

2. Основні принципи ефективного банківського нагляду [Електронний ресурс] / Базельський комітет з питань Банківського Нагляду. – Базель. – Жовтень 2006 р. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm
3. Система банківського менеджменту : навч. посіб. [За ред. О. С. Любуня, В. І. Грушко]. – К. : Інкос, 2004. – 478 с.
4. Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України : постанова Правління Національного банку України від 30.04.2009 № 259 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0410-09>
5. Коваленко В. В. Центральний банк і грошово-кредитна політика : навч. посіб. / В.В. Коваленко. – К. : Знання України, 2006. – 331 с.
6. Івасів І. Б. Ліквідність банку в умовах маркетингоорієнтованого менеджменту / І. Б. Івасів // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 109–116.
7. Роуз Питер С. Банковский менеджмент / Питер С. Роуз. – пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 743 с.
8. Савостьянов В. А. Управление ликвидностью коммерческих банков / Савостьянов В. А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cfin.ru/press/afa/2001-2/31_sav.shtml
9. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посіб. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : Університетська книга, 2007. – 313 с.
10. Ліквідність банківської системи: місячний огляд. Жовтень 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iee.org.ua>

The features of mechanism of control of liquidity of banks are investigated in the article. Scientifically-methodical approach is offered on his improvement.

Keywords: *adjusting, methods, liquidity, jars.*

В статье исследованы особенности а государственного регулирования ликвидности банков. Предложен научно-методический подход по его усовершенствованию.

Ключевые слова: *регулирование, методы, ликвидность, банки.*

УДК 336.64

Д.В. Карцев,
к.э.н., заместитель Управляющего
дополнительного офиса "Щелково"
АКБ "Легион" (ЗАО), г. Москва

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ МАЛЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ И КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

В статье рассматриваются институциональные основы взаимоотношений между кредитными организациями и субъектами малого предпринимательства, определяются факторы, препятствующие удовлетворению кредитных потребностей субъектов малого предпринимательства на локальных рынках. Также анализируются подходы к трактованию термина «кредит» с позиции различных экономических школ.

Ключевые слова: *субъекты малого предпринимательства, кредит, кредитные организации, финансирование, банковский сектор*

В процессе своей деятельности субъекты малого предпринимательства постоянно вступают в экономические отношения со многими рыночными агентами, в том числе и с кредитными организациями. Анализ экономических отношений, возникающих между кредитными организациями и субъектами малого предпринимательства на современном этапе развития рыночной экономики, представляет собой серьезную научно-практическую проблему. Для большинства субъектов малого предпринимательства потребность в инвестировании собственной экономической деятельности является постоянной, что побуждает их вступать в рыночные отношения с кредитными организациями. Экономические отношения, существующие между рыночными агентами, проходят естественные этапы своего развития, которые можно объединить под таким единым названием, как

процесс экономического взаимодействия субъектов кредитных организаций и малого предпринимательства. При этом сами кредитные организации могут быть отнесены к малому предпринимательству. Исходя из такой постановки проблемы, из самого понятия «малое предпринимательство», следует исключить кредитные организации и рассматривать экономические отношения между ними с позиции таких двух общественных сфер, как кредитно-денежное обращение и материальное производство, включающее в себя и сферу товарно-денежного обмена.

Кредитные организации заинтересованы вступать в экономические отношения с малыми предприятиями, олицетворяющими малое предпринимательство как социально-экономическое явление. Но эта заинтересованность обоюдная и предполагает достаточно тщательное изучение партнеров экономических отношений как контрагентов. Для этого используются разные методы и подходы. Дадим им авторскую интерпретацию и постараемся изложить свой подход. Оценивая возможные риски, связанные с кредитованием конкретного субъекта малого предпринимательства в рамках допустимых ограничений, кредитные организации, включая коммерческие банки, выдают ссуды с целью активизации свободных денежных средств и получения дохода. В свою очередь, малые предприятия, оформив кредит, преследуют цель собственного развития и получения дополнительного дохода. Из этого следует, что при нормальном положении дел интересы тех и других должны совпадать. Однако, по нашему мнению, экономические отношения субъектов малого предпринимательства и кредитных организаций в настоящий момент складываются далеко не всегда гладко, как представляется на первый взгляд.

