

## Problems and perspectives of the development of bank lending in the midmarket Krasuyk Yu.

### Проблемы и перспективы развития рынка кредитных отношений с организациями среднего предпринимательства Красюк Ю. В.

Красюк Юрий Витальевич / Krasuyk Yury – магистрант,  
кредитно-экономический факультет  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
г. Москва

**Аннотация:** статья посвящена анализу развития рынка кредитных отношений с предприятиями среднего бизнеса. Выделены проблемы и перспективы развития рынка банковского кредитования среднего бизнеса. Предлагаются меры по совершенствованию банковского кредитования предприятий среднего сегмента в современных условиях.

**Abstract:** the article is devoted to the analysis of development of credit relations with medium-sized businesses. There are problems and perspectives of the development of bank lending in the midmarket. There are measures to improve this area of bank landing under current conditions.

**Ключевые слова:** банки, кредитование, предприятия среднего бизнеса.

**Keywords:** banks, lending, medium-sized enterprises.

Начало 2015 г. ознаменовалось ухудшением состояния экономики государства и высокими процентными ставками на рынке кредитования среднего бизнеса.

Актуальность исследования кредитных взаимоотношений банка с предприятиями среднего бизнеса обусловлена необходимостью выработки перспектив развития рынка путем взаимовыгодного сотрудничества между банками и предприятиями, расширения доступности кредита.

Объем кредитного портфеля среднего бизнеса на конец 2015 года вырос на 4% против 6% за 2014 год и достиг 6,19 трлн руб. (рисунок 1). На динамике кредитования среднего бизнеса отразилось ужесточение кредитных политик банков на фоне роста просроченной задолженности.

