог достигнуть благодаря эффективной технологии.

Банк выдает четыре вида кредитов предпринимателям, малым и средним предприятиям:

- экспресс-кредит (от 100 долларов США до 1000 долларов США);

- микрокредит (от 1000 долларов США до 10000 долларов США);

- малый кредит (от 10000 долларов США до 50000 долларов США);

- средний кредит (от 50000 долларов США до 500000 долларов США).

Экспресс - и микрокредиты, как правило, предоставляются торговым предприятиям и предпринимателям на увеличение оборотного капитала. Доля таких кредитов в портфеле банка по количеству составляет около 80%, а по объему – около 40%. Малые кредиты необходимы предприятиям для инвестирования в небольшие производства или в сферу обслуживания (стоматологические кабинеты, парикмахерские, макаронные цехи и тому подобное). Средние кредиты предназначены для тех клиентов, которые открывают цехи или небольшие фабрики (например, упаковочное производство, типографии).

Для каждого вида кредита существует стандартная методика кредитного анализа, отличающаяся степенью детализации. Однако в любом случае кредитный эксперт обязательно выезжает на место бизнеса клиента и проводит анализ финансового состояния и уровня менеджмента компании. Это – совершенно необходимое условие, поскольку оценить кредитоспособность заемщика сегодня в России возможно только при анализе реального состояния его бизнеса. При принятии решения о выдаче кредита учитывается также положение компании на рынке и перспективы развития сферы бизнеса. Таким образом, в представлении бизнес-плана и ТЭО нет необходимости, ибо решение о выдаче кредита принимается на основании анализа прошлого и настоящего, а не будущего. КМБ-Банк стремится минимизировать количество документов, необходимых для получения кредита. Поэтому кредитному эксперту не нужно, слишком много времени, чтобы выехать на место и ознакомиться с ними.

Как правило, с момента подачи заявки до выдачи кредита проходит не более 14 дней. Сроки жестко регламентированы для каждого вида кредита. Так, по экспресс-кредиту решение должно быть принято за один день, по микрокредиту – за три дня, по малому кредиту – в течение недели, по среднему – в течение 14 дней.

Для заемщика вся предварительная процедура укладывается в несколько предельно простых действий. Сначала клиент обращается в банк, беседует с экспертом (лично или по телефону). Затем присылает заявку на кредит и договаривается с экспертом о дате его визита. Эксперт после проведенного на месте анализа составляет резюме клиента. Если мнение эксперта положительно, резюме выносится на кредитный комитет, за которым — окончательное решение о выдаче ссуды.

Залоговое обеспечение обязательно по всем видам займов, кроме экспресс–кредита. Однако подход к обеспечению достаточно гибкий. Залогом может быть любое движимое и недвижимое имущество заемщика или третьих лиц: квартиры, машины, бытовая и офисная техника, оборудование, меха, украшения и другое имущество.

Важным элементом кредитной технологии КМБ-Банка является выплата основной суммы кредита и процентов равными долями ежемесячно или более регулярно (аннуитет).

Для клиента такая ситуация выгодна, так как он не должен копить деньги или отдавать всю свою выручку в конце срока, при этом реальная ставка по кредиту для него снижается, поскольку на выплаченную сумму кредита проценты не начисляются.

Банку же это позволяет поддерживать достаточно высокий уровень ликвидности. Расчет срока, процентной ставки и графика платежей осуществляется таким образом, чтобы заемщик был в состоянии выплачивать кредит из текущего бизнеса без ущерба для него.

Заемщиками КМБ-Банка являются любые предприятия с численностью персонала до 100 человек, за исключением экологически вредных производств, производства алкоголя, табака, изделий из шкур диких животных, а также игорного бизнеса.

Кредиты в КМБ-Банке выдаются на срок до пяти лет как в долларах США и евро, так и в рублях. Процентные ставки по кредитам — на уровне средних ставок по рынку.

### 1.3. Небанковское кредитование малых предприятий

### 

### Экономическая сущность микрофинансирования. Помимо банковского кредитования малых предприятий в России в последние годы получают развитие альтернативные источники финансовых, в том числе кредитных, ресурсов. Одним из таких источников становится микрофинансирование [10].

Микрофинансирование – это вид деятельности, связанный с оказанием услуг микропредприятиям. Учреждения микрофинансирования (МФИ) делают это, как правило, путем мобилизации сбережений, предоставления кредитов, организации коллективных действий, направленных на удовлетворение финансовых потребностей своих членов, или комбинации всего вышеперечисленного.

Микрофинансирование – это не просто еще один сектор хозяйственной деятельности. Это бизнес, призванный решать социальные задачи, который функционирует на стыке социального развития и коммерческой деятельности. Именно по этой причине и Правительство, и негосударственные организации должны выделять этому сектору финансовые средства и способствовать его развитию. Общеизвестно, что микрофинансирование является эффективным инструментом расширения занятости, взращивания предпринимателей, борьбы с бедностью.

Общепризнанно, что микрофинансовые институты (МФИ) оказывают услуги, дополняющие услуги коммерческих банков, укрепляя тем самым всю финансовую систему. Условия, выставляемые коммерческими банками, нередко оказываются непосильными для микропредпринимателей (особенно это касается обеспечения кредита). Отсутствие доступа определяется также близостью услуг; как правило, у МФИ больше возможностей для работы в сельской местности, особенно у МФИ с коллективным членством (кредитные союзы и кредитные кооперативы). Учреждения микрофинансирования осуществляют небольшие по размеру финансовые операции, которые неинтересны для коммерческих банков. МФИ разработали специальные технологии, благодаря которым они могут предоставлять небольшие финансовые средства с некоторой выгодой и низкой степенью риска.

Таким образом, МФИ заполняют бреши, которыми не могут и не хотят заниматься коммерческие банки. МФИ могут даже способствовать укреплению системы коммерческих банков, поскольку они эффективно мобилизуют сбережения для их последующего размещения в коммерческих банках. Более того, успешно действующие МФИ плодят успешных предпринимателей, которые переходят на уровень малых и средних предприятий. Каждый успешный предприниматель является потенциальным клиентом коммерческого банка. В связи с этим коммерческие банки иногда помогают МФИ ссудами или покупкой доли в них. Тем самым они просто инвестируют свой собственный бизнес.

Во многих странах грань между микрофинансированием и другими формами финансирования малых и средних предприятий (МСП) проводится в зависимости от максимального размера ссуды конечным клиентам, которую все еще можно считать «микро». Несомненно, отличительной чертой микрофинансирования является небольшой размер ссуды. Однако любой «потолок» является абсолютно произвольным, поскольку единого стандарта не существует. В развивающихся странах в качестве потолка обычно называют сумму в 500 долларов США (на практике она нередко достигает одну тыс. долл. и выше), а в промышленно-развитых - 5 тыс. долларов США или 10 тыс. немецких марок обычно считается микроссудой. Подобный стандарт желательно установить и в России. Хорошую возможность для этого может дать национальная конференция по микрофинансированию или представительное совещание.

Исключительно важным различием между микрофинансированием и «формальным» финансированием является то, что первое обслуживает клиентов без учета прошлых результатов хозяйственной деятельности (начинающих), клиентов без досье заемщика и без зарегистрированного обеспечения. Важной отличительной чертой микрофинансирования является то, что оно преследует цель оказания содействия и защиты, поощряя обращаться за финансовыми услугами тех клиентов, которые обычно сами себя считают «неплатежеспособными». Это особенно относится к женщинам, которых подталкивают к тому, чтобы они самостоятельно занимались предпринимательской деятельностью.

Термин «микрофинансовый институт» применим к любой организации, которая предоставляет микрокредиты в соответствии с вышеприведенным определением, в том числе и к коммерческим банкам, которые предоставляют микрокредиты, но для целей данного исследования их не включили в категорию «микрофинансовых институтов». В данном контексте будут рассматриваться учреждения, занимающихся микрокредитованием: кредитные кооперативы (союзы), учреждения микрокредитования, государственные и негосударственные фонды поддержки малого предпринимательства, то есть такие организации, которые могут выполнять также и иные функции [12].

### Кредитные кооперативы (союзы) как субъекты микрокредитования.

Кредитные кооперативы и кредитные союзы существуют в самых разных формах. Основные различия касаются характера членства и открытости кредитного учреждения. Первоначально целевыми группами были фермеры (Райффайзен), а сейчас в их число входят как отдельные лица (кредитные союзы), так и организации. Некоторые кооперативы носят закрытый характер, обслуживая только своих членов. Однако все большую популярность завоевывают кооперативы открытого типа. Последние все еще контролируются своими членами, но в то же время оказывают услуги людям, не являющимся его членами (внешние клиенты). Несмотря на различия в целевых группах, у обоих типов учреждений много общего [24].

И те, и другие являются сберегательными учреждениями, и служат источником дешевого кредита.

Движение кредитных союзов и кооперативов представляет собой эффективный подход к микрофинансированию на базе приема сбережений и самоокупаемости, доказавший свою пользу во всем мире. Что больше всего отличает кредитные союзы от других небанковских учреждений, так это их способность мобилизовывать сбережения своих членов, как правило, в виде долевого участия. После этого средства вкладываются в сельскохозяйственное производство, строительство жилья, выдаются в виде ссуд микро - и малым предприятиям. Отсюда следует, что кредитные союзы работают, в основном, на принципах самофинансирования.

Существуют несколько определений кредитных кооперативов:

Кредитный кооператив – особая форма кредитной организации, создаваемая гражданами, мелкими предпринимателями для взаимного кредитования.

Кредитный кооператив – это кооперативное общество, предлагающее своим членам ссуды за счет сбережений, накопленных самими членами. Кооператив создает группа членов, преследующих общий интерес. Договариваясь вносить регулярные взносы, они создают фонд, из которого могут брать деньги на инвестиции и пополнение оборотных средств под выгодный процент. Ссудный процент служит для кооператива источником дохода для покрытия административных расходов. Все избыточные средства возвращаются членам в виде дивиденда на сбережения. Для снижения риска непогашения ссуды члены кооператива должны обеспечивать совместную гарантию. Кредитный кооператив является неприбыльной организацией, контролируемой его собственными членами.

Кредитный кооператив создается и осуществляет свою деятельность на основе следующих принципов кооперативного движения:

1. добровольность вступления в кооператив и свобода выхода из него;

2. открытость для приема новых членов, имеющих интересы, соответствующие целям и задачам кооператива;

3. самостоятельность и самоуправляемость на основе равноправия членов (принцип «один член кооператива имеет один голос»);

1. право личного участия членов в любых видах деятельности кредитного кооператива, в том числе в управлении его делами;
2. обеспечение экономической выгоды для своих членов;
3. выборность и периодическая сменяемость состава руководящих органов и их подотчетность членам кредитного кооператива;
4. недопустимость обогащения одного члена за счет другого, справедливое распределение дохода между членами пропорционально доле участия каждого из них в деятельности кредитного кооператива;
5. ограничение начислений на паевой капитал в случае распределения полученных доходов по размеру паенакопления;
6. оказание услуг преимущественно членам кооператива;
7. минимизация стоимости услуг, предоставляемых членам кооператива, за счет снижения трансакционных издержек.

