

УДК 336.77

DOI: 10.21779/2500-1930-2019-34-4-78–82

П.Г. Исаева, Г.З. Абдулхаликов

Банковский кредит как источник формирования финансовых ресурсов предприятий

Дагестанский государственный университет; Россия, 367000, г. Махачкала; ул. М. Гаджиева, 43а; isaevapatimat@rambler.ru, abdulxalikov1998@mail.ru

В статье рассмотрена актуальная тема кредитования, определены методы кредитования для предпринимателей, способствующие развитию бизнеса. В России уровень развития кредитования предприятий довольно низкий. Во многом это связано с неэффективностью их финансирования, что влечет дефицит средств для операционной и инвестиционной деятельности. При этом предельно ограниченным следует признать доступ подобных предприятий к источникам финансирования. В результате проблема совершенствования кредитования малых и средних предприятий приобретает все большую актуальность.

Ключевые слова: *банковский кредит, кредитование, физические и юридические лица, предприятие, финансирование.*

На современном этапе развития банковской сферы существует множество видов кредитования для различных целей и применения. В науке под методами кредитования понимают определенные способы предоставления кредита и погашения кредита в соответствии с принципами кредитования. Различными способами кредитования пользуются индивидуальные предприниматели для эффективного развития своей деятельности. Предпринимательство можно охарактеризовать как самостоятельную организацию, инициативную и рисковую деятельность. А главная характерная черта – это финансовая независимость, поэтому часто индивидуальные предприниматели прибегают к банковским услугам, чтобы поддержать свое детище [1].

В рыночной экономике кредитные отношения реализуются путем деятельности независимых конкурирующих между собой коммерческих кредитных учреждений, существование которых прямо зависит от кредитоспособности их клиентов. Важным стимулом для банков является конкурентная борьба за привлечение кредитных средств на рынке кредитных ресурсов. Покупая ресурсы на свободном рынке кредитных ресурсов и продавая их предприятиям, коммерческие банки осуществляют прямое воздействие на развитие рыночной экономики.

Предприниматель, который планирует осуществить привлечение кредитных средств, должен грамотно выбрать кредитную организацию. Сначала следует тщательно ознакомиться с тем, что предлагают банки-лидеры, и только потом остановить свой выбор на тех кредиторах, которые предоставляют наиболее выгодные соглашения.

Наряду с этим следует понимать, что предъявленные кредитные соглашения не считаются неоспоримым утверждением, так как для берущего в кредит человека они могут быть изменены в силу определенных обстоятельств. Таким образом, при оценочном прогнозе банковских услуг не стоит заострять свое внимание только на просмат-

ривании банковских рыночных предложений и тарифов, которые рекламируют банковские учреждения при помощи масс-медиа.

Банковскими учреждениями предоставляются различные виды кредитов, однако часть из них связана с серьезными рисками, тогда как другая – дает предпринимателю большие возможности:

- кредит под залог;
- кредитная линия;
- кредит без залога;
- взятие кредита на приобретение (расширение средств валового дохода) [2].

В течение сотрудничества клиента и банка лимит кредитной линии может пересматриваться. Процесс кредитования связан с изучением факторов риска предприятия, которые могут повлечь за собой непогашение и невыполнение обязательств в установленный срок. Кредитование платежеспособных заемщиков производится с использованием контокоррента – единого активно-пассивного счета. Он показывает финансовое положение организации путем зачисления по дебету платежей клиента, а по кредиту зачисления выручки и других прибыльных платежей в пользу организации [3].

Естественно, что предоставляя такую услугу предпринимателю, банк имеет определенный риск, поэтому необходимо обращать внимание и на управление организацией. По мнению Черкесовой Э.Ю., «компетентный менеджмент является основным условием конкурентоспособности предприятия, его финансового успеха, многие специалисты в управлении персоналом структурируют набор основных компетенций для менеджеров, выделяя в качестве основного конкурентного преимущества предприятия человеческий капитал и управленческий потенциал. Только та компания, которой удастся эффективно использовать свои трудовые ресурсы, применять современные подходы к их оценке и развитию, формирует качественную систему управления, добьется успехов в своей деятельности» [9]. Нельзя не согласиться, т. к. грамотное управление организацией является залогом успешного развития бизнеса.

Ключевыми вопросами финансового прогнозирования становятся анализ и прогноз способности компании обеспечить такую прибыль по основной деятельности, которая гарантировала бы своевременное погашение кредита и процентов по нему. Таким показателем финансового прогнозирования является расчет совместного эффекта операционного и финансового левериджа, который позволяет оценить совокупный риск, связанный с предприятием.

Для оценки эффективности использования банковского кредита необходимо рассчитать коэффициент финансового левериджа, при этом учитываются все долговые обязательства клиента банка независимо от их сроков.

За пример можно взять данные для расчета эффекта финансового рычага ООО «Капитал-Инвест» за 2017–2018 гг. (табл. 1).

Таблица 1. Расчет эффекта финансового рычага ООО «Капитал-Инвест», тыс. р.