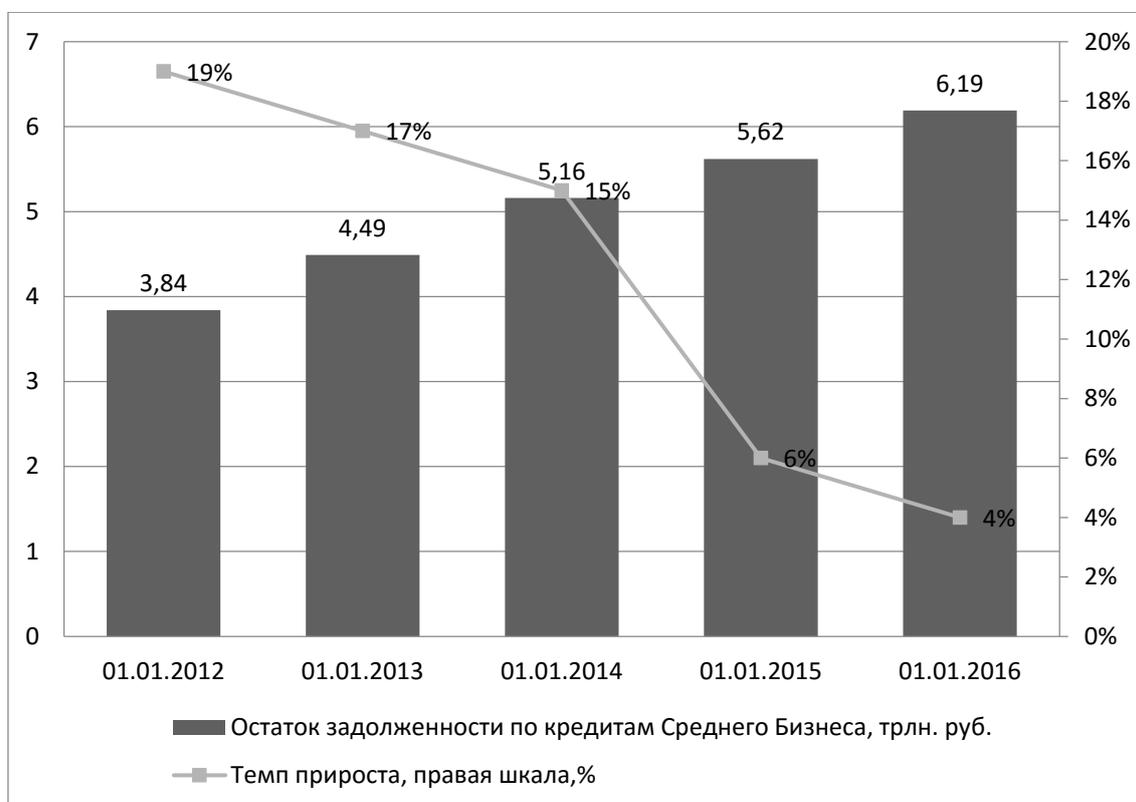


Рис. 1. Темп прироста кредитного портфеля среднего бизнеса за период 01.01.2012 - 01.01.2016 гг.

Источник: составлено автором по данным Банка России.

Снижение объемов финансирования средних предприятий свидетельствует об уменьшении объемов деятельности среднего бизнеса и является сигналом для выявления и анализа текущих проблем.

Кризисные тенденции в российской экономике в конце 2014 и начале 2015 гг. были связаны с введенными санкциями, падением курса рубля, ростом ключевой ставки, снижением кредитного рейтинга, рост вывоза капитала. Резко возросшая ключевая ставка способствовала пересмотру кредитной политики многих банков, некоторые банки приостановили кредитование бизнеса [4] (таблица 1).

Таблица 1. Рост ключевой ставки с конца 2014 и 2015 гг.

Дата	5.1 1.14	12.1 2.14	16.1 2.14	02.0 2.15	16.0 3.15	5.0 5.15	16.0 6.15	3.08. 15	14.0 6.16
Значение, %	9,5	10,5	17	15	14	12. 5	11,5	11	10,5

Источник: Министерство финансов Российской Федерации. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.

Рост ключевой ставки создает неблагоприятный климат для среднего бизнеса, т.к. кредиты становятся более дорогими и малодоступными, так же увеличивается безработица. Наличие дорогих денег в экономике замедляет ее рост и наносит ущерб банковскому сектору [5].

Одной из важных проблем кредитования среднего бизнеса является нежелание давать кредиты на открытие бизнеса.

Как правило, кредиты выдают уже функционирующему предприятию (торговому предприятию от 3 месяцев, от 6 месяцев - предприятиям, оказывающим услуги или производящим продукцию, от 12 месяцев – сезонному бизнесу).

Важно также то, что снижение ключевой ставки до 11% в августе 2015 года благоприятно повлияло на стоимость кредитных ресурсов, однако несущественно повлияло на снижение средневзвешенной кредитной ставки. Для МСП она составляет 18-19%.

Вместе с этим увеличилась просроченная задолженность (рисунок 2).

