

Ситуация с образованием и использованием отходов в Кузбассе свидетельствует о необходимости повышения эффективности системы управления и контроля в сфере обращения с отходами производства и потребления на территории Кемеровской области. Работа отходоперерабатывающей отрасли в Кемеровской области позволит снизить негативное влияние отходов на здоровье населения и состояние окружающей среды.

Литература и источники:

1. Постановление Коллегии администрации Кемеровской области от 21.10.2011 г. «Об утверждении комплексной инвестиционной программы «Обращение с отходами производства и потребления на территории Кемеровской области на 2011 - 2016 годы и на период до 2020 года».
2. Постановление Администрации Кемеровской области от 26.09.2016 г. № 367 «Об утверждении территориальной схемы обращения с отходами производства и потребления, в том числе с твердыми коммунальными отходами, Кемеровской области».
3. kuzbasseco.ru/
4. «Доклад о состоянии и охране окружающей среды Кемеровской области в 2015 году» Департамента природных ресурсов и экологии Кемеровской области Администрации Кемеровской области.
5. Постановление Коллегии Администрации Кемеровской области от 30.12.2011 № 640 (в ред. от 17.07.2014 № 281).

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.Е. Поленок

Научный руководитель – А.А. Емельянович

Малый бизнес, как субъект экономической деятельности, занял полноценную долю в экономике государства. Зачастую именно на организации малого бизнеса возлагаются надежды на положительную динамику развития отдельных отраслей экономики страны, особенно связанную со сферой услуг, оказываемых населению (бытовые услуги, розничная торговля, строительные услуги и. т.п.). Понимая значимость малых предприятий, разрабатывается множество государственных программ, которые обеспечивают стимулирование развития и оздоровления предприятий данного сегмента. Меры стимулирования носят прямой и косвенный характер: льготы по налогообложению, целевые субсидии, создание фондов поддержки. Вместе с тем, малый бизнес не может в полной мере активно конкурировать с крупными предприятиями во всех отраслях экономики, в силу того, что малые предприятия способны аккумулировать значительно меньший объем финансовых ресурсов, поэтому инновационные и капиталоемкие отрасли не подходят для такого сегмента.

Как и для многих крупных предприятий, для малого и среднего бизнеса характерна потребность в дополнительных финансовых ресурсах для осуществления

текущей деятельности, для капитальных вложений в рамках программы развития. Основными источниками привлечения дополнительного финансирования, кроме собственных средств, накопленной прибыли, являются средства кредитных организаций, так как показатели деятельности организаций малых и средних форм не соответствуют критериям для выхода на рынок внешних займов, а привлечение сторонних инвесторов так же затруднено без условий продажи части бизнеса или угрозы рейдерского захвата в дальнейшем.

Банки в период с 2004 до конца 2014 активно развивающие и продвигающие кредитные продукты для малого бизнеса, как наиболее маржинального продукта корпоративного кредитования, вследствие сокращения возможности предложения из-за недостатка свободных средств, столкнулись с необходимостью оптимизации портфеля таких кредитов. Несмотря на то, что в формулировках кредитных политик и стратегий банков приоритетное развитие такого кредитования присутствует, реальные требования к заемщикам ужесточились, подходы к принятию решений о выдаче кредитов стали более консервативными.

Причины такой смены подходов банков к формированию портфеля сегмента малого и среднего бизнеса можно объяснить следующими эмпирическим путем полученными результатами бурного роста прошлых лет:

1. Субъекты малого и среднего бизнеса – это высокорисковый сегмент с относительно невысоким уровнем прибыли, каждый из которых имеет незначительную долю, а значит и вес на рынке предлагаемых ими товаров или услуг.

2. Часто у субъектов малого и среднего предпринимательства отсутствует имущество, которое можно использовать в качестве залога.

3. Кредитная история многих организаций и/или собственников испорчена и банковские структуры не могут их кредитовать. На рис. 1 представлена диаграмма, отражающая положительную динамику просроченной задолженности по сегменту в Новосибирской области, а значит, отрицательную динамику возможности увеличения кредитного портфеля.

