

МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ КАК ИНСТИТУТ ПОДДЕРЖКИ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Аннотация. Микрокредитование на региональном уровне необходимо для поддержки начинающих предпринимателей и самозанятости граждан. Наиболее целесообразным представляется организация двухуровневой системы микрокредитования. Важную роль в быстром увеличении объема микрокредитов для малого бизнеса может сыграть кредитная кооперация.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, микрокредитование, предпринимательство, микрокредитные институты, кредитная кооперация, двухуровневая система микрокредитования.

Abstract. It is necessary to support novice entrepreneurs and self-employment of citizens at the regional level by microcrediting. The authors believe that the organization of two-level system of microcrediting is the most reasonable. Credit cooperation can play an important role in rapid augmentation of microcredit volumes for small-scale business.

Key words: financial resources, microcrediting, business, microcrediting institutes, credit cooperation, two-level system of microcrediting.

В условиях существующей финансовой нестабильности важное значение имеет сохранение благоприятных условий для развития малого предпринимательства. Сектор малого и особенно микробизнеса, насчитывающий на 1 июля 2010 г. более 5,3 млн субъектов, обладает максимальной адаптивностью к изменениям внешних условий и сможет быстрее всего отреагировать на изменение потребительских запросов и нужд населения [1].

В результате воздействия кризисных явлений доступ к финансовым ресурсам для малых предприятий был в значительной степени ограничен. Ситуация с финансами для малого бизнеса начала меняться в лучшую сторону лишь к концу 2009 г. Так, согласно данным Общероссийской общественной организации «Опора России» [2], в ноябре 2009 г. для 15 % предпринимателей привлечь заемные средства стало относительно просто (в январе 2009 г. – для 8 %). Количество предпринимателей, для которых привлечь финансовые средства было сложно или невозможно, сократилось (56 % в ноябре против 75 % в январе 2009 г.). Однако проблема с привлечением заемных средств для малого предпринимательства по-прежнему остается острой. Потребность в кредитах предприятий данного сектора в 2009 г. оценивалась Минэкономразвития суммой в 1,5 трлн руб., тогда как реально было выдано кредитов на сумму не более 450 млрд руб., т.е. порядка 30 % [3] от необходимого объема. Следуя данной логике, нельзя не заметить противоречия: с одной стороны, предприниматели нуждаются в источниках финансирования, с другой стороны, по данным опросов, проведенных нами среди субъектов малого бизнеса Оренбургского региона, лишь 12 % из них регулярно пользуются банковскими кредитами.

Представители банков имеют на это свои аргументы. Прежде всего для получения кредита деятельность предприятия должна быть прозрачной. В среде малого бизнеса на этот шаг готовы решиться не многие предприятия.

Зачастую «выход из тени» грозит потерей конкурентных преимуществ по причине того, что конкуренты обеспечат себе более стабильное финансовое положение, продолжая работать по «серым» схемам. Таким образом, низкая легитимность бизнеса, фигурирующая в бухгалтерских отчетах, становится основанием для отказа в получении кредита. Однако более высокая прибыль сопряжена с увеличением налогового бремени, а это чревато для предприятия значительным снижением прибыли и потерей конкурентоспособности. Получается замкнутый круг. Тем предпринимателям, которые все-таки хотят из него выбраться, банкиры приводят следующую закономерность. Чаще всего повышение легитимности бизнеса на 25–30 % дает предприятиям возможность воспользоваться кредитными инструментами, выгода от которых уже через небольшой период времени покрывает увеличившуюся налоговую нагрузку [4].

Сами предприниматели приводят несколько другие данные. Согласно полученным результатам анкетирования, проведенного нами в рамках исследования финансового потенциала предпринимателей Оренбургского региона, порядка 36 % представителей малого бизнеса не берут кредит по причине высоких процентных ставок. На самом деле привести среднее значение ставки по кредитованию малого бизнеса достаточно сложно. Все потому, что в зависимости от вида кредитного инструмента, суммы кредита, периода времени, на который он предоставляется, залогового обеспечения, а также валюты, в которой выдается кредит, процентная ставка может меняться от 10 до 19 % годовых [5]. Другой причиной не слишком высокой популярности кредитов в среде малого и среднего бизнеса, которую привели около 22 % предпринимателей, являются требования банка по предоставлению поручителей. И наконец, порядка четверти всех предпринимателей не прибегают к использованию кредитных инструментов из-за необходимости предоставления залога [6].

На сегодняшний день, по оценкам экспертов, более 80 % банков разработали собственные программы кредитования малого бизнеса [7]. При этом слабым местом подобных программ является отсутствие универсальной системы оценки кредитоспособности субъектов предпринимательства.