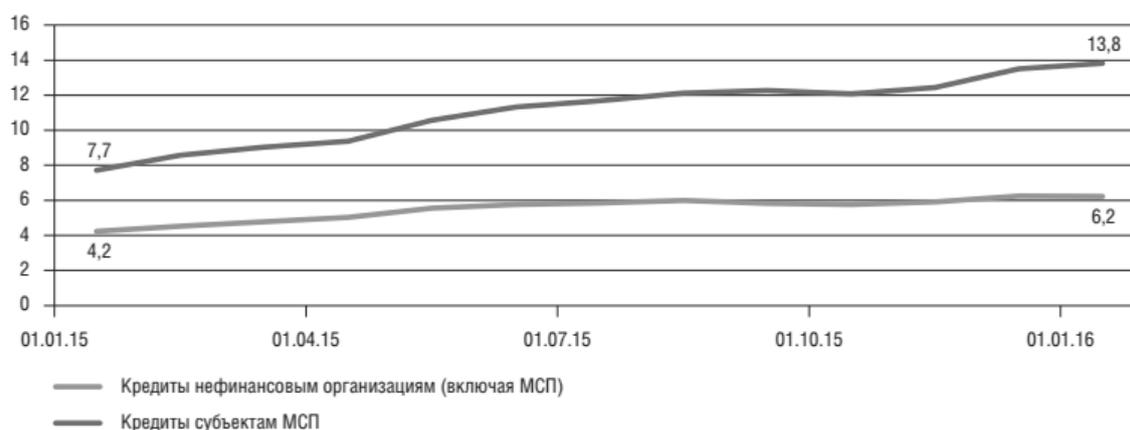


Рис. 2. Доля просроченной задолженности в кредитах нефинансовым организациям, % [5]

В 2015 году она составила 11,7%, что говорит о том, что качество кредитного портфеля средних предприятий ухудшилось.

Банковское финансирование, предоставляемое средним предприятиям в Российской Федерации, недостаточное. К примеру, только 21,6% предприятий в Российской Федерации в 2015 году имели доступ к банковским кредитам, по сравнению с 43,4% в Восточной Европе и Центральной Азии и 46,3% в странах с доходами выше среднего [4].

Существует большой неудовлетворенный спрос на долгосрочные банковские кредиты; лишь 7-10% кредитов для СБ предоставляются сроком более чем на 3 года.

Другая проблема – сложность оценки банками в Российской Федерации риска потенциальных заемщиков, что заставляет их ограничивать суммы предоставляемых кредитов. Одна из причин этого заключается в непрозрачности финансовой отчетности СБ. Другая важная проблема – отсутствие

эффективных технологий кредитования. В частности, подавляющее большинство банков не имеет доступа к средствам оценки заемщиков, что усугубляется практически полным отсутствием централизованных бюро кредитной информации. Рынок межбанковского кредитования также недостаточно развит, что ограничивает способность кредиторов рефинансировать долгосрочные кредиты для СБ.

Потенциал среднего бизнеса в нашей стране пока в полной мере не реализован, поскольку существующие законодательные нормы ограничивают его рост. Высокая налоговая нагрузка, а также растущие страховые взносы способствуют приостановлению их деятельности или уход в тень.

Сложившиеся условия запрета на ввоз товаров из Европы и США открывают новые ниши и возможности для развития. Для переориентации своей деятельности или создания нового бизнеса с освободившейся рыночной нишей появляется необходимость в финансировании, что способствует увеличению спроса на кредиты банков.

Однако банковское финансирование, предоставляемое средним предприятиям в Российской Федерации, недостаточное.

Учитывая ситуацию макроэкономической нестабильности России, выделим ряд следующих перспективных направлений, оптимизирующих политику банков в области кредитования предприятий среднего бизнеса.

1. Кредитование тех предприятий среднего бизнеса, которые производят или собираются производить импортозамещающую продукцию. К тому же, государство окажет поддержку этим предприятиям, как сказано в антикризисной политике.

2. Диверсификация кредитного портфеля.

На наш взгляд, банкам следует ограничить кредитование одного или нескольких наиболее крупных заемщиков. Либо ограничить выдачу крупного займа группе взаимосвязанных заемщиков. В настоящее время мы считаем, что наиболее оптимально выдавать небольшие суммы кредитов. Это позволит в некоторой мере сократить риск невозврата кредитов. В свою очередь, сокращение сумм выдаваемых кредитов позволит оптимально диверсифицировать портфель.

3. Более тщательная оценка платёжеспособности предприятия, ужесточение требований к обеспечению.

К примеру, важной ужесточающей мерой при обеспечении кредита является уменьшение залогового коэффициента. Можно также ограничить виды имущества, принимаемые в залог банка.

4. Увеличение доли кредитов предприятиям агропромышленного комплекса.