В отличие от банковских учреждений кредитный кооператив является некоммерческой организацией. Основной целью его деятельности является не получение возможно большей прибыли на капитал, а оказание кредитно-финансовых услуг своим членам в развитии их хозяйственной деятельности и повышении их материального благосостояния. Более подробно отличия кредитного кооператива от банковских учреждений, осуществляющих кредитование, представлены в таблице 2.

Свобода вступления в кооператив и выхода из него означает постоянное движение принадлежащих им паенакоплений, что делает паевой капитал (или паевой фонд) кооператива непостоянной величиной. Поэтому в отношении кредитного кооператива не могут действовать положения о фиксации количества членов и определения минимального размера уставного (т.е. паевого) капитала, необходимого для его учреждения, как это имеет место в отношении коммерческих банковских структур.

Источниками формирования имущества кредитного кооператива могут быть как собственные, так и заемные средства.

Таблица 2

**Основные отличия кредитного кооператива**

**от коммерческого банка**

|  | **Кредитные кооперативы** | **Коммерческие банки** |
| --- | --- | --- |
| Цель | Удовлетворение потребностей членов в производственном кредите | Прибыль акционерам банка |
| Собственность | Члены кредитного кооператива являются и его клиентами, и его собственниками | Собственниками являются акционеры банка |
| Организационная форма | Потребительский кооператив | Акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью |
| Управление | Каждый член кооператива имеет один голос независимо от внесенного пая и может влиять на принимаемые решения | Управляется акционерами банка пропорционально числу акций, которые могут продаваться на внешнем рынке; клиенты банка никак не влияют на процесс принятия решений |
| Распределение прибыли | Отчисления в фонд производственного кредитования, патронажные выплаты членам | Дивиденды акционерам |
| Источники собственного капитала | Паевые взносы членов, доходы от собственной деятельности | Взносы акционеров в уставной капитал, прибыль |
| Предоставляемые услуги | Кредиты членам, иногда хранение сбережений членов и расчетно-финансовые услуги | Кредиты всех видов, расчетный счет лиц и предприятий, другие виды услуг (более широкий диапазон деятельности) |
| Налогообложение | Налог на прибыль на уровне кооператива не взимается, налогом облагаются совокупные доходы членов от всех видов деятельности | Взимается налог на прибыль банков |

Собственные средства кооператива формируются за счет паевых взносов членов кооператива (паевой капитал), доходов от собственной деятельности, вступительных взносов, прочих поступлений.

Паевой взнос (пай) члена кредитного кооператива может быть обязательным и дополнительным. Обязательный пай – это паевой взнос, вносимый в обязательном порядке членом кооператива и дающий право голоса и право участия в деятельности кооператива. Он может вноситься как в денежной, так и в натуральной форме (но не боле 50 % пая).

Дополнительный пай (или личные сбережения члена кооператива) – паевой взнос, вносимый по желанию члена кооператива сверх обязательного пая, по которому он получает дивиденды в денежном выражении.

Кооператив в обязательном порядке формирует резервный фонд, размер которого должен составлять не менее 10 % от паевого фонда.

Кредитные кооперативы имеют ряд преимуществ по сравнению с банками и другими финансовыми институтами, осуществляющими кредитование малого бизнеса. Среди основных преимуществ необходимо отметить следующие:

- надежность, основывающаяся на взаимном доверии членов друг к другу;

- неформальное и быстрое рассмотрение заявок;

- размещение средств кооператива в низкорискованных финансовых институтах;

- прозрачность работы кооператива, непосредственное участие членов в управлении кооперативом;

- независимость от Центробанка;

- собранные средства остаются в районе и «работают» на местную экономику;

- доступность для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Кроме того, кооперативы ощущают поддержку государственных структур и местной администрации. Местная администрация проявляет заботу о кооперативах, прежде всего, осуществляя нормативно-законотворческий процесс, лицензирование и контроль за деятельностью кооперативов, а также содействуя в проведении обучения и тренинга персонала кооперативов, в том числе и в рамках международных проектов.

Кроме того, кредитный кооператив привлекает малые предприятия и индивидуальных предпринимателей, прежде всего, более гибкими условиями по формам погашения кредита (например, товарной продукцией), а также более низкой ставкой по кредитам по сравнению с банковской. Не менее важно для этой группы заемщиков то, что рассмотрение заявок и оформление кредитов осуществляется в короткие сроки, что способствует их быстрому обороту. Многие кооперативы практикуют также возможность пересмотра условий договора предоставления кредитов.

Учреждения микрокредитования. Учреждения микрокредитования (УМК) — это специальные микрофинансовые институты, занимающиеся исключительно предоставлением кредитов. Как правило, они функционируют на некоммерческой основе. Наиболее существенные различия между учреждениями микрокредитования (УМК) и кредитными кооперативами представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Сравнение учреждений микрокредитования и кредитных кооперативов**

|  | **Учреждения микрокредитования** | **Кредитные**  **кооперативы** |
| --- | --- | --- |
| Отношения с заемщиком | Ссуды клиентам | Организации с коллективным членством |
| Основные услуги | Основной продукт – микрокредит; финансирование из внешних источников | Микрокредиты из сбережений членов |
| Кол-во членов | Небольшие группы (5-30) | Кооперативы могут быть большими (до 1000 членов) |
| Мобилизация группы | Активная мобилизация УМК | Кредитные союзы или кредитные кооперативы создаются по собственной инициативе членов |

Функционирующие в России МФИ выдают как индивидуальные, так и солидарные групповые ссуды. Общим знаменателем этих программ является то, что применительно к микро - и малым предприятиям используются наиболее приемлемые методы кредитования, открывающие доступ для небольших клиентов, которые не могут воспользоваться обычным банковским кредитом. Отсутствие доступа к таким кредитам определяется целым рядом самых разных факторов, среди которых можно назвать отсутствие надежного обеспечения, отсутствие кредитной истории или небольшой размер сделки (которая для банка не является эффективной с точки зрения затрат). Для преодоления такого рода проблем МФИ разработали специальные технологии финансирования.

Для выдачи кредитов микрофинансовые институты используют, как правило, внешние заимствования. Основными поставщиками микрофинансов являются:

- Фонд помощи международному сообществу (ФИНКА);

- «Оппортьюнити Интернешнл» (ОИ)/ФОРА;

- Сеть организаций микрофинансирования женщин России (СМЖР);

- Международная организация развития сельскохозяйственных кооперативов/Волонтеры помощи зарубежным кооперативам (МРСК/ВПЗК);

- «Каунтерпарт интернэшнл».

Учреждения микрофинансирования этих категорий отличают следующие характеристики. Во-первых, все они были созданы совсем недавно. В связи с небольшими масштабами операций, себестоимость в расчете на один рубль кредита весьма высока. Несмотря на то, что, по некоторым данным, часть этих учреждений уже достаточно прочно стоит на ногах, необходим дальнейший рост объемов их финансовых операций, что требует создания более совершенных систем учета, информационного обеспечения и контроля. Во-вторых, МФИ действуют на основе специально разработанных методик, которые в большинстве случаев необходимо настраивать и приспосабливать к конкретным условиям региона. Данный сектор находится в самом начале этапа роста эффективности, когда неизбежно приходится иметь дело с проблемами относительной неэффективности и высокими рисками, снизить которые можно лишь постепенно. Структуры типа ФОРА и СМЖР помогают этим учреждениям выявлять неизбежные проблемы на самых ранних этапах их функционирования [23].

Краткая характеристика учреждений, занимающихся микрокредитованием, представлена ниже.

Фонд «Оппортьюнити Россия» (ФОРА)

ФОРА был создан международной организацией «Оппортьюнити Интернешнл» и ее российскими партнерами в июле 2000 г. «Оппортьюнити» работает в России с 1993 г., помогая создавать организации микрофинансирования и приспосабливая методологии кредитования к российскому рынку. Задача фонда – стать ведущей организацией микрофинансирования в России, оказывая качественные услуги предпринимателям, желающим развивать свое дело, но не имеющим обеспечения.

ФОРА предлагает своим клиентам два разных вида продуктов: индивидуальные ссуды и ссуды трастового банка. Последние представляют собой групповые ссуды и являются эффективным средством обслуживания микропредпринимателей с низкими доходами, имеющих потребность и возможность брать взаймы, но не располагающих приемлемым (в физическом смысле) обеспечением. Траст-банковские ссуды представляют собой эффективный, с точки зрения затрат, способ предоставления кредитов ФОРА, и повышают нагрузку на каждого служащего, занимающегося оформлением ссуд.

Сейчас ФОРА работает в девяти регионах (областях) Европейской территории России (Белгород, Липецк, Нижний Новгород, Новгород Великий, Ростов-на-Дону, Саратов, Санкт-Петербург, Тамбов и Воронеж). Головной офис фонда находится в Нижнем Новгороде.

ФИНКА – Самарская региональная программа микрокредитования

Фонд помощи международному сообществу (ФИНКА) приступил к реализации программы микрокредитования в Самарской области с финансовой помощью со стороны Американского агентства международного развития (ААМР) в 1999 г. ФИНКА применяет групповой метод микрокредитования, известный под названием «банковское обслуживание деревни». В Самаре такие деревенские группы образуют пять – десять соседей, которые сообща гарантируют получаемые друг другом ссуды, контролируют групповое кредитование и накопление сбережений, а также оказывают взаимную помощь. Собрания групп проводятся еженедельно, и ссуды выдаются без предоставления обеспечения.[29]

Сеть организаций микрофинансирования женщин России (СМЖР)

СМЖР была создана в 1998 г., и начало ей положил грант, выделенный Фондом Форда для поддержки создания учреждений микрофинансирования на территории всей России, причем для работы преимущественно с женщинами. Эту сеть образуют четыре партнерских МФИ:

- Калужский фонд «Микрокредит», функционирующий в Калужской области;

- «Женские инициативы» в Московской области;

- Фонд поддержки женщин-предпринимателей в Тверской области;

- Фонд поддержки женщин-предпринимателей в Костромской области;

Организации СМЖР применяют метод индивидуальных ссуд под залог. Ссуды выдаются в среднем на два месяца. Предельный размер первой ссуды составляет 500 долларов США.

Программа мобилизации сельскохозяйственных кредитов (МСК) МРСК/ВПЗК

МРСК/ВПЗК – это частная некоммерческая организация развития в США, уходящая своими корнями в сельскохозяйственное кооперативное движение. Она осуществляет программу МСК с помощью трехлетнего гранта ААМР. МРСК/ВПЗК реализует эту программу совместно с Фондом развития сельских кредитных кооперативов. Фонд развития сельских кредитных кооперативов – это частная российская некоммерческая организация, способствующая развитию кредитных кооперативов в сельских местностях России путем распространения соответствующей информации, организации семинаров и оказания помощи.

Фонд родственных предприятий (ФРП)

«Каунтерпарт интернэшнл» осуществляет Хабаровскую региональную программу микрокредитования. В ее рамках ссуды уже получили 1200 микропредпринимателей. Предполагается, что в рамках программы ссуд будет выдаваться на сумму 600 тыс. долларов США.

Обобщенная характеристика деятельности вышеназванных фондов в России представлена в таблице 4.