Выдача банками кредитов начинающим предпринимателям затруднена требованиями Центробанка. Кредиты указанным целевым группам относятся к числу наиболее рискованных, что влечет за собой создание максимальных резервов и неоправданное увеличение стоимости микрокредитов.

С целью повышения уровня эффективности использования всей совокупности финансовых ресурсов, направляемых на развитие малого бизнеса в современной экономической системе, необходимо развивать микрокредитование как институт поддержки начинающих предпринимателей и самозанятости граждан.

В настоящее время в России ежегодная потребность в микрозаймах, по оценкам экспертов, составляет 250–300 млрд руб. На 1 июля 2010 г. общий портфель микрозаймов оценивался в 22–23 млрд руб., т.е. удовлетворяется только 14 % спроса [8].

В Оренбургской области на 1 июля 2010 г. действовало 12,9 тыс. микрофинансовых предприятий, или 78,8 % от числа всех малых предприятий региона. Согласно Положению «О порядке микрофинансирования субъектов малого и микропредпринимательства» под микрофинансированием понима-

ется заем денежных средств в размере до 600 тыс. руб. на срок не более 12 месяцев. При этом размер обеспечения должен превышать не менее чем в 1,5 раза сумму основного долга и процентов за пользование микрозаймом. Процентная ставка в месяц колеблется от 1,5 до 2 в зависимости от баллов, начисленных заемщикам за своевременное исполнение своих обязательств по кредиту [9].

Принимая во внимание существующую ситуацию на рынке финансово-кредитных услуг, наиболее целесообразным представляется организация двухуровневой системы микрокредитования на национальном уровне: на верхнем уровне важную роль в быстром увеличении объема микрокредитов могут сыграть крупнейшие розничные банки с государственным участием, имеющие развитые филиальные сети, в первую очередь – Сбергательный банк РФ, ВТБ 24, Россельхозбанк. Для организации механизма микрокредитования, как нам представляется, можно применять следующие подходы:

- модель прямого банковского кредитования;
- выделение микрокредитной программы в специально созданную банком дочернюю структуру.

Второй подход имеет ряд преимуществ. Кредитование малого предпринимательства является рискованным, поэтому аутсорсинг программы на специальную дочернюю структуру банка позволит реализовать более гибкий подход к оценке кредитоспособности микропредприятий и удешевит кредиты для достижения достаточно высокого уровня рентабельности программы, привлекательного для банка.

Для апробации методики начать реализацию программы целесообразно в нескольких пилотных регионах, что позволит минимизировать затраты на внедрение и реализовать эффект «экономии на масштабах». Хорошим примером данного подхода служит проект банка ВТБ 24 и Правительства Москвы, реализуемый при участии Российского микрофинансового центра, по созданию специализированной микрофинансовой организации в г. Москве.

В качестве дополнительной меры целесообразно кредитование банками существующих небанковских микрофинансовых организаций в тех населенных пунктах, где отсутствуют банковские отделения и филиалы.

Реализация программ микрокредитования может быть усилена за счет целевого направления на эти цели предоставляемых государственным банкам финансовых ресурсов для кредитования реального сектора экономики.

Развитие небанковских микрокредитных организаций на нижнем уровне играет принципиальную роль в организации финансового обслуживания микропредприятий и самозанятости населения в малых городах и сельской местности.

Существующая банковская инфраструктура является недостаточной для полноценного удовлетворения финансовых потребностей малых и микропредприятий на всей территории страны.

Для обеспечения кредитами микро- и малых предприятий на региональном уровне в малых городах и сельских населенных пунктах за счет средств ВЭБ можно предложить два механизма:

- 1) предоставление целевых кредитов Внешэкономбанка (ВЭБ) непосредственно крупнейшим небанковским микрофинансовым организациям на условиях аукциона;

2) предоставление целевых кредитов микрофинансовым организациям уполномоченным банком – партнером ВЭБ по программе финансовой поддержки малого предпринимательства под гарантию Внешэкономбанка.

В целях снижения трудоемкости кредитной оценки для ВЭБ/уполномоченного банка процесс микрокредитования можно осуществить через апексные (федеральные) микрофинансовые организации.

В настоящее время совокупный портфель микрокредитов в мире составляет около 1000 млрд долл. Только в последние 10 лет количество потребителей микрокредитных услуг увеличилось более чем в пять раз и составляет сегодня, по экспертным оценкам, более 130 млн человек. Только во Франции насчитывается около 90 тыс. клиентов микрокредитных программ с совокупным портфелем займов в 150 млн евро. Быстрыми темпами развивается микрокредитование в Германии, Великобритании, других странах ЕС и США [10].