Государство осуществляет поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей также в сфере кредитования. Существует государственная программа по развитию сельского хозяйства и регулированию рынков сельхоз продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. При этом нужно учесть, что кредитование агропромышленных предприятий должно быть увязанным с технологическим циклом, иначе существует высокий риск невозврата.

5. Переход стратегии ведения бизнеса от продуктоориентированной к клиентоориентированной. Разработка методов оценки кредитоспособности для сегмента среднего бизнеса.

Как утверждает руководство ВТБ, теперь в Банке Москвы и ВТБ у каждого руководителя предприятия появится персональный менеджер. Модель предполагает, что банки перейдут от принципа эффективной продажи банковского продукта и услуги к принципу, при котором создаваемые продукты и услуги максимально соответствуют потребительским предпочтениям [3].

При работе со средними предприятиями имеет колоссальную важность выбор методики оценки кредитоспособности заемщика, поскольку банкам придется работать с этими предприятиями впоследствии, что окажет прямое влияние и на доходность банка и на уровень просроченной задолженности по ссудам.

Так, традиционно применяемые банками индивидуальный (при работе с крупным бизнесом) и массовый («поточный») подходы (при работе с малым бизнесом и розничными клиентами) не могут применяться для клиентов среднего бизнеса в «чистом виде», т.к. они являются достаточно многогранными, развивающимися и включают в себя клиентские ниши с разнообразными предпочтениями и потребностями.

Поэтому можно предложить банку ввести специальные методы, которые сочетают технологии, применяемые при обслуживании как корпоративных, так и розничных клиентов. На этой основе банку следует внедрить универсальный подход быстрого обслуживания средних предприятий, определяющего рентабельность банка.

Также банк должен определить стратегию и политику в сфере финансирования среднего бизнеса. А именно, следует выбрать приоритетную нишу сегмента среднего предприятия, которая для него является наиболее предпочтительной с позиции повышения доходности, диверсификации рисков, а также конкурентного преимущества.

К примеру, банк ВТБ намерен выйти на новые рынки в сегменте среднего бизнеса. Одно из перспективных направлений – средние строительные компании. Теперь этот сектор должен стать точкой роста [3].

В процессе разработки того или иного кредитного продукта банк должен учесть отраслевые особенности. Многие средние предприятия (к примеру, сфера услуг) не обладают ликвидными основными средствами, удовлетворяющими требования банков к залого. По мере накопления опыта работы с рассматриваемыми предприятиями (статистика риска) и со специфическими видами залогового обеспечения, кредитная организация вполне сможет принимать в залог обеспечение, традиционно считающееся менее ликвидным. Кроме этого, кредитная организация сможет включить целевой кредит на покупку того или иного имущества в отраслевые продукты.

#### **Заключение**

Таким образом, основными проблемами кредитования предприятий среднего сегмента являются:

1. Кризисные тенденции в российской экономике в конце 2014 и начале 2015 гг.
2. Нежелание давать кредиты на открытие бизнеса;
3. Банковское финансирование, предоставляемое средним предприятиям в Российской Федерации, недостаточное;
4. Высоки ставки по кредитам;
5. Сложность оценки банками риска потенциальных заемщиков;

Перспективы развития кредитных отношений с организациями среднего предпринимательства:

1. выделение кредитования среднего бизнеса в отдельное направление;
2. выбор методики оценки кредитоспособности заемщиков-средних предприятий;
3. выбор приоритетной ниши сегмента среднего бизнеса, которая для него является наиболее предпочтительной.

#### *Литература*

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. 29.12.2015 № 408-ФЗ). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/).
2. Альфа-Банк. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.alfabank.ru> (дата обращения 30.05.2016).
3. ПАО ВТБ. Официальный сайт банка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vtb.ru/> (дата обращения 30.05.2016).
4. Министерство финансов Российской Федерации. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.
5. Центральный банк Российской Федерации. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.
6. Юникредит Банк. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.unicreditbank.ru/> (дата обращения 30.05.2016).