Таблица 4

**Обзор действующих в России микрофинансовых институтов**

| **МФИ** | **Источник и условия финансирования** | **Регионы** | **Текущий бюджет и количество клиентов** |
| --- | --- | --- | --- |
| Сеть организаций микрофинансирования женщин России | Грант от Фонда Форда.  Последующее кредитование партнеров | Калуга  Москва  Тверь  Кострома  Казань | 586 тыс. долларов США  2535 клиентов  средний размер ссуды - 500 долларов США  возврат - 98%  ставка - 60%-96% |
| ФИНКА | Грант от ААМР | Самара | 570 тыс. долларов США  600 клиентов |
| «Оппортьюнити»/ФОРА Возможность  Сопричастность  Новый союз  Перспектива  Доверие | Грант от ААМР | Нижний Новгород  Ростов  Воронеж  Новгородская обл.  Саратов | 2300 клиентов  1,3 млн. долларов США |
| МРСК/ВПЗК | Грант от ААМР | Южносахалинск | - |
| «Каунтерпарт интернэшнл»  Программа микрокредитования | Грант от ААМР | Хабаровск | 1200 клиентов  600 тыс. долларов США |

### 

### Государственные фонды поддержки малых предприятий. В соответствии с Федеральным Законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», принятым в июне 1995 г., Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства (называемый далее Федеральным фондом) является государственной некоммерческой организацией. Это учреждение обязано внедрять финансовые инструменты федеральной политики в области государственной поддержки предпринимательства в Российской Федерации. Фонд расположен в Москве.

Федеральный фонд отвечает за реализацию финансовых компонентов Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства, принимает участие в финансировании региональных (межрегиональных) программ, проектов и мер, направленных на поддержку и развитие малого бизнеса.

Федеральный фонд имеет сеть региональных фондов в более чем в 70 регионах России. Однако в связи с тем, что Федеральный фонд владеет лишь небольшим пакетом акций большинства региональных фондов, последние в большей степени зависят от соответствующих региональных властей, которые обеспечивают их средствами, необходимыми для работы. Что касается микрофинансирования, то применяемая в настоящее время схема исключительно проста.

Федеральный фонд ссужает региональным фондам деньги, поступающие из федерального бюджета на поддержку предпринимательства. Как правило, распределение средств осуществляется на конкурсной основе.

На начальном этапе становления рыночной экономики органы управления еще могут оказывать помощь тем сегментам рынка, которые не получают необходимые услуги вовсе или получают в недостаточной степени. Одним из таких сегментов в настоящее время можно считать кредитование малых предприятий. Однако кредитование предприятий – это деятельность, которой должен заниматься частный сектор, а государство должно постепенно возвращаться к исполнению своей роли регулирующего и помогающего агента. В предстоящее десятилетие региональным фондам также придется столкнуться с этой дилеммой. Региональным фондам придется снова проанализировать стратегию своей деятельности в отношении сектора малого предпринимательства и решить, на каком сегменте рынка требуется их участие, поскольку частные организации пока его не обслуживают. Мировой опыт позволяет предположить, что роль государства в финансовой сфере, как правило, не должна сводиться к оказанию непосредственной финансовой помощи. Его функция – помогать делать это частным организациям.

### 2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

### КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РФ

### 

### 2.1. Анализ состояния малых предприятий в Российской Федерации. Особенности привлечения малыми предприятиями кредитных ресурсов.

Российский малый бизнес – именно тот сектор экономики, который в буквальном смысле порожден реформами. Дата его рождения – 18 июля 1991 года, когда Постановлением Правительства Российской Федерации № 446 были введены критерии отнесения предприятий к категории малых, определены общие условия и правила их функционирования.

На начало реформ пришелся мощный отток людей в сферу частного предпринимательства, прежде всего, в его малых формах.

Одним из ключевых показателей распространения малого предпринимательства в стране является показатель числа субъектов малого предпринимательства на 10000 жителей.

В России ежегодно идет увеличение плотности распространения малого предпринимательства. В 2006 г. на 10000 россиян приходилось 73 субъекта малого предпринимательства, а в 2007 на 10000 россиян приходилось уже 80 субъектов.

Увеличение плотности распространения идет за счет предпринимателей без образования юридического лица.

Общее число постоянно работающих на малых предприятиях на 1 января 2007 года составило порядка 10157,3 тыс. человек.

До настоящего времени сохраняется неравномерность распределения малых предприятий по территории России. Так, порядка 36% всех действующих МП расположены в Центральном районе. Среди городов сохраняют лидерство по числу МП Москва и Санкт-Петербург. В них сосредоточено соответственно 20% и 7% всех российских малых предприятий.

Неравномерно распределены малые предприятия и по отраслям экономики. Отраслевая структура малых предприятий (по состоянию на 1 января 2008 г.) (Рис.3)



**Рис. 3. Отраслевая структура малых предприятий**

В течение двух последних лет происходит закрепление положительных тенденций наращивания объемов производства в малом бизнесе (таблица 5).

Немаловажным является то обстоятельство, что темпы роста производства значительно превышают темпа роста занятых, то есть увеличение объемов происходит за счет роста производительности труда, и, следовательно, это свидетельствует об увеличении эффективности функционирования субъектов малого предпринимательства.

Таблица 5

**Оборот малых предприятий по федеральным округам**

**Российской Федерации за 2007 - 2008гг.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Федеральные округа** | **Оборот малых предприятий в 2007 г.** | | **Оборот малых предприятий в 2008 г.** | |
| **Млрд. руб.** | **В процентах к итогу** | **Млрд. руб.** | **В процентах к итогу** |
| Российская Федерация | 12099,2 | 100 | 15468,9 | 100 |
| Центральный | 5470,5 | 45,2 | 6817,7 | 44,1 |
| Северо-Западный | 1256,4 | 10,4 | 1744,5 | 11,3 |
| Южный | 1034,1 | 8,5 | 1400,2 | 9,0 |
| Приволжский | 1849,4 | 15,3 | 2336,1 | 15,1 |
| Уральский | 976,7 | 8,1 | 1263,5 | 8,2 |
| Сибирский | 1165,0 | 9,6 | 1237,1 | 9,3 |
| Дальневосточный | 347,2 | 2,9 | 469,9 | 3,0 |

Малые предприятия в целом показывают лучшие финансовые результаты, чем остальные предприятия. В 2007 г. 2/3 малых предприятий закончили год с положительным финансовым результатом. Доля убыточных предприятий в общем числе хозяйствующих субъектов среди малых предприятий ниже, чем среди крупных и средних предприятий. В общем объеме прибыли по итогам доля малых предприятий составила чуть более одной десятой части, однако в таких отраслях, как строительство и торговля, малые предприятия формируют более 70% положительного финансового результата. Каждый работник малого предприятия внес практически вдвое больший вклад в формирование положительного финансового результата по сравнению с занятыми на всех предприятиях в среднем. В смысле рентабельности активов малые предприятия, как правило, эффективней крупных и средних предприятий.

**2.2. Анализ состояния банковского кредитования малых предприятий**

Все вышеприведенные статистические данные позволяют сделать вывод о том, что малое предпринимательство в России динамично развивается.

Источниками стартового капитала при создании компаний в подавляющем большинстве случаев (75 %) являются «Средства основателей». Некоторое значение имеют и такие источники, как «Средства частных инвесторов» (не входящих в число учредителей компании), названные 14 % опрошенных, а также банковские кредиты. «Банковские кредиты для физических лиц» (13 % опрошенных) более значимы, чем «Банковские кредиты для компаний» (11 % опрошенных) (Рис.4).

При финансировании развития бизнеса ключевое значение имеют два источника – средства частных инвесторов (23 %) и банковские кредиты для компаний (21 %). Однако важное значение сохраняют и банковские кредиты для частных лиц (15 %).



**Рис.4. Источники стартового капитала**

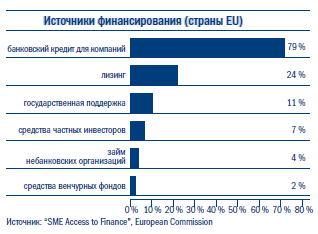
Коммерческие кредиты со стороны поставщиков сырья, комплектующих, товаров (для торговых организаций) и других предприятий-контрагентов являются значимым источником финансирования для 11% опрошенных.

Государственная поддержка как источник финансирования для бизнеса имеет значение на уровне статистической ошибки: в качестве источника средств для старта бизнеса ее отметили только 3 % опрошенных, и в качестве источника средств для развития компании – 4 % опрошенных. Также мало используется лизинг – только 6 % опрошенных назвали этот источник финансирования развития компании. Венчурные фонды пока не работают как источник средств для старта бизнеса или для развития компании (Рис.5).

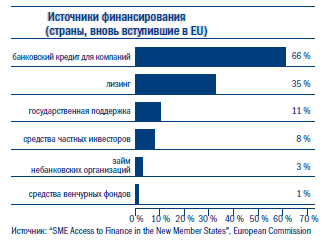


**Рис.5 Источники финансирования малых предприятий в Росии**

Основным источником финансирования развития малого и среднего бизнеса (МСБ), являются банковские кредиты для компаний – их отметили 79 % опрошенных в Евросоюзе в целом и 66% опрошенных в «новых» членах ЕС. Второе место по значимости имеет лизинг, особенно в «новой» Европе, где его назвали в качестве источника финансирования 35% опрошенных (в «старой» Европе только 24% опрошенных предприятий МСБ). Достаточно большое значение имеет государственная поддержка и в «старой», и в «новой» Европе она является источником финансирования развития компаний для 11% опрошенных предприятий МСБ. Интересно, что и в России, и в европейских странах венчурные фонды не играют значимой роли в финансировании развития МСБ в целом, так как они ориентированы на финансирование лишь узкого сегмента технологических компаний. В сравнении с США, где венчурные инвестиции являются важным источником финансирования компаний малого и среднего бизнеса, в России и Европе венчурное финансирование МСБ не получило пока значительного распространения (Рис.6).



**Рис.6 Источники финансирования МСБ**

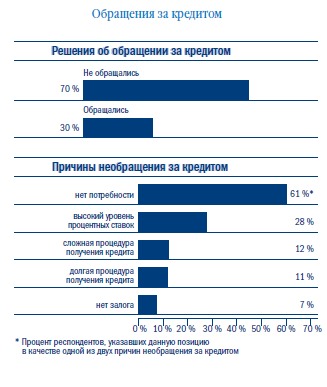


Российские предприятия МСБ редко обращаются в банки за получением кредита, предпочитая находить иные возможности для финансирования старта и развития бизнеса – прежде всего из собственных средств, финансовых ресурсов самой компании или средств частных лиц.

Только 30% опрошенных предпринимателей подавали за последние 2 года заявку на получение кредита в банк. Остальные 70% по различным причинам не делали этого. Из предпринимателей, не подававших заявку в банк (70% от всех опрошенных), 61% (43% от всех опрошенных) назвали в качестве одной из двух возможных причин отсутствие такой необходимости.