Индустриально развитые страны считают микрокредитование эффективным экономическим инструментом решения социальных задач – снижения уровня безработицы, помощи социально неустроенным людям за счет реализации их творческого и предпринимательского потенциала. Причем базовая бизнес-модель микрокредитования довольно проста. Все ноу-хау состоит в умении правильно оценивать потенциальных заемщиков по их личностным и деловым качествам. Эффективность программ микрокредитования заключается в знании своего клиента, внимании к деталям на всех этапах кредитного процесса и строгом следовании технологии, что приводит к достаточно высоким показателям продуктивности персонала и снижению «точки безубыточности» в отношении минимально рентабельного размера микрозайма.

Заслуживает внимания опыт Белгазпромбанка Республики Беларусь, которому принадлежит примерно 2/3 всех выданных в Беларуси микрокредитов. Потенциальные кредитополучатели предоставляют в банк упрощенный пакет документов для рассмотрения заявки на кредитование, а при наличии стабильного бизнеса не требуется бизнес-план. Для этого детально изучается специфика работы субъектов малого бизнеса, что позволяет находить индивидуальный подход ко многим клиентам. Сотрудники банка предоставляют бесплатные консультации по оформлению пакета документов, а также на всех этапах кредитования заемщика. По микрокредитам банка устанавливается единая процентная ставка, открытая и прозрачная для всех клиентов.

Подтверждением эффективности применения данных кредитных технологий является низкий (0,4 %) уровень текущей проблемной задолженности [11].

Превалирующей формой российских микрокредитных институтов являются кредитные кооперативы.

Основными преимуществами кредитных кооперативов для предприятий малого бизнеса являются некоммерческий характер деятельности и упор на взаимное доверие и ответственность в процессе принятия решений о выдаче ссуды. Приоритет отдается оценке качеств владельца бизнеса и реализуемости проекта, а не обеспечению. Благодаря данным фактам кооператив имеет возможность выдавать кредит по ставке ниже банковской. Максимальная сумма займа и процент за пользование зависят от индивидуального рейтинга заемщика. Если пайщик не в состоянии вовремя вернуть кредит, то кооператив своим решением вправе приостановить начисление и выплату процентов,

не применять штрафных санкций [12]. Подобной лояльности в силу своей специфики не обеспечит ни одно банковское учреждение.

Таким образом, кредитные кооперативы способны решить ряд важных и сложных задач в сфере кредитования малого предпринимательства. Это связано с теми преимуществами, которые имеют кредитные кооперативы:

- демократический стиль управления кредитным кооперативом: один пайщик – один голос;

- приемлемые требования по обеспечению займов, так как кредитный кооператив объединяет людей, хорошо знающих друг друга;

- высокая степень финансовой защищенности кредитного кооператива, поскольку высокорентабельному и достаточно рисковому вложению средств кредитный кооператив предпочитает среднерентабельные, но надежные операции;

- малые сроки рассмотрения заявки на заем;

- индивидуальный подход к каждому клиенту.

Кроме того, предприниматели, вступившие в кредитный кооператив, в процессе участия в нем приобретают кредитную историю. С помощью подобного взаимного сотрудничества возможно решение производственных финансово-инвестиционных и иных проблем.

Однако хотелось отметить, что кооперативы обладают достаточным потенциалом для решения глобальных задач. Кредитные кооперативы за счет объединения своих ресурсов могут создать вертикально интегрированные структуры с целью концентрации инвестиций на региональных или общероссийском уровнях для их последующего перераспределения в пользу значительных и долгосрочных проектов.

Кооперативы первого уровня (районные, городские) являются основой системы, в которой они независимо и самостоятельно решают все вопросы, касающиеся внутривозможной деятельности, но, с другой стороны, они всегда имеют финансовую поддержку со стороны регионального кооператива второго уровня, который обеспечивает их при необходимости заемными средствами. Основные задачи кооперативов второго уровня – концентрация средств кооперативов первого уровня, создание резервного и страхового фонда, перераспределение финансовых потоков между кооперативами различных организационно-правовых форм, устранение разрывов ликвидности между кредитными кооперативами, а также разработка единых нормативов и правил деятельности для всей системы [13].

Помимо помощи в формировании финансовых ресурсов малых предприятий, кооперация могла бы содействовать становлению малого предпринимательства как общественного класса, способного отстаивать свои интересы, тем самым стать фактором решения комплекса накопившихся проблем административного давления, коррупции, недостаточной правовой защищенности. Этому способствуют сами ценности и принципы кооперативного движения [14].

