

## **АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО РЫНКА Г. САМАРЫ С ЦЕЛЬЮ ИЗУЧЕНИЯ УСЛОВИЙ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА**

*А.А. Прохоренко*<sup>13</sup>

НОУ ВПО «Поволжский институт бизнеса»  
443010, г. Самара, ул. Галактионовская, 141  
E-mail: pib1993@mail.ru

*Ю.В. Дмитриева*<sup>14</sup>

ФГБОУ ВПО «Самарский государственный технический университет»  
443100, г. Самара, Молодогвардейская, 244  
E-mail: yulia\_dmitry@mail.ru

*Проанализированы условия, на которых банки г. Самары предоставляют кредитные средства субъектам малого бизнеса. Сделана попытка обоснования качества условий банков для малых предприятий.*

**Ключевые слова:** *кредитование малого бизнеса, предпринимательство, новое предприятие, коммерческие банки.*

Активная работа коммерческих банков в области кредитования является неременным условием успешной конкуренции этих учреждений, ведет к росту производства, увеличению занятости, повышению платежеспособности участников экономических отношений, среди которых определенную долю занимают представители малого бизнеса.

Сегодня Россия отстает от большинства развитых стран по основным показателям, характеризующим сферу малого бизнеса. Это свидетельствует о недостаточном развитии данного сектора российской экономики, что не позволяет ему в полной мере осуществлять все свои функции.

Одной из главных проблем малого бизнеса является низкий уровень финансовой обеспеченности большинства малых предприятий, что объясняется трудностями с первоначальным накоплением капитала, поэтому особую значимость для них приобретает возможность получения банковских кредитов на приемлемых условиях.

Кредитование банками малого предпринимательства позволяет решить проблему дефицита ресурсной базы предприятий. Ведь далеко не все вновь появляющиеся на рынке малые предприятия имеют собственный стартовый капитал.

Недостаток финансирования не позволяет субъектам малого бизнеса эффективно развиваться, что проявляется в отсутствии возможности своевременного исполнения обязательств перед контрагентами и осуществления инвестиционной деятельности (обновление основных фондов, расширение объемов бизнеса).

---

<sup>13</sup> *Алевтина Алексеевна Прохоренко* (д.э.н., профессор), ректор НОУ ВПО «Поволжский институт бизнеса».

<sup>14</sup> *Юлия Вячеславовна Дмитриева*, магистрант направления подготовки «Менеджмент».

Стремясь обезопасить себя, коммерческие банки подчас закладывают повышенный процент, дабы компенсировать возможные потери от невозврата кредита. Оценку финансового состояния клиента банки проводят на основании его официальной отчетности, скорректированной с учетом реальной деятельности. Большинство методик базируются на основных принципах кредитных взаимоотношений банков с малым бизнесом. Ниже представлены наиболее главные, на наш взгляд, принципы:

- не предоставлять кредит, если предприятие находится в критической ситуации или средства необходимы для погашения другого кредита;
- определять кредитоспособность заемщика только на основе анализа его реального финансового положения;
- учитывать конкурентоспособность заемщика, репутацию, деловые и профессиональные качества руководства предприятия;
- учитывать трудности предоставления малым предприятием кредитоспособных поручителей, используя комбинированный залог;
- оперативно решать вопрос о предоставлении кредита и при положительном решении постоянно следить за состоянием бизнеса клиента и сроками погашения кредита.

Как видно из указанных выше принципов, все они касаются уже действующих предприятий, т. е. новым фирмам очень редко удается получить финансовую помощь от банка.

Хотелось бы отметить, что к основным проблемам банковского кредитования малых предприятий с точки зрения банка относят факт отсутствия у таких предприятий кредитной истории, а также потребность в небольших суммах и, как следствие, невыгодное обслуживание таких кредитов (при его значительных расходах на анализ кредитной заявки).

Поэтому прежде чем обратиться за кредитом, будущему предпринимателю необходимо изучить условия кредитования, предлагаемые различными финансовыми организациями, и обоснованно сделать выбор конкретного учреждения. При этом необходимо помнить, что банки неохотно кредитуют предприятия, чья доля собственных средств в проекте менее 30 %.

Авторами был проведен анализ кредитного рынка г. Самары с целью изучения условий, в рамках которых банки кредитуют малый бизнес. В процессе анализа выяснилось, что на сегодня в Самаре около 30 банков предоставляют кредиты малому бизнесу. Из всех были отобраны 5 банков, кредитующих малый бизнес по ставке ниже 20 %. Основными критериями послужили ставка по кредиту, материальное обеспечение заемщика (малого предприятия), особенности предоставления кредита и преимущества конкурентной программы перед другими. Результаты анализа представлены в таблице.