Малое предпринимательство не требует больших финансовых вложений из-за отсутствия необходимости в дорогостоящих производственных фондах и благодаря высокой оборачиваемости капитала. Однако в период создания и становления малых предприятий, как показывает мировой опыт, им необходима поддержка, особенно тем из них, которые ориентированы на массового потребителя в социально-ориентированных сферах. Кредитование играет исключительно важную роль в деятельности субъектов малого предпринимательства. Кредитные средства необходимы, для достижения таких целей, как расширение и развитие производства, торговли и т.п.; недопущение чрезмерного износа основных фондов; повышение технического уровня; повышение качества и обеспечение конкурентоспособности продукции конкретного предприятия; осуществление природоохранных мероприятий.

Кредит привлекал внимание исследователей с давних пор, особенно большой качественный скачок в развитии его теории произошел в период зрелости капитализма, когда роль кредита и банков в экономике стала чрезвычайно заметной. В истории экономической мысли все теории кредита традиционно делятся на два направления – это натуралистическая и капиталотворческая теории, которые различаются главным образом по роли, кредита и банков в развитии национальной экономики.

В натуралистической теории, сторонниками которой являлись экономисты-классики А. Смит, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэй, Ж.Ш.Л. Сисмонди и др., кредит рассматривается как способ перераспределения существующих ценностей и отвергается капиталотворческая способность банков (создание новых денег).

Представители капиталотворческой теории кредита (Дж. Ло, Г. Маклеод, А. Ган, Й. Шумпетер, Ш. Коклен и многие другие авторы, в том числе большинство современных экономистов) подчеркивают самостоятельную и даже ведущую роль кредита по отношению к сфере производства. Наиболее ярко сущность капиталотворческой теории характеризует широко известное выражение Г. Маклеода: «Банки – это фабрики кредита».

В зарубежной литературе термин «кредит» широко используется в отношении любых операций, связанных с одалживанием денег, причем обычно на короткий срок. «Предоставить кредит» означает профинансировать прямо или косвенно затраты других людей с получением платежа к некоторому сроку в будущем. Такое одалживание или «финансирование» является прямым, если, например, банк, предоставляет овердрафт своему клиенту, который он затем использует. Кредит является косвенным, если продавец или производитель поставяет товар «в кредит», т.е. с оплатой к некоторому сроку в будущем. «Получить кредит» означает либо приобрести возможность купить товары без их немедленной оплаты, либо иметь возможность получить деньги в кредитующей организации [3, с. 109–110].

В России экономическая мысль в дореволюционный период развивалась в общем русле мировой экономической науки. В стране издавались переводы произведений западных экономистов, а теория кредита находилась в центре внимания российских исследователей. В российской экономической литературе дореволюционного периода вопросы теории кредита и его роль в

економіке были представлены работами Бунге Н.Х., Кауфмана И.И., Вигте С.Ю., Идельсона В.П., в которых рассматривались основы и цели кредита, сущность и механизм товарных и денежных кредитных сделок, соотношение кредита и денег, влияние кредита на производство и спекуляцию, источники «оборотных средств кредита», способы использования кредита и его организации, кредит как источник увеличения богатства, отличия краткосрочного и долгосрочного кредита и другие проблемы [1].

Одна из особенностей российской банковской системы состоит в том, что кредитование сферы материального производства играет в работе коммерческих банков второстепенную роль, в то время, как предприятия продолжают активно размещать средства на своих банковских счетах. В результате и создается парадоксальная ситуация: несмотря на потребность в кредитных средствах, российские предприятия выполняют, по сути, роль кредиторов, а не заемщиков, что не соответствует мировой банковской практике.

Самым наглядным подтверждением того, что интересы малого предпринимательства и банков могут быть противоположными, являются отношения банков с венчурными предприятиями малого бизнеса: банковское требование о залоге заведомо отсекает от кредита венчурных предпринимателей. У них, как правило, нет материальных активов (производственных помещений, автотранспорта, оргтехники), дорогостоящего личного имущества, что можно было бы использовать в качестве залога для обеспечения кредита. А ведь именно такие малые предприятия больше других нуждаются в кредите. Это еще раз подтверждает, что в существующих условиях банки при кредитовании субъектов малого предпринимательства не берут на себя излишние риски.