Для придания импульса кооперативному движению целесообразно предоставление налоговых льгот для привлечения малых предприятий в кредитные кооперативы; субсидирование процентной ставки по банковским займам, привлекаемым кредитными кооперативами в целях увеличения объемов кредитования его членов; распространение действия фондов гарантий

по кредитам на кредитные продукты кооперативов; предоставление центрами или фондами поддержки малого бизнеса, действующими в различных регионах России, сведений из юридической, финансовой, управленческой областей, необходимых предпринимателям для создания кредитного кооператива.

Таким образом, в результате многостороннего партнерства между федеральными, региональными и муниципальными органами власти, частным капиталом и малыми предприятиями могут сложиться эффективные структуры поддержки кредитования малого бизнеса, основанные на микрокредитовании, в частности, на деятельности гарантийных и кооперативных механизмов.

Микрокредитование прочно заняло свою нишу в мировой финансовой инфраструктуре и является важным инструментом не только экономической, но и социальной политики, помогая в разы уменьшить уровень бедности в отдельно взятой стране и способствуя ее общественному развитию в целом.

Список литературы

1. **Сайдуллаев, А. М.** Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 1 полугодии 2010 года / А. М. Сайдуллаев, А. М. Шестоперов // НИСИПП. – 2010. – URL: www.nisse.ru
2. **Смирнов, М. А.** Кредитование малого предпринимательства. Особенности спроса и предложения / М. А. Смирнов, О. М. Шестоперов, А. М. Шестоперов, А. А. Шамрай // НИСИПП. – 2010. – URL: www.nisse.ru
3. Мониторинг состояния малого бизнеса // Опора России. – 2010. – URL: www.opora35.ru/news
4. Проект. Жизненный цикл малого предприятия, раунд 1 и раунд 2 // НИССП. – 2007, 2009. – URL: www.nisse.ru
5. **Быков, П. Ю.** Стратегия развития малого бизнеса в кризисный период: Экономический атлас / П. Ю. Быков, О. А. Леонов [и др.]. – М. : Куна, 2009. – URL: www.finistconsult.ru
6. **Смирнов, М. А.** Кредитование малого предпринимательства. Аналитическая записка / М. А. Смирнов, О. М. Шестоперов, А. М. Шестоперов, А. А. Шамрай // НИСИПП. – 2010. – URL: www.nisse.ru
7. Мониторинг состояния малого бизнеса // Опора России. – 2010. – URL: www.opora35.ru/news
8. Микрофинансовые организации разделят на «официальных» и «нелегальных» // Российская газета. – 2010. – 20 июля.
9. Положение Правительства Оренбургской области от 23.04.2009 г. «О порядке микрофинансирования субъектов малого и микропредпринимательства».
10. Микрофинансирование как метод повышения благосостояния. – М. : ООО Издательский Дом «Биржа», 2010. – URL: www.gazetabirja.uz
11. Особенности белорусского микрокредитования / ОАО «Белгазпромбанк». – 2010. – URL: www.belgazprombank.by
12. О кредитной кооперации : Федеральный закон от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ. – URL: www.consultant.ru
13. О кредитной кооперации : Федеральный закон от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ. – URL: www.consultant.ru
14. **Норов, А. В.** Малому бизнесу поможет кооператив / А. В. Норов // Лига кредитных союзов. – 2010. – URL: www.orema.ru/

Гудов Михаил Михайлович

кандидат экономических наук,
профессор, кафедра финансов и кредита,
Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарева
(г. Саранск)

E-mail: scl-secretaru@adm.mrsu.ru

Gudov Mikhail Mikhaylovich

Candidate of economic sciences, professor,
sub-department of finance and credit,
Mordovia State University
named after N. P. Ogaryov (Saransk)

Терякова Галина Николаевна

преподаватель, кафедра кредитных
и страховых дисциплин, Бузулукский
финансово-экономический колледж –
филиал Финансового университета
при Правительстве Российской
Федерации; аспирант, Мордовский
государственный университет
им. Н. П. Огарева (г. Саранск)

E-mail: teryakova2009@mail.ru

Teryakova Galina Nikolaevna

Lecturer, sub-department of credit
and insurance disciplines, Buzuluk
Financial Economic College – affiliated
branch of Financial University
of the Government of the Russian
Federation, postgraduate student,
Mordovia State University
named after N. P. Ogaryov (Saransk)

УДК 65.261.91

Гудов, М. М.

Микрокредитование как институт поддержки начинающих предпринимателей / М. М. Гудов, Г. Н. Терякова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2011. – № 1 (17). – С. 152–158.