

АКТИВИЗАЦИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВ В СФЕРЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В. В. Митрохин, канд. экон. наук, профессор, зав. кафедрой финансов и кредита ГОУВПО «Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»

А. В. Екимов, студент 3 курса экономического факультета ГОУВПО «Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»

В статье исследовано кредитная политика коммерческих банков в сфере поддержки малого и среднего бизнеса в условиях сложившегося мирового финансового кризиса. Анализируются основные мероприятия, проводимые кредитными организациями, активизации кредитования данного сектора экономики, а также предлагаются пути решения, сложившейся ситуации.

Ключевые слова: коммерческий банк, малый и средний бизнес, кредитные риски, продуктовая линейка, бизнес-процесс.

Сегодня банковскому сектору важно извлечь уроки из мирового финансового и банковского кризиса и использовать иные, более действенные, подходы в формировании кредитной активности.

Чтобы разморозить кредитную активность, усилия целесообразно сконцентрировать, прежде всего, на сегменте малого бизнеса.

В. Д. Мехряков, Заместитель генерального директора ОАО «МДМ Банк»

Последствия мирового финансового кризиса, выявившие неустойчивость экономической среды к воздействию внешних и внутренних факторов дестабилизирующего характера, не могли не отразиться на ужесточении деятельности ее экономических агентов, прежде всего институтов банковского рынка. Кредитные организации, столкнувшись с проблемами формирования ресурсной базы, неустойчивостью валютного курса и ростом проблемной задолженности, вынуждены были сворачивать свои кредитные программы, ужесточать требования к потенциальным заемщикам, в том числе и в сфере андеррайтинга, разрабатывать новые инструменты работы с проблемной задолженностью и, в целом, менять технологию выдачи кредита и оценки своих рисков.

Основная масса данных проблем пришлась на предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ), традиционно выступающие как более рискованный сегмент с позиции реализации банковскими институтами своей кредитной политики. В связи с чем, объемы выданных банками кредитов МСБ в 2009 году значительно снизились. Так, из 8 крупнейших банков на рынке МСБ у пяти объемы упали в среднем на 40% (см табл.1). Из данных участников рынка пока-

зять хороший прирост объемов выданных кредитов в 2009 году удалось только ОАО «Россельхозбанк». Важным фактором стал доступ к дешевому фондированию на фоне развитых филиальных сетей, позволивших оперативно перенести бизнес в регионы, которые в меньшей степени пострадали от кризиса. ОАО «Россельхозбанк» помогло то, что он является одним из основных инструментов претворения в жизнь государственной политики по поддержке АПК. Значительно снизили объемы выдаваемых кредитов банки «ВТБ 24» (-57,57%) и ОАО «УРАЛСИБ» (-41,47%). Стоит отметить, что ОАО «УРАЛСИБ» выдавал ссуды на достаточно короткие сроки, что обусловило высокое отношение выданных кредитов к размеру портфеля (3,55 по итогам 2009 года).

Т а б л и ц а 1

Крупнейшие банки по объёмам выданных кредитов МСБ в 2009 году

Банк	Объем выданных кредитов МСБ в 2009 году (млн. руб.)	Объем выданных кредитов МСБ в 2008 году (млн. руб.)	Изменение (%)	Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным МСБ на 01.01.2010 (млн. руб.)	Выдано к портфелю	Доля ссуд МСБ в ссудном портфеле (%)
1. ОАО «Сбербанк России»	191 732	-	-	-	-	-
2. ОАО «УРАЛСИБ»	217 346	373 031	-41.74	61 299	3,55	57,85
3. ОАО «Россельхозбанк»	200 140	151 148	32.41	277 463	0,72	52,98
4. Банк «Возрождение»	70 464	109 804	-35.83	43 027	1,6	70,52
5. ОАО «Промсвязьбанк»	39 566	35 186	12.45	22 534	1,8	11,68
6. ОАО «Центр-Инвест»	36 013	50 670	-28.93	10 852	3,32	56,80
7. «Юниаструм Банк»	26 491	43 899	-39.66	14 027	1,89	50,11
8. «ВТБ 24»	22 843	53 837	-57.57	71 300	0,32	70,94