Мы считаем, что возникновение данной проблемы обусловлено общей слабостью отечественной банковской системы, а взаимосвязь венчурных предпринимателей с банками является лишь частью всей системы экономических отношений. Поэтому мы пришли к выводу, что трудности и противоречия, возникающие в отношениях между банками и субъектами малого предпринимательства, отражают недоразвитость всей системы экономических отношений. Конечно же, банки охотнее кредитовали бы субъектов малого предпринимательства, если бы те имели какие-либо гарантии крупных предприятий; если бы в стране была хорошо развита система страхования бизнеса; если бы фонды поддержки малого предпринимательства одинаково активно действовали как на федеральном, так и на региональных уровнях, обеспечивая соответствующие гарантии и поручительства.

Большинство предпринимателей в наши дни заинтересованы в максимальных сроках кредитования, чтобы снизить ежемесячный платеж и уменьшить риски в условиях нестабильности рынка. Банки же, со своей стороны, вынуждены сокращать сроки кредитования для нивелирования своих рисков. В итоге мы получаем конфликт интересов.

Таким образом, взаимоотношения российских банков и субъектов малого предпринимательства носят, на первый взгляд, парадоксальный характер. С одной стороны, банки должны быть заинтересованы в предоставлении кредитов субъектам малого предпринимательства, но, тем не менее, они кредитуют малые предприятия весьма неохотно. С другой стороны, малые предприятия очень нуждаются в кредитах, но избегают обращаться за ними в банк.

Проблемы существуют и у тех, кто выдает кредиты, и у тех, кто их хочет получить. Многие коммерческие банки при рассмотрении кредитной заявки малого предприятия требуют предоставить банку обширный перечень документов и ликвидный залог, по стоимости вдвое превышающий сумму кредита. В настоящее время, согласно действующей законодательной базе и условиям прохождения дел в арбитражных судах, реализовать заложенное имущество достаточно сложно. На это уходит много времени и средств. К тому же, недостаточно развита инфраструктура реализации залогов. При следовании действующим нормативным актам залог, как правило, реализуется не более, чем за половину его действительной стоимости. Продажа залога осуществляется через систему тендеров, что и обуславливает резкое уменьшение его цены вследствие плохой организации торгов. Кроме того, у банков нет действенных инструментов возврата кредитов еще и потому, что в судебных инстанциях дела о банкротстве предприятий рассматриваются годами. В этом случае проще следить за процессом банкротства одного крупного предприятия, чем десятка мелких. Поэтому банки-кредиторы требуют от потенциальных заемщиков 200-процентного залогового обеспечения кредита, что не под силу многим субъектам малого предпринимательства [2, с. 161].

Таким образом, мы можем объединить факторы, препятствующие удовлетворению кредитных потребностей субъектов малого предпринимательства на локальных рынках.

Во-первых, это ограниченные размеры собственных реальных активов и специфическая структура активов. Специфика активов малых предприятий характеризуется минимальным вкладом

средств в недвижимость, что снижает залоговые возможности предприятия. На момент создания предприятия собственник, как правило, не обладает какими-либо основными средствами, полученными или путем выкупа, или путем приватизации. Если малое предприятие функционирует в сфере услуг, то для его деятельности чаще всего достаточно офиса. Если же предприятие занимается производством товаров, то используются помещения, взятые в аренду. Аренда помещений используется и при оптово-розничной торговле. Это объясняется тем, что малые предприятия, как правило, не нуждаются в больших площадях для осуществления своей деятельности. С другой стороны, отсутствие в собственности недвижимости лишает малое предприятие возможности получить кредит под залог.