Высокий уровень процентных ставок в качестве причины назвали 28% не подавших заявку (20% опрошенных). Кроме того, многим предпринимателям мешает слишком неудобная процедура получения кредита – сложная (12 % не подавших заявку или 8% опрошенных) и долгая (11 % не подавших заявку или 8 % опрошенных). Только 7 % от не подававших заявки в банк отметили в качестве одной причины отсутствие залога (Рис.7).

**Рис.7 Обращения за кредитом**



При этом, как показывают результаты опроса, зачастую предприниматели предпочитают брать кредиты в банке как физические лица, а не от лица компании: во многих случаях кредиты для физических лиц оказываются доступнее и выгоднее.

С другой стороны, недоверие предпринимателей не подтверждается практикой тех, кто всё же обратился в банк и потратил время и средства на подготовку заявки. У 75% респондентов, обращавшихся в банк, заявки на получение кредита были удовлетворены, отказ получили 25%.

Главной причиной неполучения кредита является проблема отсутствия залога: в 34% случаев отказ был мотивирован отсутствием залога, гарантии у предпринимателя, еще 33% предпринимателей получили отказ в выдаче кредита без объяснения причины. В 24% случаев причиной отказа стали неудовлетворительные финансовыепоказатели предприятия. Определенные сложности возникают у тех предприятий, которые не брали раньше кредитов, и, следовательно, не имеют хорошей кредитной истории (10% отказов). Важно отметить, что только в 1% отказов причиной стало неправильное оформление заявки (Рис.8).



**Рис.8 Получение кредита**

Анализ целей использования кредита показывает, что в России малый и средний бизнес исходит из тех же рациональных соображений, что и малый и средний бизнес в странах Евросоюза. Чаще всего полученные кредиты используются в России на пополнение оборотного капитала (53%) и на покупку оборудования (47%). К сожалению, как показал анализ для пополнения оборотного капитала предпринимателям, приходится брать достаточно дорогие и сложные для получения кредиты на среднесрочный период, т.к. на российском кредитном рынке предприятиям сложно найти простые в получении и недорогие кредиты на краткосрочный период.

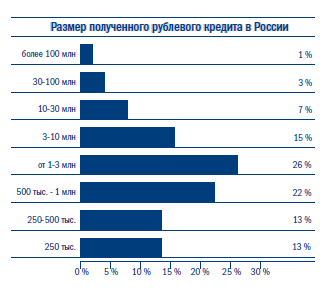
На строительство / ремонт зданий и сооружений получаемые кредиты используются только в 15% случаев. Как показали результаты опроса, малый и средний бизнес практически не может получить кредиты на срок более 7 лет, а в большинстве своем проекты, связанные со строительством зданий и сооружений, имеют срок окупаемости не менее 7 лет.

Ситуация в «новой» и «старой» Европе достаточно похожа на российскую. Как в «новых странах», так и в Евросоюзе в целом основное назначение кредитов – это покупка оборудования (68% в ЕС в целом и 62,7% в «новых странах»). Для пополнения оборотного капитала используются только 46,3% кредитов в «новых» странах и 34% кредитов в Евросоюзе в целом. Большая разница между Россией и Европейским Союзом наблюдается в доле кредитных ресурсов, используемых на маркетинговые расходы. В целом в европейских странах МСБ тратит на маркетинговые программы 12% привлекаемых кредитов. Еще более агрессивную маркетинговую политику проводят «новые» страны Европы – в них на маркетинговые программы расходуется почти 1/3 всех кредитов (29%). В России на эти цели расходуется только 5% кредитных ресурсов, поэтому неудивительно, что в маркетинговой составляющей российские предприниматели, как правило, проигрывают своим европейским конкурентам.

Возможно, одна из причин состоит в том, что кредиты в России выдаются под залог и практически никогда – под бизнес-план. Для предпринимателей, получивших кредитпод залог материальных ценностей, наиболее рациональное поведение заключается в том, чтобы потратить этот кредит на материальные ценности и снизить возможные риски. Если же кредиты выдаются под бизнес-планы, в которых маркетинговая составляющая занимает важное место, имеет запланированные бюджетные статьи, то и приоритетность маркетинговых программ при осуществлении финансирования повышается.

Подавляющее большинство малых и средних предприятий берут кредиты в рублях, а не в какой-либо другой валюте. В 42% случаев размер кредита находился в пределах от 1 до 10 млн. руб.

Кредиты размером менее 1 млн. рублей получила примерно половина (48%) предпринимателей, при этом «микрокредиты» в размере до 250 тыс. руб. были востребованы только 13% предпринимателей (Рис.9).



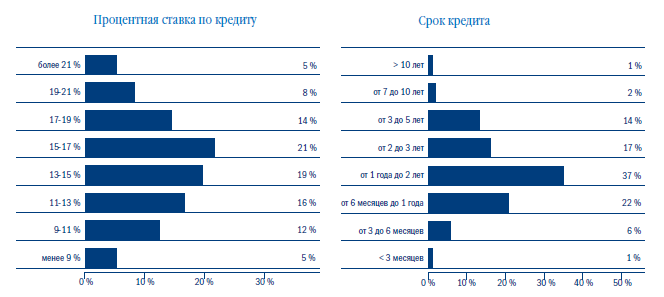
**Рис. 9 Размер полученного рублевого кредита**

Разброс процентных ставок по кредиту при этом очень велик, почти половина кредитов была предоставлена по ставке выше 15% годовых по рублевому кредиту. Только 5% из опрошенных малых и средних предприятий смогли получить кредит по ставке менее 9% годовых по рублевому кредиту.

Самый распространенный период кредитования – больше полугода, но меньше трех лет. В этом временном промежутке берется более 75% всех кредитов для МСБ. На срок больше трех лет берется только 17% кредитов, на срок больше семи лет (а именно такой срок окупаемости обычно имеют более или менее серьезные инвестиционные проекты в промышленном производстве, связанные со строительством новых производственных участков и обновлением оборудования) берется только 3% кредитов.

С другой стороны, краткосрочные кредиты, которые важны для малого и среднего бизнеса при пополнении оборотного капитала, также слабо развиты – на срок менее 6 месяцев берут кредит только 7% всех предпринимателей из тех, кто в принципе берет кредиты. К сожалению, долгая и сложная процедура оформления кредита, величина общих расходов на привлечение кредита не позволяют предпринимателям оперативно пользоваться этим инструментом для пополнения оборотного капитала, что, безусловно, ограничивает возможности бизнеса (Рис 10).

Ситуация с залогом для получения кредита сравнительно удобна для малого и среднего бизнеса. Три четверти предприятий, взявших кредит, предоставили залог, составлявший не более 100% от величины кредита, при этом для более чем половины предприятий (54%) размер залога составил менее 75% от величины кредита. Только в 10% случаев залог более чем в 1,5 раз превышал размер кредита.



**Рис.10 Срок и процентная ставка по кредиту**

К сожалению, финансовые инструменты, в том числе и страховые, в России пока недостаточно развиты, поэтому залогом, как правило, являются реальные материальные ценности, имеющиеся у МСБ. В 41% случаев в качестве залога использовались товары в обороте, практически настолько же распространено использование в качестве залога транспортных средств и оборудования малых и средних предприятий (40%) или зданий и сооружений (37%). Предприниматели в России предпочитают разделять бизнес и личное имущество – этот вид залогов использовался только в 13% случаев. Ценные бумаги использовались в качестве залога только в 8% случаев предоставления кредитов.

С другой стороны, такая ситуация вполне выгодна для большинства российских малых и средних предприятий с учетом реального образовательного уровня и знаний предпринимателей. Для состоявшегося предприятия, обладающего материальными ценностями, предоставление залога не является большой проблемой, если предприятие смогло пройти через сложную и не всегда адекватную процедуру в банке. Размер залога обычно бывает меньше, чем размер кредита, а в качестве залога могут выступать любые материальные ценности, которыми владеет предприятие.

Однако такая практика залогов, вполне подходящая для предприятий в сфере материального производства или потребительских услуг, совершенно не годится для предприятий, работающих в «нематериальной» сфере, в том числе, для инновационных малых компаний. Для новых только начинающих свою деятельность компаний предоставить требуемый залог совершенно невозможно.

Вывод заключается в том, что в основном МСБ за информацией о финансировании идет непосредственно к тем, кто и предоставляет само финансирование – к банкам. Значение данного источника информации является основным. Вместе с тем, большим авторитетом у МСБ пользуются люди и организации, которые на регулярной основе предоставляют услуги для предпринимателя – бухгалтер, юрист и внешний консультант. Совокупно эти три источника имеют значение для 30% опрошенных представителей МСБ в России, 35% опрошенных в Евросоюзе и 28% опрошенных в «новых странах» ЕС – т.е. значимость этих источников почти сопоставима с банками. Значительно меньшее значение имеют родственники и деловые контакты – в совокупности их значимость отмечают 21% опрошенных в России, 16% – в «новых» странах ЕС и только 8% опрошенных в «старой» Европе. При этом такие потенциальные источники информации, как отраслевая ассоциация и специализированные издания практически не имеют значения.

Малый и средний бизнес в России достаточно рационально подходит к

поиску и привлечению финансирования. Многие стороны банковского кредитования малого и среднего бизнеса также соответствуют обычной мировой практике. Проблема состоит в следующем:

1) процедура подготовки и рассмотрения заявок в банках не всегда удобна для малого и среднего бизнеса;

2) высокая стоимость кредитов для МСБ;

3) недоступность получения долгосрочных кредитов и неудобные условия получения краткосрочных кредитов; 4) практическое отсутствие кредитных возможностей для только, что стартовавших предприятий и предприятий, действующих в «нематериальной» сфере производства.

Статистика свидетельствует, что вот уже три года банковский сектор демонстрирует бурный рост объемов кредитования. Но на последнем этапе темпы заметно снизились. На наш взгляд, это обусловлено тем, что наиболее привлекательная часть рынка кредитования крупного и среднего бизнеса практически полностью освоена, а также возрастающей конкуренцией со стороны иностранных банков.

Это существенно укрепляет позиции малого бизнеса. Особенно в сочетании с наметившейся тенденцией его легализации и повышения устойчивости.

Однако в настоящее время участие банков в кредитовании малого бизнеса весьма ограничено. Тем не менее, и здесь уже отмечаются некоторые подвижки, и со временем банки будут в большей степени удовлетворять потребности малых предприятий.

Российская банковская система остается недостаточно капитализированной. Совокупный капитал банковской системы не превышает 4% от ВВП, что значительно ниже, чем в большинстве развитых стран.

Банковская система России отличается высоким уровнем концентрации. В 2006 г. активы пяти ведущих российских банков составляли порядка 40% совокупных активов банковской системы России. Доля активов трех банков, прямо или косвенно контролируемых государством (Сбербанк, Внешторгбанк и Газпромбанк), составляет порядка 32%. Доля государства в совокупных активах банковской системы России достигает примерно 35%. Более того, Сбербанк обладает монополией на рынке розничных вкладов, поскольку на него приходится 67% всех частных вкладов и примерно 87% рублевых вкладов.

В общем, можно сделать вывод, что в плане уровня капитализации, кредитования реального сектора, качества кредитного портфеля и депозитной базы ситуация в российском банковском секторе улучшается. Это открывает возможности для расширения операций, связанных с кредитованием малых предприятий. Однако недостаточная капитализация, краткосрочный характер депозитной базы и высокая концентрация активов неблагоприятно сказываются на развитии кредитования малого бизнеса.