**Сравнительный анализ условий выдачи кредита различными банками г. Самары**

Банк	<i>Росбанк</i>	<i>Уралсиб</i>	<i>ВТБ 24</i>	<i>Сбербанк России</i>	<i>Альфа-Банк</i>
Программа	Экспресс-кредит	Бизнес-доверие	Инвестиционный	Бизнес-старт	Партнер
Сумма, руб.	100 000–3 000 000	100 000–3 000 000	От 4 000 000	100 000–7 000 000	350 000–6 000 000
Ставка годовая, %	19–19,5	От 17,75	От 11,1	18,5	От 14 (до 14.07.2014)
Срок, мес.	3–36	6–36	До 84	До 42	6–36
Оформление (материальное обеспечение)	Не требуется	Не требуется	Товары в обороте, оборудование, транспорт, недвижимость, залог третьих лиц. Возможность не обеспечивать залогом до 15 % суммы кредита	Приобретаемое имущество, оборудование (залог приобретаемого оборудования, страхование обязательно)	Не требуется
Поручительство	Собственников бизнеса, супруга/супруги	Супруга/супруги, любого физического лица	Супруга/супруги, Фонда поддержки малого предпринимательства	Физического лица или партнера банка	Супруга/супруги
Погашение кредита	Аннуитетные платежи	Аннуитетные платежи	Аннуитетные платежи	Аннуитетные или дифференцированные платежи (по выбору клиента)	Аннуитетные платежи
Особенности	Предоставляется на пополнение оборотных средств (3-18 мес.), приобретение основных средств или инвестиции (3-36 мес.)	Срок рассмотрения заявки, оформления и выдачи кредита - не более 5 дней	Комиссия за оформление кредита – от 0,3 %. Срок ведения бизнеса – не менее 6 мес.	Первоначальный взнос – не менее 20 % от суммы кредита. Основное требование – отсутствие текущей предпринимательской деятельности в течение последних 90 календарных дней. Предоставляется для создания бизнеса по программе франчайзинга или на основании типового бизнес-плана	Комиссия за рассмотрение заявки – 2 %. Срок заимания заемщиком должности единоличного исполнительного органа юридического лица – не менее 6 мес. на дату подачи заявки
Преимущества	Пополнение оборотных средств; приобретение основных средств; инвестиции	На любые цели, связанные с бизнесом клиента, а также для собственника бизнеса на потребительские цели. Быстрые деньги без залога и комиссий	Отсрочка погашения основного долга до 6 месяцев. Формы предоставления: разовый кредит, невозобновляемая кредитная линия	Отсрочка погашения основного долга до 6 месяцев. Отсутствие комиссии за обслуживание кредита. Заявку можно подать в качестве физического лица. Формы предоставления: разовый кредит, невозобновляемая кредитная линия	На любые цели; решение за 30 мин; упрощенный пакет документов; отсутствие комиссий за сопровождение и досрочное погашение кредита

Кредитование осложняется не столько размером процентной ставки, которая, несомненно, является конкурентным преимуществом данной программы перед другими, сколько условиями предоставления кредита.

Альфа-банк, Уралсиб и ВТБ 24 предоставляют средства под достаточно низкий процент (от 11,1 %). Банк ВТБ 24 имеет еще одно несравненное преимущество – кредит может предоставляться на срок до 7 лет (тогда как максимальный срок предоставления кредитных средств в других банках в 2 раза меньше).

Также в ВТБ 24 и в Сбербанке предоставляется отсрочка погашения основного долга на 6 месяцев. Для новых предприятий, которые в начале своей деятельности еще не имеют достаточных средств, чтобы расплатиться по своим обязательствам, данный факт является значимым.

Используя результаты проведенного анализа кредитного рынка на предмет помощи малому бизнесу, любой предприниматель может выбрать для себя конкретный банк, чьи условия покажутся ему наиболее оптимальными для его бизнеса.

Банки много говорят о своей поддержке предпринимателям, выступая на пресс-конференциях различных СМИ [1]. Но на практике оказывается, что такая поддержка является голословной, ведь основная судьбоносная помощь предпринимателям необходима именно в момент открытия фирмы.