Важно отметить, что ресурсная база отечественного МСБ формируется, в основном, за счет собственной прибыли и средств учредителей, а банковские кредиты занимают, всего лишь, 16%¹, в то время, когда основным источником финансирования МСБ в развитых странах являются банковские кредиты для компаний (66%). По оценкам экспертов, недофинансирование малого бизнеса сегодня составляет 30-40%. Однако, локомотивом, способствующим выходу страны из кризиса, является малый и средний бизнес. Именно с развитием и повышением конкурентоспособности малого предпринимательства связано видение отечественных и зарубежных экономистов реализации антикризисной стратегии, в том числе и в отношении национальной экономики. Приоритет в развитии данного сегмента экономики обуславливается тем, что во многих странах Европы МСБ создает около 70% ВВП, в США – свыше 40%, в России же МСБ генерирует лишь около 20-25% ВВП. Основной проблемой, мешающей его развитию, является недоступность финансовых ресурсов и слабое раз-

¹ По данным Российского Банка Развития

витие рыночной инфраструктуры. Поддержка предприятий малого и среднего предпринимательства – это поддержка рыночной среды. И учитывая, что экономика в Европе, например, стала быстро развиваться лишь тогда, когда бизнесмены смогли получить финансирование для воплощения своих идей, не тратя времени на накопление необходимых средств, то кредитование МСБ на сегодняшнем этапе – это отдельное направление банковской работы, которое требует профессионального подхода, специальной подготовки кредитных менеджеров и новых методов управления рисками.

Несмотря на продолжающееся снижение качества ссудной задолженности и ухудшение дисциплины заемщиков, кредитование МСБ осталось стратегическим приоритетом для банковского сектора. В 2009 году банки все-таки смогли сохранить размеры портфелей МСБ на уровне конца 2008 года. Кредитование МСБ – единственный сегмент, показавший по итогам 2009 года положительный прирост (+3,7%) на фоне стагнации корпоративных кредитов (-0,6%) и сокращения ссуд, предоставленных физическим лицам (-11%). Данный результат банки смогли достичь за счет разработки новой политики ведения бизнеса. В первую очередь, к мерам, предпринятыми банками, стоит отнести замену упрощенных стандартных продуктов, которые предполагали высокий уровень защиты рисков кредитной организации, на новую линейку кредитных продуктов – существенно расширив их и сделав максимально удобными. Появилась возможность использовать овердрафты на покрытие своих кассовых разрывов на расчетном счете и тем самым более эффективно управлять своей ликвидностью для своевременного исполнения обязательств перед поставщиками, бюджетом, сотрудниками и так далее; беззалоговые кредиты; банковские гарантии, которыми можно воспользоваться как дополнительным обеспечением исполнения обязательств по основной сделке перед третьими лицами и многое другое. Высокое давление оказывала проблема недостатка залогового обеспечения. Данная задача решалась, в первую очередь, за счет использования государственных гарантийных фондов. До кризиса данное сотрудничество носило в основном формальный характер. Банки использовали поручительство не столько как способ снижения риска, сколько для снижения нормы отчислений в фонд обязательного резервирования за счет отнесения кредита к более надежной группе по риску. С наступлением кризиса ситуация существенно изменилась. Некоторые банки, желая привлечь клиентов, начали предлагать кредитные продукты, структурированные с помощью таких поручительств, то есть они используются уже как средство снижения риска. Были также проведены меры по разработке новых технологий по оценке своих клиентов, т.к. по-прежнему в экономике существует высокая доля теневого бизнеса и низкая прозрачность заемщиков.

Все вышеперечисленные меры способствовали размораживанию кредитной активности, начиная со второго полугодия 2009 года. На наш взгляд, необходимо расширять способы, которые помогли бы в будущем увеличить объемы кредитования МСБ. Остановимся на некоторых из них: развитие совместного бизнеса с такими экономическими агентами, как страховые и лизинговые организации; передача ряда функций в аутсорсинговые компании.

Взаимодействие кредитных и страховых институтов позволит существенно снизить кредитные риски. Специалистам в области страхования хорошо известен ряд видов страхования, связанных с выдачей банками кредитов:

- страхование банками взятого под залог имущества;
- страхование жизни и здоровья клиентов банка, получивших кредиты;
- страхование коммерческих кредитов.