Менее половины банков предоставляют кредиты в форме овердрафта, и их удельный вес в портфеле является незначительным. Это объясняется тем, что такой вид кредитования выгоден для торговых предприятий, которым необходим быстрый оборот и одновременно экономия на процентах. Однако для банков, при небольших оборотах на счете заемщика, рентабельность этого вида кредитования является минимальной в связи с большей трудоемкостью по сравнению с оформлением стандартных ссуд.

В своих кредитных заявках малые предприятия часто уменьшают сроки несоразмерно периоду оборота, с целью показать банку планы быстрой реализации и возврата кредита. В результате возникает необходимость пролонгации и переоформления ссуд, что ухудшает качество кредитного портфеля. Удлинение сроков кредитования явилось результатом применения как более взвешенного подхода к кредитованию со стороны банков, так и более серьезного и ответственного отношения со стороны заемщиков. В то же время срок финансирования до 1 года является слишком коротким для становления бизнеса, все еще основывающегося на заемных средствах.

Анализ случаев невозврата показывает, что основные причины можно свести к трем:

недостаток информации – из-за непрозрачности отчетности заемщика и отсутствия кредитной истории;

недобросовестность клиента;

несовершенство законодательного поля, что позволяет недобросовестному заемщику оставаться безнаказанным. Однако в целом приведенные данные свидельствуют, что банки положительно оценивают практику и перспективы работы с малым бизнесом и предполагают в дальнейшем расширять кредитование малых предприятий.

**2.3. Небанковское кредитование малых предприятий: состояние, тенденции развития**

Ограниченный доступ к банковским источникам финансирования является одной из причин, сдерживающих развитие сектора малого предпринимательства. Как свидетельствует мировой опыт, альтернативным инструментом доступа к финансовым услугам малых предприятий, индивидуальных частных предпринимателей являются программы микрофинансирования.

Логика услуг микрокредитования обращена к потребностям малых предприятий, индивидуальных предпринимателей, постоянно нуждающихся в финансовых ресурсах, но не имеющих возможности пользоваться услугами банков. Однако рынок микрофинансовых услуг в России только начинает складываться. При значительном числе потенциальных потребителей микрокредитов рынок со стороны предложения остается крайне узким.

Первые программы микрофинансирования в России были запущены в 1994 г., когда в г. Арзамасе Нижегородской области был создан кредитный кооператив «Возможность» – организация-партнер «Opportunity International». За все эти годы, несмотря на объективные трудности: отсутствие необходимой нормативно-правовой базы, недостаток опыта, ограниченность в финансовых ресурсах, – ежегодно происходило увеличение числа действующих микрофинансовых организаций (МФО).

Достаточно активный процесс создания МФО за последние годы во многом обусловлен реализацией программ международной помощи, в рамках которых предусмотрено предоставление реальных финансовых средств для этих целей, расширение возможностей российских организаций по кредитованию малого бизнеса, совершенствование систем и механизмов кредитования, обучение и повышение квалификации российского персонала организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги. Такие программы и проекты в России реализует Агентство международного развития США (ААМР) на средства, выделяемые Правительством США. Компоненты микрофинансирования есть в проектах, реализуемых Всемирным банком, Правительством Канады, Правительством Швейцарской Конфедерации, Фондом «Евразия», европейской программой Тасис, различными частными фондами.

Распределение МФО по сроку функционирования на российском рынке показывает, что основной фундамент организаций уже сформирован. Причем, они рассматривают этот вид деятельности достаточно рентабельным и в дальнейшем планируют наращивать объемы работ в данной области. Рынок участников микрофинансирования имеет тенденцию к расширению. На сегодняшний день 6% от попавших в выборку МФО (3% – кооперативы и 3% государственные фонды) рассчитывают уже в скором времени приступить к запуску программ микрофинансирования.

Микрофинансирование является рентабельным видом деятельности, находящим все большее распространение на российском рынке, что наглядно подтверждается данными о динамичном расширении масштабов хозяйственных операций каждой отдельной МФО

Примерно одинаковыми темпами с ростом объема микрофинансовых ресурсов в расчете на одну МФО происходило увеличение числа договоров на получение микрофинансовых услуг.

Можно говорить о росте активности деятельности каждой отдельной МФО, увеличивающей совокупное предложение ресурсов не за счет укрупнения средних размеров выдаваемых займов, а за счет увеличения числа договоров. С точки зрения микрофинансирования, это положительная тенденция. Российские МФО продолжают оставаться нацеленными на работу с мелкими предпринимателями, нуждающимися в небольших по объему займах. С другой стороны, выдавая небольшие займы, кредитующая организация испытывает меньший финансовый риск в случае невозврата.

Наиболее крупные кредиты предоставляют государственные фонды поддержки. Фонды предпочитают иметь дело с уже успешно функционирующими субъектами малого бизнеса (прежде всего, с малыми предприятиями), имеющими несколько большие масштабы деятельности, по сравнению с основной массой предпринимателей, для которых, следовательно, требуются и большие заемные средства.

С мелкими заемщиками наиболее активно работают кооперативы. В большинстве своем кооперативы предоставляют совсем небольшие по размеру средства, что в наибольшей степени соответствует идее микрофинансирования. Однако, безусловно, оптимальный размер кредита определяется целями, на которые он берется, масштабами бизнеса, а также отраслью, в которой работает заемщик, характером и продолжительностью производственного цикла.

Одной из основных характеристик доступности кредитов является процентная ставка. Процент, под который предоставляются микрозаймы, сопоставим с процентом по обычным банковским кредитам.

Это несколько не согласуется с зарубежной практикой, где ставка процента за пользование микрофинансовыми ресурсами достаточно высока. Ведь эффективно работающие финансовые посредники вынуждены взимать высокие проценты, чтобы покрывать расходы на маленькие ссуды. Деньги международных доноров и целевые государственные средства не могут являться долгосрочными источниками финансирования.

В России ставки достаточно низкие, особенно у государственных фондов поддержки предпринимательства. С одной стороны, это результат того, что фонды работают за счет бюджетных средств и не являются коммерческими структурами. С другой стороны, государственные фонды сознательно занижают ставку, стремясь снизить финансовое бремя для субъектов малого предпринимательства. Ведь с точки зрения государственной политики, субъекты малого бизнеса – льготная категория, следовательно, и денежные займы они должны получать под более низкий процент. Но мировой опыт показал, что малые предприятия не нуждаются в такого рода льготах. Подавляющая часть предпринимателей берут короткие кредиты на текущие расходы, а полученной выручки обычно достаточно для уплаты высоких процентов. Предпринимателю с низким доходом нужен быстрый и постоянный доступ к финансовым ресурсам. Именно в этом задача таких программ, как микрофинансирование. Более того, льготное кредитование подчас может сыграть отрицательную роль, создавая мягкие условия хозяйствования, снижая рыночную жизнеспособность хозяйствующего субъекта. Таким образом, основная проблема не в высоких ставках на микрофинансовые услуги, а в том, что микрофинансовых институтов в России функционирует на данный момент пока еще мало. Предприниматели вынуждены обращаться в ломбарды, к теневым ростовщикам. Как показали интервью с руководителями ломбардов Кемеровской области, ставка процента по таким займам колеблется от 0,5 до 1,5% в день. Эти ставки можно расценивать как «верхний потолок» платы за пользование микрокредитами. В этом случае предпринимателю предпочтительнее будет обращаться в легально функционирующую МФО.

При анализе процентных ставок четко прослеживается их зависимость от сроков предоставления займов. Чем короче срок, тем выше стоимость ресурсов. Это вполне согласуется с общепризнанным подходом предоставления денежных средств: чем они «короче» – тем дороже (Рис.11).



**Рис. 11. Зависимость ставки процента по рублевым кредитам от срока предоставления**

В ходе анализа между средней ставкой и видом деятельности выявлена следующая зависимость: предприниматели, работающие в сфере услуг и в торговле, заимствовали средства под более высокие проценты, нежели занятые в промышленности и в сельском хозяйстве. Это связано с тем, что хозяйственный цикл в торговле короче, вложенные деньги быстро приносят прибыль. В этом случае предприниматель готов платить повышенную ставку процента, для него главное – бесперебойная работа, наличие требуемых оборотных средств.

Традиционно принято считать, что микрофинансовые ресурсы – это краткосрочные средства. В России основная масса микрокредитных ресурсов предоставлялась на срок шесть и более месяцев. Данные сроки были предпочтительны для всех типов МФО, за исключением кооперативов. Указанная особенность наиболее ярко проявляется у государственных фондов поддержки предпринимательства.

Объясняется данный факт тем обстоятельством, что данный тип МФО работает с более крупными клиентами среди предпринимателей, которым нужны деньги на более длительные сроки. Прежде чем предоставить кредит, эти финансовые институты проводят серьезную процедуру рассмотрения заявки.

Требуются достаточно тщательный разработанный бизнес-план, технико-экономическое обоснование. Ради получения краткосрочных займов составление подобного рода документов является весьма обременительным для предпринимателей.

Наиболее типично, с точки зрения мировой практики микрофинансирования, в России ведут себя кооперативы. Здесь основная масса займов предоставлялась на срок до шести месяцев. Причем, как показали опросы, проведенные Тасис, действовал принцип: по погашению короткого займа клиенту выдавался более длительный. Таким образом, у заемщика была заинтересованность в своевременном возврате полученных денег, что выступало своего рода гарантией для кредитующей организации.

Доказательством того, что заемщика вполне устраивают условия предоставления микрозаймов, и он готов соблюдать их и следовать им, является процент возвратности микрофинансовых ресурсов. По всем МФО в 2007 г. он составил 96,1%, что вполне укладывается в допустимые показатели риска. Таким образом, операции с микрозаймами можно классифицировать как вполне укладывающиеся в допустимые показатели риска. Риск невозврата кредитов, выданных микрофинансовыми организациями, сопоставим с риском невозврата в банковском секторе.

Из вышепроведенного анализа можно сделать вывод, что развитие небанковского кредитования малых предприятий достаточно перспективно на данном этапе в России. Однако и в этом секторе существует ряд проблем, требующих решения. Одна из них – небольшая распространенность микрофинансовых организаций, отсутствие информации у малых предприятий о данном типе организаций. Кроме того, вызывает беспокойство неоднозначность федерального законодательства, которое на практике ведет к тому, что российские МФО в процессе создания и уже в ходе работы с микрофинансовыми ресурсами вынуждены решать вопрос в области законодательства.

На основании изучения результатов исследований и нормативно-правовых документов можно сделать вывод, что деятельность некоммерческих организаций, связанная с осуществлением микрофинансовых операций, не запрещена российским законодательством. Более того, она не нуждается в лицензировании, и для ее регулировании не требуется принятие специальных законов.

