

Innovative methods and trends of small business lending in developing countries

Nazrullaev N.

Иновационные методы и тенденции кредитования малого бизнеса развивающихся стран

Назруллаев Н. С.

Назруллаев Нуруллахон Сагдуллаевич / Nazrullaev Nurullakhon - младший научный сотрудник, Научно-исследовательский центр Научные основы и проблемы развития экономики Узбекистана Ташкентский государственный экономический университет, г. Ташкент, Республика Узбекистан

Аннотация: доля малого бизнеса в экономике является основным фактором для роста экономики, так как на сегодняшний день около половины населения трудится в этом секторе. В статье обобщены и проанализированы текущее состояние доступа к банковскому капиталу для малого бизнеса и их источники в развитых странах мира. Мы рассмотрим такие вопросы, как доступ к кредитам и несколько структурных вопросов, которые связаны с препятствиями в восстановлении рынка кредитов для малого и частного предпринимательства.

Abstract: the share of small business in the economy is a major factor for economic growth, since about half of the population works in this sector. The paper summarized and analyzed the current state of access to bank capital for small businesses and their sources in the developed world. We will look at issues such as access to credit, and several structural issues that are related to obstacles to the recovery of the credit market for small and private businesses.

Ключевые слова: банковский кредит, малый бизнес, экономический рост, цены, банковские услуги.

Keywords: bank credit, small business, economic growth, prices, bank services.

Банковский кредит является основным источником внешнего капитала для малого бизнеса, но, несмотря на это на рынке всегда были альтернативные формы заемного капитала для банков, в том числе кредитных союзов, лизинг оборудования и факторингвые продукты (Рис 1). В финансовых рынках имеется широкий спектр альтернативных моделей - в частности, большой сегмент кредитов для малого бизнеса, а также приобретение дебиторской задолженности и инноваций в специализированном вертикальном кредитовании. В этой статье мы сосредоточены на онлайн кредиторах, а именно онлайн кредиторах, чей баланс растет в два раза каждый год, по сравнению с падением около 3 процентов в традиционном банковском секторе. Блэк и Страхан показали, что изменение политики стимулирования конкуренции и консолидации в банковском секторе США сыграли существенную роль в изменении отношения к предпринимателям [2]. Не секрет что малые предприятия все чаще обращаются в Интернет при поиске ссудного капитала.

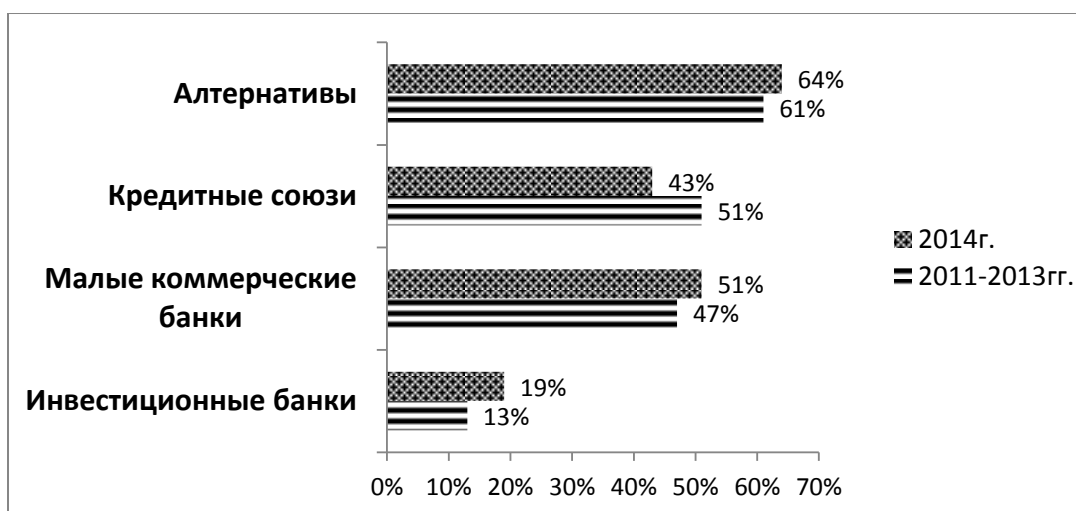


Рис. 1. Общая сумма долга капитала для малого бизнеса, в млрд, на 2014 г. и Ежегодный рост кредитного портфеля, в %

Источники: FDIC Call Reports; Creditcards.com.