На основе данных, полученных при анализе условий различных программ кредитования субъектов малого бизнеса, авторы пришли к выводу, что лишь малая доля самарских банков может выдать кредит малому предприятию, еще не существующему на рынке. Несмотря на выгодность условий, такие банки, как Уралсиб, ВТБ 24 и Альфа-банк, оказались в категории неприемлемых, так как для принятия решения о выдаче кредита они требуют финансовую отчетность и минимальный полугодовой срок ведения бизнеса, которых у нового предприятия попросту нет.

Таким образом, было выявлено, что начинающим предприятиям в Самаре готовы оказать поддержку только Сбербанк и Росбанк. Однако условия, выдвигаемые Сбербанком, весьма специфичны. Этот банк предоставляет кредит на открытие бизнеса только по программе франчайзинга либо по установленному списку типовых бизнес-проектов, разработанных партнером банка. К таким организациям, на которые уже готов бизнес-план, относятся ателье, кафе, кофейня, парикмахерская, салон красоты, химчистка и пр. Поэтому если формат новой организации не входит в список и не открывается по франшизе, то на кредит данного банка в этом случае рассчитывать не стоит.

В случае когда рассматривается новое предприятие, вместе с заявкой в банк предоставляется подробный бизнес-план, который должен содержать сведения о целях проекта и методах и технологиях ведения бизнеса. На его основании принимается решение о целесообразности выдачи кредита. В случае положительного решения на весь период действия кредита заемщик обязан предоставлять банку

балансы, отчеты о прибылях и убытках, отчеты о поступлении наличности и другие материалы. Их тщательный анализ и сопоставление с прошлыми отчетами могут указать на возможные угрозы.

Хотелось бы, чтобы банки служили предприятиям опорой и поддержкой. К сожалению, не всегда условия, выдвигаемые банками, приемлемы для предпринимателей. Это и высокие ставки по обслуживанию кредитов, и наличие финансовой отчетности, и условие функционирования фирмы в течение минимум 6 месяцев.

Нельзя не сказать, что порог в 20 % годовых (который использовался при сегментации рынка кредитов малому бизнесу) достаточно велик и помощь на таких условиях вряд ли можно назвать поддержкой. Все-таки хотелось бы, чтобы он был ниже. К примеру, в исламских странах запрещено выдавать кредиты под процент, потому что религия не разрешает заниматься ростовщичеством. В бизнесе заключаются инвестиционные соглашения. В случае, если предприниматель, получивший кредит, имеет прибыль, – он делит ее с банком, если же случается убыток – банк не будет требовать возврата средств вообще.

Может быть, российским банкам следует быть более лояльными к предприятиям, которые только начинают свой бизнес? Если снизить ставки кредитования не представляется возможным, то новым предприятиям необходимо дать возможность хотя бы отсрочки платежа на 3-6 месяцев, пока предприятие входит на рынок и, по сути, не имеет средств для выплаты по кредиту.

### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. *Афанасьева О.* Стать бизнесменом и преуспеть // Комсомольская правда. – 2014. – 29 мая. – С. 13-15.
2. Официальный сайт ОАО АКБ «РОСБАНК». Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.rosbank.ru/ru>.
3. Официальный сайт ОАО «УРАЛСИБ». Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://www.bankuralsib.ru/index.wbp>.
4. Официальный сайт ЗАО «Банк ВТБ 24». Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.vtb24.ru>.
5. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России». Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru>.
6. Официальный сайт ОАО «АЛЬФА-БАНК». Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://alfabank.ru>.

Поступила в редакцию 02/VI/2014;  
в окончательном варианте – 10/VII /2014

UDC 336.77:334.72 (470.43)

**THE ANALYSIS OF SAMARA'S CREDIT MARKET FOR RESEARCH  
CREDIT CONDITIONS FOR SMALL BUSINESS**

***A.A. Prokhorenko***

Volga Institute of Business  
141, Galaktionovskaya st., Samara, 443010

***Yu. V. Dmitrieva***

Samara State Technical University  
244, Molodogvardeyskaya st., Samara, 443100

*The analysis of credit conditions by Samara's banks for small business was conducted in this paper. Attempt to prove quality bank's credit conditions for small enterprises was made.*

***Keywords:*** *financing of small business, business, new enterprise, commercial banks.*

Original article submitted 02/VII/2014;  
revision submitted – 10/VII /2014

---

*Alevtina A. Prokhorenko* (Dr. of Economics, Professor), Rector NOU VPO «Volga Institute of Business».

*Yulia V. Dmitrieva*, Undergraduate direction «Management».