Во-вторых, для малых предприятий характерен короткий жизненный цикл, который не позволяет ему заработать репутацию на кредитном рынке, так называемую «кредитную историю». Действительно, малое предпринимательство во многих случаях разоряется. Это происходит из-за низкой экономической образованности руководителей. Неправильно выбранная сфера деятельности, недооценка конкурентов наряду с переоценкой собственных возможностей, неумение правильно рассчитать экономический эффект деятельности – вот главные причины банкротства малых предприятий. Повышение экономической культуры, получение руководителями и работниками специальных знаний в выбранной области деятельности поможет продлить жизненный цикл малого предприятия.

В-третьих, ориентация на локальные рынки сбыта и ограниченное количество партнеров делает предприятие неустойчивым к изменению внешней среды, следовательно, повышает риск для кредиторов. В то время как исследования этих проблем приводят к другим выводам. Оценить риски кредитования малого предприятия гораздо легче, чем при выдаче средств крупной компании, так как легче понять структуру бизнеса, не требуется много времени для его оценки. Проанализировать его намного проще, чем в случаях с холдингами, где множество «дочек», и одни могут иметь прибыль, другие – убытки, и в результате трудно понять, что же на самом деле происходит с финансовыми потоками внутри холдинга.

В-четвертых, незначительная по сравнению с крупным и средним бизнесом потребность в объемах внешнего заемного финансирования, что приводит к росту операционных издержек при кредитовании.

В-пятых, относительно низкие показатели рентабельности и нормы прибыли, что формирует низкую значимость спроса на кредит по цене и не позволяет оплачивать информационно-консалтинговые, образовательные и страховые услуги.

В-шестых, отсутствие у сотрудников специальных знаний в финансово-экономической области, что приводит к возникновению проблем при разработке финансовой документации для получения кредита, неэффективному управлению кредитными средствами и т.д.

Именно по этим причинам кредитование малого предпринимательства по-прежнему является наименее привлекательным направлением деятельности для российских банков. Финансово-кредитные учреждения расценивают малый бизнес как высокорискованный, а во многих кредитных организациях отсутствует методика оценки кредитоспособности такого вида бизнеса и работа с малыми предприятиями считается трудозатратной.

Главный вывод, вытекающий из анализа экономических отношений субъектов малого предпринимательства с кредитными организациями, заключается в том, что на стадии завязки этих отношений требуется приложить немало организационных усилий для того, чтобы эти рыночные агенты имели друг о друге реальное представление и располагали такой информационно-методической базой, которая бы позволяла объективно оценивать их экономические возможности.

Для повышения заинтересованности банков в кредитовании малого предпринимательства и, в свою очередь, успешного развития таких предприятий должен быть разработан действенный механизм поддержки его на государственном уровне, который учитывал бы одновременно, как интересы малых предприятий, так и интересы кредитующих их банков. Со стороны банков в целях увеличения доходности от обслуживания «малых» кредитов необходимо сделать этот продукт массовым. Банки должны накопить определенный опыт работы в этом направлении, разработать и внедрить соответствующие кредитные технологии, в том числе методики оценки финансового состояния малых предприятий, и развернуть филиальную сеть продаж. Так как малый бизнес наиболее сильно привязан к собственнику, немаловажным фактором «положительного кредитования» является четкое понимание со стороны банка, кому реально он отдает свои деньги.

Литература

1. Бунге, Н. Х. Теория кредита / Н. Х. Бунге. – Киев, 1852. – 532 с.
2. Малое предпринимательство: организация, экономика, управление / под ред. А. Д. Шеремета. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 269 с.
3. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М., 1997. – 608 с.

The article deals with the institutional foundations of the relationship between credit institutions and small businesses, defined barriers to meet the credit needs of small businesses in local markets. It also analyzes the approaches to the interpretation of the term "loan" from the perspective of the various economic schools.

Keywords: *small businesses, credit, lending institutions, finance, banking*

В статті розглядаються інституційні засади взаємовідносин між кредитними організаціями і суб'єктами малого підприємництва, визначаються фактори, що перешкоджають задоволенню кредитних потреб суб'єктів малого підприємництва на локальних ринках. Також аналізуються підходи до трактування терміну «кредит» з позицій різних економічних шкіл.

Ключові слова: *суб'єкти малого підприємництва, кредит, кредитні організації, сценарії фінансування, банківський сектор*