Каждый страховой продукт является уникальным и удовлетворяет интересам банков, поэтому данное решение стало бы крайне эффективным в сложившихся условиях.

Лизинг является достойной альтернативой банковскому кредиту и имеет ряд конкурентных преимуществ:

- во-первых, право собственности на лизинговое имущество до окончания срока лизинга принадлежит лизингодателю, поэтому дополнительный залог по лизинговой сделке не требуется;
- во-вторых, вся сумма лизинговых платежей относится на расходы предприятия, что дает экономию при уплате налога на прибыль, а налог на добавленную стоимость в составе лизинговых платежей принимается к вычету;
- в-третьих, в некоторых банках, предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя, в результате чего лизингополучатель в течение всего срока лизинга не платит налог на имущество. При этом лизингодатель применяет в отношении предмета лизинга ускоренную амортизацию, что позволяет лизингополучателю по окончании договора лизинга получить основное средство с минимальной балансовой стоимостью.

Банковский аутсорсинг – процесс полной или частичной передачи банком отдельных функций или бизнес-процессов для выполнения сторонней организацией, которая выступает в качестве исполнителя услуг и осуществляет управление процессом реализации данной услуги или бизнес-процесса.

В настоящее время за рубежом очень популярно данное сотрудничество, которое представлено в следующих видах: аутсорсинг IT и маркетинговых услуг; управление недвижимостью; обслуживание кредитов и пластиковых карт; аутсорсинг платежных операций и управление документооборотом в банковской деятельности.

Таким образом, предлагая инновационное решение в банковской системе России, аутсорсинговые организации помогают крупнейшим банкам сократить риски, повысить экономическую эффективность и качество предоставляемых услуг.

Финансовый кризис привел к появлению большого количества проблемных активов и высокой доле просроченной задолженности в кредитном портфеле российских банков. Оптимизация кредитного процесса является залогом формирования качественного кредитного процесса. Поддержка предприятий малого и среднего предпринимательства – это поддержка рыночной среды. Постепенно вклад предприятий МСБ в экономику страны увеличивается, хотя пока он не столь заметен. Потребность в средствах для развития растет, что де-

лает МСБ все более привлекательным для банков. Но для успешной реализации кредитования МСБ необходимо разрабатывать конкурентоспособную продуктовую линейку, грамотно выстраивать бизнес-процесс, внедрять альтернативы предоставления услуг, привлекать сторонние организации и стараться использовать специализированную оценку кредитоспособности.

Библиографические ссылки

1. Мордвинкин А. Н. Кредитование малого бизнеса: мифы и реальность / А. Н. Мордвинкин // Банковское дело. – №2 (194). – 2010 г. – 84 с.
2. Костюченко Н. С. Ошибки, которые не должны повториться / Н. С. Костюченко // Банковское дело. – №2 (194). – 2010 г. – 70 с.
3. Волченков С. А. Некоторые аспекты банковского аутсорсинга / С. А. Волченков // Банковское дело. – №2 (194). – 2010 г. – 47 с.
4. Кашкин В. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса / В. В. Кашкин // Банковское дело. – №4 (196). – 2010 г. – 36 с.
5. Хорошев С. С. Что мешает банкам кредитовать МСБ / С. С. Хорошев // Банковское дело. – №4 (196). – 2010 г. – 42 с.
6. Рыков А. В. Документооборот в банковской деятельности / А. В. Рыков // Банковское дело. – №9 (201). – 2010 г.
7. Курдюков Д. В. Кредиты как основной драйвер роста / Д. В. Курдюков // Все о финансах для малого бизнеса. – №2 (4) май. – 2010 г. – 36 с.
8. Елизарьева Е. Кредит или лизинг? / Е. Елизарьева // Все о финансах для малого бизнеса. – №2 (4) май. – 2010 г. – 40 с.
9. Каргуесов А. Кредитование МСБ в России: кредитовать нельзя остановиться / А. Каргуесов, М. Доронкин, И. Велиева, П. Самиев - [http://www.asros.ru/media/File/news/Issled_ExpertRA_itogi_MSB_2009.pdf]