В 1994 году Билл Гейтс с сарказмом заметил, что «Розничные банки являются динозаврами». Аарон Гринспен, генеральный директор Think Tank Computer Corporation и создатель мобильных платежей компании FaceCash недавно отметил, что «С учетом текущих рыночных тенденций розничных банковских услуг, к 2020 году их уже не станет и уже в 2015 году почти все небольшие розничные банки будут бороться против более технологически гибких конкурентов».

Несколько факторов сыграли важную роль в этом быстром росте. Во-первых, институциональные долговые и долевыми инвесторы были привлечены из-за сравнительно высоким уровнем доходности, которые были доступны на этом рынке кредитования. Например, исследования показали, что малые предприятия с более длительными банковскими отношениями занимали деньги по более низким ставкам и ссуд под залог, чем другие более мелкие бизнесы [1]. По некоторым оценкам, прямое кредитование малых компаний с помощью некоторых альтернативных источников кредитования фактически поставил более высокую отдачу, чем инвестиции в акции малых компаний. Некоторые эти высокодоходные инвестиции отражаются как большой риск, что альтернативные платформы кредитования готовы взять на себя. Но многие наиболее быстро растущие модели альтернативных онлайн кредитования малого бизнеса являются как средний путь между банками, которые кредитуют в первую очередь наиболее кредитоспособные малые бизнеса, и торговцами выдающих наличных мелких кредитов, которые, как правило, сосредотачиваются на субстандартных кандидатов. Эти новые платформы в основном сосредоточены на «ниже-идеальных» бизнес моделях, которые ищут более качественный продукт, но не могут претендовать на банковский кредит (Рис. 2).



Рис. 2. Одобрение заявлений на получения кредитов

Источник: Biz2Credit Small Business Lending Index.

В заключение можно сказать, что рынок онлайн банковских услуг в развивающихся странах продолжает расти, игнорируя традиционные способы кредитования малого бизнеса. Это создает новые возможности и параллельно риски для регулирующих органов. Стоимость небанковских бизнес-кредитов должен снизиться, будь то за счет конкуренции на рынке или с помощью регуляторов, говорит Рохит Арора, генеральный директор Biz2Credit [4]. Важно будет отметить работу Чоу и Данкелберга, где они показывают, что программы поддержки малого бизнеса в посткризисный период, предназначенные для увеличения заимствования через ослабление путей получения кредитов, были обречены потерпеть неудачу [3].

Из вышесказанного становится ясно, что не только в развивающихся странах мира, но и в Узбекистане ставится задача, найти адекватный капитал для малых предприятий, ищущих финансовые ресурсы для дальнейшего развития. Для того чтобы облегчить эту ситуацию, мы рекомендуем следующие несколько возможные решения, что в перспективе позитивно будет влиять на инвестиционный климат страны. Во-первых, создать единую объективную базу данных по кредитным рискам, доступ, к которым будет во всех банках и страховых компаниях. Во-вторых, создать альтернативные мини-кредиты для поддержания предприятия сильно ограниченными финансовыми ресурсами, которые имеют высокий рост производительности. Краткосрочные кредитные карты для использования предприятиями только для погашения краткосрочных обязательств могут послужить для этой цели. В краткосрочном горизонте вышеупомянутые предложения могут создать определённые трудности и сказываться в росте экономики, но нельзя забывать, что в перспективе они могут открыть новые возможности по решению стратегических проблем в этом секторе.

Литература

1. *Berger Allen and Udell Gregory*. “Small Firms, Commercial Lines of Credit, and Collateral”, *Journal of Business*. Pp. 351-382, 1995.
2. *Black S. E. and Strahan P. E.* “Entrepreneurship and Bank Credit Availability”. *Journal of Finance* 57. Pp. 2807-2833, 2002.
3. *Chow Michael J. and William C. Dunkelberg*. “Small Business Borrowing and the Bifurcated Economy: Why Quantitative Easing Has Been Ineffective for Small Business”, *Business Economics* 48. Pp. 214-223, 2013.
4. Bloomberg BusinessWeek. “How Much is Too Much to Pay for a Small Business Loan?” May 17, 2014. [Electronic resource]. URL: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-05-16/how-much-is-too-much-to-pay-for-a-small-business-loan/> (18.11.2016).