**3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВОЗВРАТА КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**3.1. Создание эффективного механизма гарантирования кредитов малых предприятий**

Основной причиной трудностей малых предприятий в плане использования средств коммерческих банков является их неспособность предоставить достаточные доказательства того, что ссуда будет возвращена. Банки работают в условиях риска и принимают обоснованные решения о степени риска, на который они готовы пойти за определенное вознаграждение. Когда они кредитуют малые предприятия, риск считается относительно большим, поэтому под приемлемые уровни риска требуется равноценное обеспечение. Однако малым предприятиям часто бывает трудно предоставить коммерческим банкам достаточное и качественное обеспечение. Отсутствие достаточного для залога имущества при расширении деятельности или, более того, при организации нового бизнеса – вполне нормальное явление для необремененных основными фондами малых предприятий.

Для преодоления этого рассогласования между требованиями банков к обеспечению и его наличием у малых предприятий в разных странах мира создан целый ряд схем предоставления гарантий банкам, обеспечивающих компенсацию в случае неспособности заемщика вернуть ссуду. В действительности эти так называемые программы кредитных гарантий освобождают банки от части риска, которую не в состоянии гарантировать само малое предприятие. Без такой гарантии малое предприятие никогда не получит ссуду требуемого размера.

Определение гарантии, непосредственно относящееся к малым предприятиям, звучит так: «Разделение рисков с кредитными учреждениями путем возмещения (части) потерь в случае неспособности погашения кредита, и поддержка предпринимателей, желающих осуществить надежные жизнеспособные проекты, но имеющие недостаточное обеспечение или кредитную историю, которые не в состоянии удовлетворить требования кредитующего банка».

В этом определении присутствуют несколько элементов, имеющих важное значение для понимания сути кредитной гарантии, а именно:

- Разделение риска между кредитором и гарантом.

- Компенсация гарантом части потерь.

- Требование исполнения гарантии в случае невыполнения условий кредитного соглашения.

- Указание предпринимателей как конечной целевой группы, получающей выгоды от данного инструмента.

- Понятие «надежных и жизнеспособных проектов», в соответствии с которым проекты должны быть надежными и жизнеспособными, чтобы иметь право на гарантию.

- Признание возможной неспособности малых предприятий удовлетворить требования к обеспечению или кредитной истории, то есть того, что у конечной целевой группы имеются реальные сложности с удовлетворением требований кредитующих банков.

В российской практике существует несколько примеров применения кредитных гарантий. Возможно, самым известным является попытка Федерального фонда поддержки малого предпринимательства создать программу кредитных гарантий совместно с «СБС-Агробанком». Программу создавали в 1997-98 гг., и средства федерального бюджета были переведены в «СБС-Агро» под 1% годовых. После этого депозит использовался в качестве гарантии. Общая сумма программы составила 150 млн. руб. (по курсу на тот момент – 25 млн. долларов США), и их планировалось использовать до 2003 г. Оценку клиентов проводил банк, и он же предлагал 100%-ую гарантию по ссудам. В самом начале реализации программы произошел случай неисполнения обязательств заемщиком, затем финансовый кризис августа 1998 г. «съел» весь депозит. Судьба «СБС-Агро» также всем известна.

После кризиса 1998 г. попытки создать гарантийные механизмы по кредитам малых предприятий продолжились. В Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации говорилось, что создание гарантийных механизмов в рамках кредитно-финансовой поддержки малых предприятий является одним из приоритетных направлений деятельности. В соответствии с этим положением в ряде российских регионов были запущены так называемые «пилотные» проекты создания гарантийных фондов (Свердловская область, Нижегородская область, Орловская область и некоторые другие). Создаваемые в этих областях фонды во многом учитывают приведенные выше недостатки функционирования такого рода структур. Однако объем деятельности гарантийных фондов в регионах незначителен. Это связано не с отсутствием спроса на такой вид услуг, а с недостаточным обеспечением денежными средствами. Региональные гарантийные фонды не имеют возможности аккумулировать значительные финансовые ресурсы, что связано с источниками формирования фондов, которыми в основном служат средства региональных бюджетов и частично – средства Федерального фонда поддержки малого предпринимательства.

В данной работе предлагается вариант создания и функционирования гарантийного фонда, который во многом позволит устранить вышеназванные недостатки. Таким фондом может стать Государственный гарантийный фонд (далее – Гарантийный фонд).

Цель создания Гарантийного фонда – реализация закрепленного действующим законодательством права Федерального фонда выступать гарантом по кредитам, предоставляемым банком-агентом субъектам малого предпринимательства на коммерческой основе.

Основная задача – расширение доступа субъектов малого предпринимательства к кредитным ресурсам коммерческих банков, а именно организация финансирования экономически и социально обоснованных проектов, не имеющих достаточного обеспечения запрашиваемых кредитных ресурсов.

В условиях функционирования Гарантийного фонда государство побуждает банки предоставлять финансирование малым предприятиям, частично гарантируя эти инвестиции. Без этого вмешательства кредиты либо не предоставляются вовсе, либо предоставлялись под такой процент, который поставил бы предприятие, получившее кредит, в трудное положение.

В отсутствие Гарантийного фонда банки вынуждены переносить стоимость риска на кредитный процент через увеличение процентной ставки по займам, предоставленным в отчетный период, чтобы покрыть общую сумму потерь, которые они понесут в случае судебных разбирательств по этим займам. Эту стоимость, таким образом, частично должен принять на себя Государственный гарантийный фонд – так, чтобы оставшаяся стоимость риска была приемлема и для банков, и для предприятий. Субсидии, которые государство предоставляет, таким образом, оказываются намного меньше, чем бюджетная выгода, извлекаемая государством из ожидаемого экономического развития предприятий, получивших инвестиции.

В этих партнерских отношениях между государством и банками государственная поддержка играет стимулирующую роль, но не подменяет собой банковскую систему.

В предлагаемой нами модели Гарантийный фонд фактически выступает частью активов Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, на который возложено финансовое обеспечение федеральной политики в области государственной поддержки малого предпринимательства. Активы предназначены для обеспечения Федеральным фондом взятых на себя обязательств по договорам поручительства и иным договорам, являющимся, в соответствии с действующим законодательством, основанием для возникновения гражданско-правовых взаимоотношений.

Активы могут быть представлены в виде неснижаемого остатка денежных средств, находящихся на счетах Банка-агента, а также в депозитах или векселях этого банка.

Для реализации данной модели особое внимание следует обратить на то, какой банк будет выбран в качестве Банка-агента. Целесообразно в этом качестве рассматривать банк, обладающий следующими качествами:

- разветвленной филиальной сетью (для реализации региональных и муниципальных гарантий в рамках единой программы);

- финансово устойчивый, с положительной деловой репутацией, что позволит снизить потери денежных средств Гарантийного фонда, находящихся на счетах банка;

- выпускающий векселя, принимаемые для расчетов по всей стране;

осуществляющий операции по кредитованию предприятий малого бизнеса, заинтересованный в увеличении кредитного портфеля по данному направлению;

- имеющий «длинные» деньги, что позволит увеличить сроки кредитования малых предприятий.

По мнению автора, в качестве Банка-агента может быть предложен Сбербанк России как отвечающий всем вышеперечисленным требованиям. На начальном этапе реализации программы Сбербанк России и его филиалы, и территориальные агентства будут являться единственными участниками программы. В дальнейшем, кредитование малых предприятий под гарантии фонда смогут осуществлять и другие банки. Для этого необходимо будет заключение трехсторонних соглашений между Сбербанком как Банком-агентом, на счетах которого находятся средства фонда, банком – участником программы и самим Гарантийным фондом о возможности списания средств со счета фонда, открытого в Сбербанке в пользу другого банка в случае неисполнения заемщиком – малым предприятием – своих обязательств по кредиту. В этом случае на Гарантийный фонд ложится обязанность анализа банка, предложившего свою кандидатуру в качестве участника программы кредитных гарантий, постоянный мониторинг деятельности этого банка, что на начальном этапе нецелесообразно, так как ведет к увеличению расходов фонда.

Основными источниками формирования Гарантийного фонда должны являться:

- выделяемые Федеральному фонду поддержки малого предпринимательства средства Федерального бюджета в рамках Федеральных программ государственной поддержки малого предпринимательства за минусом средств, расходуемых Федеральным фондом на другие, негарантийные, цели, поступающие на счет и являющиеся, как было определено выше, активами Гарантийного фонда;

- внебюджетные источники, в том числе взносы физических и юридических лиц, в том числе иностранных, и иные поступления, не запре-щенные действующим законодательством;

- собственные средства Федерального фонда, в том числе от выпуска и размещения ценных бумаг, а также доходов, получаемых по процентам от льготных кредитов, предоставляемых на конкурсной основе субъектам малого предпринимательства.

Все вышеперечисленные источники средств не противоречат Уставу Федерального фонда поддержки малого предпринимательства.

Управление Гарантийным фондом может осуществляться правлением и попечительским советом Федерального фонда. Однако поскольку к компетенции правления и попечительского совета относится широкий круг вопросов, связанных с финансовым обеспечением Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в целом (определенный Уставом Федерального фонда), для принятия решений о предоставлении гарантий может быть создана структура, подобная кредитному комитету банка – гарантийный комитет фонда.

Государственный гарантийный фонд должен быть представлен на всей территории страны, и гарантия должна быть одинаково надежной как в неблагополучном, так и в процветающем регионе.

Процедура взаимодействия банка, Гарантийного фонда и малого предприятия в ходе реализации механизма кредитного гарантирования может проходить по одной из двух схем:

1. Оценка бизнеса потенциального заемщика и имеющегося обеспечения осуществляется банком. При принятии предварительного положительного решения банк уведомляет о намерении предоставить кредит потенциальному заемщику и предлагает Гарантийному Фонду выступить поручителем на определенную сумму. Конкурсная комиссия Гарантийного фонда рассматривает заявку и принимает решение по ее реализации. После этого Гарантийный фонд заключает договор поручительства с малым предприятием. В течение всего срока действия кредита и гарантии банк и фонд совместно осуществляют постоянный мониторинг использования гарантийного фонда

2. Оценка бизнеса потенциального заемщика осуществляется как банком, так и Гарантийным фондом, в который малое предприятие обращается самостоятельно с заявкой на предоставление гарантии. Решение о предоставлении гарантии принимается комиссией фонда. В течение срока действия кредитного договора банк и Гарантийный фонд осуществляют мониторинг независимо друг от друга. При этом в случае установления в ходе проверки негативных тенденций деятельности малого предприятия или нецелевого использования средств Гарантийный фонд вправе аннулировать гарантию по данному кредиту.

Обе эти схемы имеют свои преимущества и недостатки. В первом случае налицо повышенный риск работы Гарантийного фонда вследствие рассмотрения заявки на основе анализа деятельности заемщика банком. Однако при этом возможно сокращение времени рассмотрения заявки. Во втором случае детальный анализ заемщика со стороны Гарантийного фонда снижает риск предоставления гарантий, однако увеличивает срок получения кредита для малого предприятия, а также увеличивает расходы фонда по подготовке, обучению и содержанию квалифицированного штата кредитных экспертов-аналитиков.

Применение той или иной схемы обусловлено степенью сотрудничества между банком и фондом. На начальном этапе внедрения программы гарантирования кредитов Гарантийным фондом целесообразно применять вторую схему, поскольку она позволяет избежать дополнительных рисков. В дальнейшем, при развитии данного механизма возможна передача функций анализа деятельности заемщика и мониторинга использования кредита и исполнения условий кредитного договора банку.

