

М. В. Бартенева, магистрант Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Юго-Западный государственный университет", г. Курск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

Малый и средний бизнес (МСБ) является важнейшим сегментом экономики, развитие которого обеспечивает экономическую, социальную и политическую стабильность страны. Опыт зарубежных стран показывает, что малые и средние предприятия производят основную часть ВВП, обеспечивают занятость большинства населения, в их сфере осуществляется подавляющая часть всех инноваций.

В сложившихся экономических условиях кредитование МСБ становится перспективным и динамично развивающимся направлением деятельности коммерческих банков. При этом оно выступает одним из наиболее сложных направлений ввиду наличия большого количества проблем, препятствующих эффективному осуществлению банками процесса кредитования и тормозящих развитие самого МСБ, что, в свою очередь, сдерживает экономический рост страны.

Среди многочисленных проблем кредитования банками МСБ можно выделить следующие:

- отсутствие четко регламентированной системы оценки деятельности субъектов МСБ, упрощенного порядка рассмотрения заявок;
- непрозрачность МСБ;
- высокие риски невозврата кредитов;
- отсутствие ликвидных залогов;
- отсутствие кредитной истории у клиентов;
- недостаточная экономическая и юридическая грамотность клиентов;
- недостаточная государственная поддержка малого бизнеса.

Наличие вышеуказанных проблем приводит к следующей ситуации. С одной стороны, имеет место отсутствие четкого механизма предоставления кредитов МСБ, высокая рискованность данного рода сделок и, как следствие, большое количество отказов в предоставлении кредитов со стороны банков. С другой стороны, у предпринимателей и иных субъектов МСБ имеется масса претензий к банкам, касающихся сроков получения кредитов, процентов по кредитам, волокиты с документами, сроков погашения кредитов и т.д.

Таким образом, становится очевидной необходимость принятия комплекса мер для решения существующих проблем и противоречий. При этом коммерческим банкам необходимо внедрять специальные подходы, обеспечивающие сочетание технологий, применяемых в работе как с

корпоративными, так и с розничными клиентами, и на этой основе создать унифицированную систему быстрого обслуживания клиентов.

По прогнозам экспертов, в ближайшее время конкуренция среди банков по направлению кредитования МСБ усилится. Огромную роль при получении кредитов МСБ будет играть уровень сервиса. Наиболее важными критериями при получении кредита станет не процентная ставка, а сроки получения кредита, быстрота принятия решения о возможности финансирования. Вследствие этого будет происходить дальнейшее сокращение времени оформления кредитов, уменьшение количества необходимых для этого документов, рост доли беззалоговых кредитов, снижение процентных ставок и увеличение сумм кредитования.