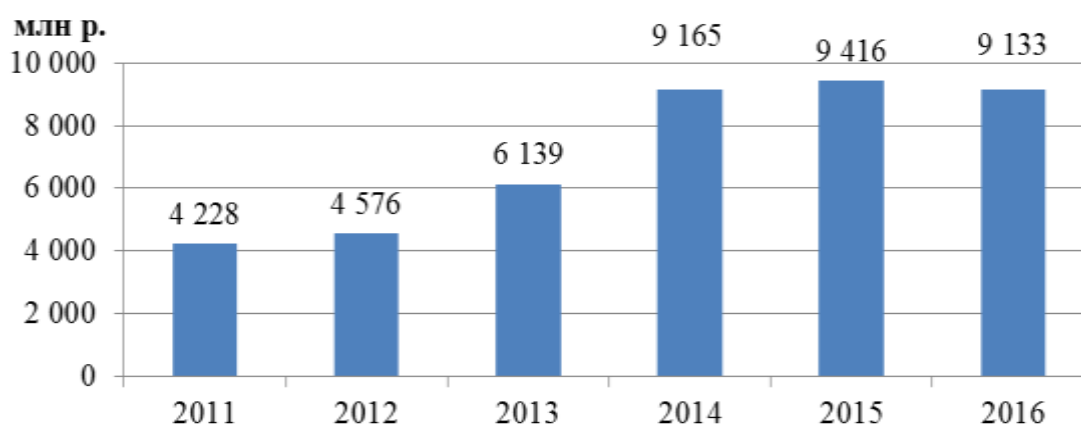


Рисунок 1 – Просроченная задолженность субъектов малого и среднего бизнеса Новосибирской области перед кредиторами [2]

4. Высокий риск и отсутствие защиты банковской сферы определяет высокий размер процентной ставки по таким кредитам, который, в свою очередь, вступает в противоречие с возможностью увеличения предприятиями стоимости услуг или производимых товаров из-за потери вследствие этого своей, и так небольшой, доли на рынке.

На рис. 2 отражена динамика задолженности субъектов малого и среднего бизнеса Новосибирской области. Из данной диаграммы видно, что величина кредитования имеет отрицательную динамику в отличие от динамики просроченной задолженности.

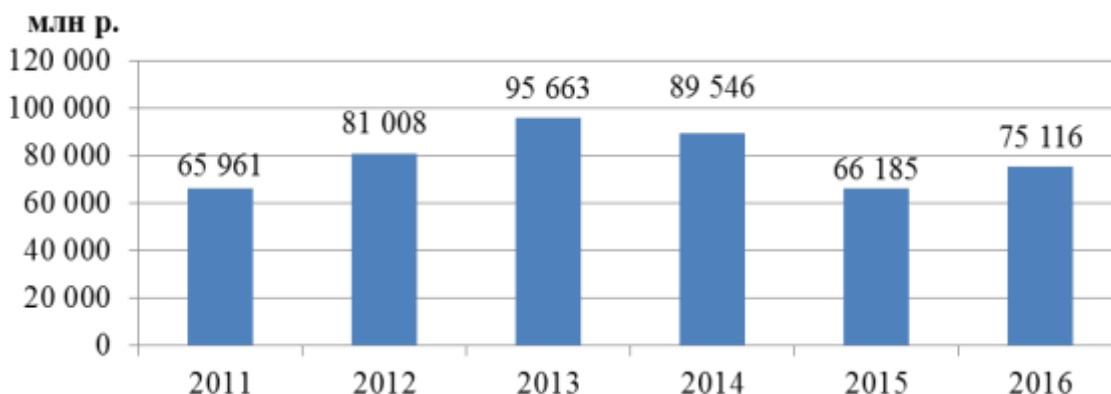


Рисунок 2 – Задолженность субъектов малого и среднего бизнеса Новосибирской области перед кредиторами [2]

Предприниматели, осуществляющие деятельность в секторе малого и среднего бизнеса сталкиваются со следующими проблемами:

1) высокие процентные ставки по кредитам ставят под вопрос возможность своевременного погашения кредита даже при стабильной работе предприятия, отдельную угрозу представляет собой включенный в типовые кредитные договоры всех банков пункт о праве банка на изменение (читай – повышение) процентной ставки в одностороннем порядке в зависимости от влияния внешних факторов;

2) ограниченные и сжатые временные интервалы погашения кредитов не позволяют вновь созданным предприятиям погашать кредит своевременно, приводит к появлению отрицательной кредитной истории, что, в свою очередь, затрудняет привлечение этого источника финансирования в дальнейшем;