При реализации любой из этих схем необходим четкий объективный критерий для определения обстоятельства, при котором возникает обязанность произвести выплату по гарантии. В большинстве стран таковым считается неплатежеспособность заемщика, признанная в судебном порядке. В то же время возникновение серьезных трудностей с погашением кредита не должно помешать началу переговоров между предприятием-заемщиком, банком и Государственным гарантийным фондом.

Для установления факта неплатежеспособности заемщика по небольшим кредитам отсутствует необходимость обращения к судебным процедурам по вопросу банкротства, достаточно установления факта прекращения деятельности предприятия или его исполнительного органа.

Выплата по гарантии осуществляется только после реализации всех других видов обеспечения, имеющихся у банка: Гарантийный фонд возмещает банку средства только в случае их окончательной утраты.

Государственный гарантийный фонд, помимо оставшегося причитающегося к уплате основного долга, выплачивает также проценты, начисленные и неуплаченные к моменту возникновения неплатежеспособности.

Проценты, начисленные после обращения за возмещением по гарантии, не покрываются фондом.

Предоставление гарантий должно осуществляться на платной основе. Размер платы определяется в каждом конкретном случае Гарантийным фондом в зависимости от уровня кредитного риска. Комиссия фонду за гарантию должна покрывать как минимум расходы фонда по анализу проекта соискателя и учитывать риски гаранта, которые будет нести фонд. В такой стране, как Франция, считается, что средняя стоимость риска, который несут банки, выраженная в банковском проценте, равняется 2 % для кредитов, когда такие кредиты предоставляются предприятиям, существующим более 3-х лет; для предприятий с меньшим сроком существования или для вновь создающихся предприятий эта стоимость составляет 6 %.

Таким образом, при переходе рисков от банка к Гарантийному фонду размер платы за гарантию целесообразно устанавливать на уровне 2-6%. В то же время автор уверен, что проекты малых предприятий, направляемых на соискание гарантии фонда, будут достаточно доходны, чтобы оплатить комиссию фонду в 2-5 % (в зависимости от проекта и репутации заемщика). Необходимо, чтобы деятельность по предоставлению гарантий была если не доходной, то, по крайней мере, безубыточной. Величина комиссионных может быть компенсирована более низкой ставкой по кредиту (так как риски банка при кредитовании под гарантии снижаются).

Гарантирование кредитов должно проходить по схеме: часть обеспечения по кредиту предоставляется малым предприятием, оставшаяся часть гарантируется фондом. Это позволит избежать необоснованного кредитования банками, но в то же время, снизит риски коммерческого банка при просрочке платежей и невозврате средств. Целесообразно применять дифференцированный подход к части кредита, гарантируемой фондом. Основным критерием дифференциации должна стать кредитная история заемщика. Например, при первом предоставлении банком кредита, а фондом – гарантии по нему, целесообразно установить соотношение собственного обеспечения малого предприятия к гарантии 50% на 50%. При повторном предоставлении кредита и гарантии по нему, при условии надлежащего исполнения всех обязательств предприятием по предыдущему кредиту, доля гарантийной части может быть увеличена. Дополнительным критерием дифференциации может также стать роль кредитуемого проекта.

Предоставление гарантий по кредитам малых предприятий Государственным гарантийным фондом представляется перспективным направлением. Эффективность данного проекта для малых предприятий очевидна: они получают возможность получить кредит по ставке, приближенной к обычной банковской, предоставив 50% или даже менее 50% обеспечения. Кроме того, распространение системы гарантирования по кредитам малых предприятий будет способствовать увеличению сроков кредитования вследствие снижения риска банка при наличии у последнего «длинных» денег. Если при реализации проекта в качестве Банка-агента выступит, как было предложено выше, Сбербанк России, обладающий долгосрочными ресурсами, доля средне- и долгосрочных кредитов, предоставленных малым предприятиям, возрастет.

Для банка гарантии служат средством снижения рисков при тех же затратах и несколько меньшей прибыли (за счет снижения процентной ставки). Однако для банка операции по кредитованию малого бизнеса под гарантии более привлекательны и рентабельность по ним выше, чем при кредитовании с недостаточным обеспечением, когда банку необходимо создавать существенный резерв на возможные потери по ссудам. Но для того, чтобы такой банк, как Сбербанк России, начал сотрудничество с Гарантийным фондом, необходимо доверие к фонду. Банк должен быть уверен, что в случае неплатежеспособности предприятия ему будут возвращены деньги. Это доверие может основываться на нескольких факторах:

- банк должен обладать правом на полную прозрачность в вопросах управления гарантийным фондом;

- банк должен быть информирован об эволюции обязательств, взятых на себя фондом, о размере нетто-гарантий после учета непогашенных задолженностей, по которым идет судебный спор (особенно это станет актуально, как только в программу включатся другие банки);

- с банком должны проводиться консультации по общим направлениям деятельности фонда, в частности, для определения политики принятия рисков и особенно для установления инвестиционного мультипликатора (соотношение между максимальной суммой обязательств, которую может взять на себя гарантийный фонд, и размером средств в фонде);

- банк должен быть также информирован о размерах бюджетного финансирования фонда с тем, чтобы рассчитывать на заранее выделяемый резерв для покрытия возможных потерь от невыплат;

- банк должен быть уверен, что получит деньги, каково бы ни было положение гарантийного фонда. Иными словами, необходимо предусмотреть субсидиарную ответственность Российской федерации по обязательствам гарантийного фонда.

Эти аспекты в обязательном порядке должны быть зафиксированы в соглашении о сотрудничестве между Банком-агентом и Государственным гарантийным фондом до начала реализации проекта.

Неоднозначна лишь эффективность механизма гарантирования для самого Гарантийного фонда. Но при создании данной модели основным постулатом является то, что Гарантийный фонд – некоммерческая государственная организация, основной целью деятельности которого является не получение прибыли, а расширение доступа малых предприятий к финансовым ресурсам, поддержка малого бизнеса. Хотя автор предполагает, что при развитии данной системы, квалифицированном подходе к оценке заявок потенциальных заемщиков со стороны как банков, так и фонда, Гарантийный фонд может выйти не только на точку безубыточности, но и работать с прибылью.

Эффективность реализации гарантийного механизма с участием Государственного гарантийного фонда во многом будет зависеть от объема финансовых средств, выделенных для гарантий. Представленная схема предполагает, что на каждый рубль гарантийных средств фонда будет выдано кредитов не менее чем на два рубля. Если Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства огласит курс на создание и развитие Государственного гарантийного фонда с активами, размещенными в Банке-агенте, в таком же размере, то это позволит предоставить кредиты на сумму, как минимум вдвое превышающую названную – 1200-1300 млн. руб. Из расчета, что средний размер кредита малому предприятию составляет 1 млн. руб., в рамках данной программы будет предоставлено кредитов 1200-1300 малым предприятиям (с учетом того, что первоначальные гарантии предоставляются из расчета 50% кредита). Это позволит создать дополнительно 8000-12000 рабочих мест (из расчета, что средняя стоимость рабочего места составляет 100-150 тыс. руб.). Приведенные расчеты свидетельствуют, по мнению автора, что данная программа может быть признана эффективной.

### 3.2. Субсидирование процентной ставки по кредитам малых предприятий

Механизм предоставления гарантий по кредитам решает две основные проблемы малых предприятий на пути привлечения кредитных ресурсов – отсутствие обеспечения и короткие сроки кредитования. Однако в этом случае стоимость кредитов не уменьшается, так как с предприятия, помимо процентов за пользование кредитом, взимается плата за гарантию. Хотя в предложенной модели предполагается, что банковский процент будет несколько ниже рыночного (вследствие уменьшения рисков банка), плата за кредит, включающая проценты за гарантию, для предприятия останется достаточно высокой.

Снизить издержки малых предприятий по оплате процентов позволяет такой механизм, как субсидирование процентных ставок.

Субсидирование процентной ставки – это компенсация предприятию третьей стороной части денежных средств, выплаченных коммерческому банку в качестве процентов за пользование кредитом.

В связи с этим предлагается создание механизма субсидирования процентных ставок по кредитам малых предприятий в рамках предложенной выше модели Государственного гарантийного фонда.

Третьей стороной, выплачивающей компенсации, в данной модели является Гарантийный фонд. Основные параметры работы Гарантийного фонда, касающиеся источников формирования активов фонда, их размещения в Банке-агенте, управлении, принятия решений гарантийным комитетом, филиальной сети, сохраняются.

Процедура взаимодействия банка, Гарантийного фонда и малого предприятия в ходе реализации программы предоставления субсидий по кредитам малых предприятий может проходить по одной из двух схем:

1. Заявки малых предприятий на получение кредитов оцениваются и удовлетворяются банком в обычном порядке. Одновременно с процедурой получения кредита или после того, как малое предприятие получило кредит, оно обращается в Гарантийный фонд с заявлением на субсидирование части процентной ставки. Гарантийный комитет фонда рассматривает заявку. При принятии положительного решения между Гарантийным фондом и малым предприятием подписывается Соглашение о субсидировании процентной ставки, основным положением которого является оплата части процентов только в случае надлежащего исполнения заемщиком своих обязательств. Денежные средства выплачиваются предприятию в течение срока пользования кредитом Гарантийным фондом по представлению предприятием справки из банка об уплате процентов. Оценка бизнеса заемщика и мониторинг использования кредита проводятся банком .

2. Банк и Гарантийный фонд подписывают соглашение о субсидировании банку части недополученных процентов по кредитам малых предприятий. Банк устанавливает льготные проценты по кредитам малых предприятий. Далее процесс рассмотрения заявок и предоставления кредитов происходит в обычном порядке. Банк ежеквартально представляет Гарантийному фонду расчет размера компенсации в разрезе заемщиков, после чего Гарантийный фонд перечисляет средства со своего счета в пользу банка [30].

В данной модели обе предложенные схемы могут реализовываться параллельно. Первая схема может дополнять вторую в случае, когда заемщик – малое предприятие – обратился за получением кредита в банк, не выбранный в качестве участника программы.

Однако в целях оптимизации бюджетных расходов и полноценной реализации вышеописанной схемы кредитных гарантий предлагается следующее решение.

Банк-агент и Гарантийный фонд заключают соглашение: на неснижаемый остаток средств на счетах фонда в банке последний начисляет проценты, но не зачисляет их на расчетный счет, а использует для компенсации процентной ставки по кредитам субъектов малого предпринимательства. При данной схеме бюджетные средства не расходуются, также как средства, направленные на другие программы фонда.

Преимущества предложенной системы субсидирования части процентных ставок для малых предприятий очевидны – это снижение их расходов, и как следствие – увеличение инвестиционных возможностей и соответствующее повышение их конкурентоспособности. Для банков – это возможность расширения кредитного портфеля за счет увеличения кредитов малым предприятиям. Большим преимуществом программы является то, что на начальном этапе ее осуществление возможно без бюджетного финансирования, в дополнение к программе кредитных гарантий.

Эффективность реализации механизма субсидирования части процентных ставок по кредитам малых предприятий в рамках вышеизложенной схемы можно оценить следующим образом. Если средства, выделенные на реализацию гарантийного механизма (630 млн. руб.) будут размещены только на расчетном счете в Сбербанке России, то проценты, начисленные за год составят 42 840 тыс. руб. (6,8% годовых, предоставляемых VIP-клиентам Сбербанком). Из расчета, что средний размер кредита малому предприятию составляет 1 млн. руб., средняя процентная ставка по кредитам в Сбербанке – 20% годовых, субсидируемая часть – разница между процентной ставкой и половиной ставки рефинансирования (20% – 9%), эти денежные средства позволят субсидировать малым предприятиям 110 000 руб. с каждого кредита.

Таким образом, проценты, начисленные на расчетный счет Гарантийного фонда, позволят выдать коммерческим банкам льготные кредиты в среднем 389 малым предприятиям.

### Заключение

Значимость развития малого бизнеса для нашей страны велика, так как именно он способен коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг с использованием местных источников сырья, решить проблему занятости, ускорить научно-технический прогресс и составить позитивную альтернативу криминальному бизнесу.

Можно выделить следующие основные преимущества развития малого бизнеса:

1. увеличение числа собственников, как следствие – формирование и развитие среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
2. формирование и развитие конкурентной среды;
3. рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;
4. создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;
5. разработка и внедрение технологических, технических и организационных инноваций;
6. косвенное стимулирование повышения эффективности производства крупных компаний путем освоения новых рынков, которые они считают недостаточно емкими.

Однако развитие малого бизнеса в России сталкивается с множеством препятствий, к которым можно отнести административные барьеры, чрезмерные налоги, запутанную и неудобную отчетность, непроработанную во многих отношениях законодательную базу.

Среди важнейших проблем – доступ к финансированию. Дефицит финансовых средств является одной из ключевых проблем развития примерно каждого третьего малого предприятия. Спрос на привлеченные ресурсы со стороны предприятий малого бизнеса высок. Однако для финансовых институтов – поставщиков кредитных ресурсов – малые предприятия часто являются неперспективными клиентами.

Коммерческие банки всегда неохотно занимались кредитованием малого бизнеса. Но на данном этапе развития российского банковского сектора, когда привлекательная часть рынка кредитования крупного и среднего бизнеса практически полностью освоена, а конкуренция со стороны иностранных банков возрастает, позиции малого бизнеса существенно укрепляются, особенно в сочетании с наметившейся тенденцией его легализации и повышения устойчивости. Именно динамично развивающиеся малые предприятия являются сейчас основными клиентами небольших коммерческих банков, а также филиалов и отделений крупных банков (например, Сбербанка). Наблюдается положительная динамика по кредитованию субъектов малого предпринимательства. Однако, несмотря на эту тенденцию, в этой сфере по-прежнему существует ряд проблем.

Одной из основных проблем является надежность кредитования. С точки зрения банков надежность – это совокупность ряда факторов, таких как экономическая обоснованность проекта, качественное обеспечение, удовлетворительные показатели финансового состояния предприятия, и далее – объемы финансовых потоков, история взаимоотношений с контрагентами, кредитная история в других банках и пр. Найти хорошего заемщика, удовлетворяющего требованиям, для банков также трудно, как для малых предприятий – банк, который бы выделил кредит. С позиции надежности можно определить ряд проблем, затрудняющих доступ малых предприятий к банковским кредитам. Прежде всего, это отсутствие у малых предприятий ликвидного обеспечения. Другой проблемой является риск невозврата кредитов: малые предприятия зачастую оказываются менее надежными заемщиками, чем крупные.

С точки зрения малых предприятий доступ к кредитам банков затрудняется высокой ценой кредитов, короткими сроками кредитования, сложностью составления требуемой банками документации (бизнес-планов, технико-экономического обоснования возврата кредита), долгим сроком рассмотрения заявки, принципиальным нежеланием банков работать с малыми предприятиями. Особенно если целью кредита выступает не модернизация производства, а погашение задолженности перед поставщиками или банком, по выплате заработной платы. Проблемой при банковском кредитовании малых предприятий является также отсутствие продолжительной кредитной истории.

Помимо банковского кредитования малых предприятий в России в последние годы получают развитие альтернативные источники финансовых ресурсов. Одним из таких источников становится микрокредитование. Услуги микрокредитования ориентированы на потребности малых предприятий, индивидуальных предпринимателей, постоянно нуждающихся в финансовых ресурсах, но не имеющих возможности пользоваться услугами банков. Однако рынок микрофинансовых услуг в России только начинает складываться. При значительном числе потенциальных потребителей микрокредитов со стороны предложения он остается крайне узким. В этом секторе также существует ряд проблем, требующих решения, в том числе: небольшая распространенность микрофинансовых организаций, отсутствие информации у малых предприятий о данном типе организаций. Для институтов микрокредитования в России до сих пор не создана нормативная база.

Все вышеперечисленные проблемы препятствуют развитию кредитования малого бизнеса. Самыми приоритетными среди них, на наш взгляд, являются: отсутствие обеспечения у малых предприятий, высокая цена кредитов, короткие сроки кредитования.

По нашему мнению, решению этих проблем может способствовать создание таких механизмов, как гарантирование кредитов малых предприятий и субсидирования части процентных ставок по кредитам.

Гарантии, предоставленные по кредитам, позволят малым предприятиям получить кредит, предоставив 50% или даже менее 50% обеспечения. Кроме того, распространение системы гарантирования по кредитам малых предприятий будет способствовать увеличению сроков кредитования вследствие снижения риска банка при наличии у последнего «длинных» денег.

Субсидирование части процентных ставок по кредитам позволит малым предприятиям снизить расходы, и, как следствие, увеличить инвестиционные возможности и повысить конкурентоспособность.

В целом, развитие гарантий по кредитам и компенсация части процентных ставок способно привести к увеличению количества операций по кредитованию малого бизнеса, к упрощению доступа малых предприятий к финансовым ресурсам, а, следовательно – к развитию малого предпринимательства в стране, созданию новых рабочих мест и подъему экономики.

Таким образом, разработка и внедрение программ гарантирования и субсидирования является важным направлением развития кредитования малого бизнеса в России, позволяющим решить основные проблемы привлечения финансовых ресурсов малыми предприятиями.

**Список использованных источников**

1. Конституция Российской Федерации 1993 г. (с изменениями от 30.12.2008 г.).
2. Гражданский кодекс РФ Часть 1 от 30.11.1994 N 51-ФЗ **(действующая редакция).**
3. Гражданский кодекс РФ Часть 2 от 26.01.1996 N 14-ФЗ **(действующая редакция).**
4. Федеральный закон от 6 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в редакции Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ).
5. Федеральный закон от 20 октября 2006 г. № 183-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» и отдельные законодательные акты РФ (в редакции Федерального закона от 30.12.2008г. № 307-ФЗ, Федерального закона от 18.07.2009 г. № 190-ФЗ).
6. Постановление правительства Российской Федерации от 12 апреля 1996 г. № 424 «Вопросы федерального фонда поддержки малого предпринимательства» (в ред. Постановления Правительства РФ от 27.08.99 N 968)
7. Постановлением Совета Министров РСФСР от 18 июля 1991г. N 406 «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР».
8. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери утв. ЦБ РФ 12 апреля 2001 г.
9. Алексеев А., Бубнов И., Востриков П. Кредитование малого и среднего бизнеса // Банковское дело в Москве, 2006 г. № 2 (98) (электронная версия).
10. Анализ состояния предложения и спроса на рынке микрофинансовых услуг России. – М.: ФИНКА Интернэшнл, 2006 г.
11. Быкова Н.Г. Маркетинг-менеджмент инвестиционного процесса в сфере малого предпринимательства. – Пенза: Изд-во Пензенского гос. ун-та, 2006 г.
12. Васильева Е.Н., Овчиян М.Р., Ломовцева В.В. Обзор опыта российских институтов микрофинансирования. – Смоленск, 2006 г.
13. Гражданское право: Учебник / Под ред. С.П. Гришаева – М.: Юристъ, 2007 г.
14. Деятельность международных организаций по поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации / Документ Федерального фонда поддержки малого предпринимательства. – М.: Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, 2005 г.
15. Дзугкоев Ч.М. Финансово-кредитные механизмы государственной поддержки малого предпринимательства в регионе. – М.: Компания Спутник+, 2006.
16. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России 2008 года / Ежеквартальный информационно-аналитический доклад. – М.: Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, 2008 г.
17. Донских А. Пустая ниша привлекает // Банковское дело в Москве, 2008 г. № 2 (98) (электронная версия).
18. Ермилова Г.А. ,  Ресурсныйого центр малого предпринимательства. "Банковское кредитование", N 2, 2006 г.
19. Ефимчук И. Как выбрать банк // Финанс., 2007 г. № 8. – С.10-15.
20. Иванова С. Особенности кредитования малого бизнеса в России: опыт и перспективы // Банковское дело в Москве, 2007 г. № 2 (98) (электронная версия).
21. Изучение ситуации в секторе малого и среднего бизнеса – М.: Институт социально-экономического анализа и развития предпринимательства, 2008 г.
22. Изучение состояния и перспектив развития сферы банковских финансовых услуг малому бизнесу. – М.: Рабочий центр экономических реформ – Либеральная альтернатива, 2006 г.
23. Иоост де ла Рив Бокс. Микрофинансирование в России. / Программный документ. – М.: Tacis, 2007 г.
24. Карпинская В. Бедный малый / Прямые инвестиции – М.:, 2007 г.
25. Кредитные союзы и кредитные кооперативы как механизм финансирования МСП / Отчет – М.: Тасис СМЕРУС 9803, 2007 г.
26. Малое предпринимательство в России: состояние, проблемы, перспективы /Аналитический сборник. – М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2006 г.
27. Порядок краткосрочного кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Сбербанком России и его филиалами от 26 ноября 2004 г. № 931-2-р.
28. Российское обозрение малых и средних предприятий 2001. – М.: Тасис СМЕРУС 9803, 2008 г.
29. Сиганьков А. Кредитование малого бизнеса //Эксперт, 2006 г. № 3 (электронная версия).
30. Финансовые технологии в малом предпринимательстве. / Аналитический справочник – М.: Ресурсный центр МП, 2005 г.
31. Финансово-кредитные механизмы поддержки и развития субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации – М.: Ресурсный центр МП, 2005 г.
32. Хаустова Г. Неработающий бизнес мы не кредитуем // Банковское дело в Москве, 2007 г. № 2 (98) (электронная версия).
33. Черненко В.А., Малькова С.А., Подьячева Е.Б. Кредитование малого бизнеса. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2007 г.
34. Шмырева А.И., Черненко В.А., Климов А.Ю. Теория и практика кредитования малого бизнеса. – Новосибирск, 2007 г.
35. Е.В. Тихомирова. Кредитные операции коммерческих банков// Деньги и кредит. – 2007 г .- №9
36. Н.И. Парусимова. Некоторые тенденции развития кредитных услуг в России // Банковские услуги.- 2008 г.- №7-8
37. Е.В. Рукавишникова. Ранняя диагностика банком кредитного риска клиента // .- 2007 г. - №6-7