3) фактическое отсутствие на рынке программ для бизнеса в стати «стартап», тогда вспомним историю Intel Corporation – производителя электронных устройств и компьютерных компонентов, занимающего 75 % этого рынка. Компанию основали Роберт Нойс и Гордон Мур 18 июля 1968 года. Вскоре к ним присоединился Энди Гроу. Бизнес-план компании, распечатанный Робертом Нойсом на печатной машинке, занимал одну страницу. Представив его финансисту Intel получила стартовый кредит в \$2,5 млн. Сейчас почти 100 % акций компании находится в свободном обращении на фондовых биржах. Рыночная капитализация – \$128,8 млрд. Отечественные банки не могут пока вырастить таких игроков рынка;

4) одной из актуальных причин отказа в кредитовании малого бизнеса является отсутствие возможности предоставить банку достаточный объем гарантий, обычно связанный с предоставлением имущественного залога, чтобы обеспечить стопроцентную выплату одолженных денег, так как малое предприятие не имеет имущества и не может привлечь залогодателя-поручителя. Причиной этого является низкий уровень материальной базы предприятия.

Со стороны государства необходима разработка комплексной целевой программы развития малого и среднего бизнеса, которая в своей сути основным партне-

ром в этом направлении определяла банковский сектор экономики, что позволит развить и укрепить и саму систему кредитования.

Во-первых, требуется разработать законодательную базу, которая бы могла оптимально регулировать данный процесс.

Во-вторых, банковским структурам при господдержке необходимо снизить требование к субъектам малого бизнеса, понизив процентную ставку и увеличив сроки кредитования. Отдельные программы существуют уже давно (например, кредиты при поддержке Российского банка поддержки малого и среднего предпринимательства), но выдача кредитов по ним не носит массовый характер

В-третьих, если частные банки не иницируют активное кредитование малых предприятий, нужно такое полномочие положить на государственный банк, который мог бы поддержать малый бизнес на стадии «старт-апа».

В настоящее время аналитики выделяют несколько перспектив кредитования малого бизнеса, которые должны «взбодрить» рынок: с одной стороны, делая кредиты для сегмента доступнее, с другой стороны, отсеивая заведомо неплатежеспособных клиентов, основываясь на собранной статистике.

Во-первых, это стандартизация требований банков. Для укрепления своих позиций на рынке и улучшения качества услуг многие банки создают альянсы путем слияния и поглощения одних другими, происходит количественное сокращение банков, ресурсы аккумулируются, как ресурсы, так и требования к кредитованию малого бизнеса (сводятся к одному стандарту).

Во-вторых, разработать и внедрить методику оценки платежеспособности индивидуального предпринимателя, которая позволит уже на этапе начала рассмотрения кредитной заявки «отсеять» бизнес, несущий большие кредитные риски и оставить только тех потенциальных заемщиков, которые станут надежными клиентами банка, что приведет к сокращению рисков и улучшению качества портфеля банков в целом.

В-третьих, концентрация банковского капитала путем слияния банков позволит систематизировать и улучшить работу с просроченной задолженностью, т.к. можно ожидать положительного синергетического эффекта от этого процесса, как для методологической базы кредитования, так и для повышения эффективности работы с проблемной и потенциально проблемной работы.

Даже в эпоху советской экономики в стране были регионы (черноморские курорты), где фактически было узаконено ведение частной предпринимательской деятельности для повышения обеспеченности возможности комфортного отдыха советских граждан. В современной экономике, отрасли, тесно связанные с услугами населению, производством некоторых товаров первой необходимости (например, производство хлеба и хлебобулочных изделий) должны поддерживаться со стороны государства и развиваться. Иного реального пути дофинансирования такого бизнеса с целью его развития, как банковское кредитование, пока нет. Поэтому перед методологическими подразделениями банков стоит задача о разработке новых подходов к финансированию деятельности такого бизнеса с учетом негативного опыта, накопленного за предыдущие периоды. Качественный кредитный портфель малого и среднего бизнеса – надежные и долгосрочные активы банков, маржинальность которых всегда выше, чем по портфелю крупных корпоративных клиентов. Поэтому в развитии данного направления кредитования заинтересованы все участники процесса.

Литература и источники:

1. МСП Банк. Официальный интернет ресурс [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.mspbank.ru/Predprinimatelyam> – Загл. с экрана (Дата обращения: 29.01.2017)
2. Центральный банк Российской Федерации. Официальный интернет ресурс [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=sors> – Загл. с экрана (Дата обращения: 28.01.2017)
3. Bigness.ru. Сетевое издание [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.bigness.ru/articles/2013-07-18/intel/142828/> – Загл. с экрана (Дата обращения: 28.01.2017)