Показатель	2017	2018
Балансовая прибыль, тыс. руб.	31 031	66 134
Налоги из прибыли, тыс. руб.	13 455	28 343
Уровень налогообложения, коэффициент	0,3	0,3
Среднегодовая сумма капитала, тыс. р. собственного	802 702	1 098 248,5
заемного	477 886	258 500

Плечо финансового рычага (отношение заемного к собственному)	0,59	0,24
Экономическая рентабельность совокупного капитала, %	23,1	27,6
Средняя ставка процента за кредит, %	15	15
Темп инфляции, %	1,1	1,1
Эффект финансового рычага с учетом выплаты процентов по кредиту	3,3	2,1
Эффект финансового рычага с учетом влияния инфляции	47,1	15,7

Источник: составлено автором на основе финансовой отчетности ООО «Капитал-Инвест»

В результате проведенного расчета в данной таблице можно сделать вывод, что в условиях инфляции эффект финансового рычага понижается по сравнению с эффектом финансового рычага при учете выплаты процентов по кредиту. Однако в 2018 году также наблюдается понижение рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия [4].

Среди юридических лиц наиболее остро проблемы кредитования стоят в секторе малого и среднего бизнеса. Российскому сектору малого и среднего бизнеса (далее МСБ) объективно присуще неблагоприятное положение на рынке инвестиционных ресурсов.

Для кредитной работы с предприятиями сферы МСБ характерны повышенные риски. Это означает, что подобные хозяйствующие субъекты обладают свободным доступом лишь к краткосрочным заимствованиям из неформальных источников (из ростовщического капитала, средств знакомых людей). Доступ на рынок инвестиционных займов для данной категории хозяйствующих субъектов фактически закрыт.

Таким образом, именно специфика хозяйственной деятельности малых предприятий определяет их особенное положение на кредитном рынке, обуславливает используемые технологии кредитования, обосновывает пути совершенствования механизмов кредитования МСБ [5].

В целях совершенствования механизмов кредитования российского МСБ требуется реализация комплексного системного подхода. Для этого необходимо:

- 1) сформулировать приоритеты кредитной политики, актуальные для МСБ России, а также долгосрочную стратегию развития операций на кредитном рынке в форме единого меморандума;
- 2) сформировать нормативно-методическую основу для кредитования МСБ, включающую стандарты, методики и положения о кредитовании;
- 3) внедрить эффективную универсальную систему внутрибанковского мониторинга финансового положения, надежности и использования полученных займов хозяйствующими субъектами, относящимися к сфере МСБ;
- 4) разработать универсальные меры банковского контроля, позволяющие в превентивном порядке избегать ситуаций, связанных с непогашением кредитных обязательств;
- 5) обеспечить развитие системы рефинансирования кредитных портфелей банковских организаций с использованием инструмента залога прав требования по договорам займа, заключенным с предприятиями сектора МСБ;

6) сформировать комплекс универсальных мер для минимизации рисков, связанных с невозвратом кредитных ресурсов;

7) обеспечить совершенствование механизмов страхования рисков [6].

Таким образом, по результатам проведенного анализа было выявлено, что кредитование предприятий малого и среднего бизнеса затруднено вследствие повышенных рисков, связанных со спецификой предприятий МСБ, а также уклонением их от уплаты налогов.

Высокая экономическая значимость развития субъектов малого и среднего бизнеса и необходимость решения проблем, связанных с кредитованием данного сегмента, подтверждают актуальность модернизации существующей системы кредитования России, а именно, внедрения новых инструментов кредитования. Так, адаптация зарубежного опыта к российской практике позволит нарастить объемы кредитования малого и среднего бизнеса, что будет способствовать его развитию, а также отдаче в реальный сектор «обратного импульса».

Однако стоит отметить, что полное заимствование существующих за рубежом принципов формирования системы кредитования не даст положительного эффекта. Необходимо учитывать ограничивающие факторы, а также применимость тех или иных инструментов в России, опираясь на страновые различия.

Система кредитования предпринимательской деятельности в России находится на пути модернизации, поэтому внедрение новых инструментов кредитования позволит увеличить доступность кредитных ресурсов для субъектов малого и среднего бизнеса и объем выдачи кредитов, что благотворно отразится на их развитии [7].

Малому и среднему бизнесу достаточно сложно привлекать кредиты, так как возникает сразу много проблем: завышенный тариф, чрезмерная подозрительность банковских учреждений, а также проблемы при регистрации всех необходимых бумаг. Однако, если предприятие не обладает большим валовым доходом, то только так оно может получить кредит [8]. Предпринимателю в данном случае требуется разбираться в видах кредитования, выполнять рекомендации банка, не бояться общения с банковским учреждением, и только так он сможет получить требуемую финансовую помощь.

Литература

1. Алексеенко А.А. Проблемы кредитования предприятий коммерческими банками в России // Ростовский научный журнал. – 2018. – № 12. – С. 161–167.
2. Афанасьева О.Н. Проблемы банковского кредитования реального сектора экономики // Банковское дело. – 2004. – № 4.
3. Денисова Л.А. Формирование и погашение кредиторской задолженности // Финансы. – 2018. – № 8.
4. Морковкин Д.Е. Проблемы и приоритеты финансирования инновационного развития реального сектора экономики // Вестник Финансового университета. – 2015. – № 6 (90). – С. 39–49.
5. Осуществление выбора по кредитному виду. – Режим доступа: <http://sroki-uplaty-nalogov.ru/kredit-dlya-malogo-biznesa.php> (дата обращения: 24.09.2019).
6. Панченко Т.М. Нормирование процентов по полученным заемным средствам // Аудиторские ведомости. – 2017. – № 6.
7. Тюмина Е.В. Перспективные методы применения кредитования в предпринимательской деятельности России // Наука через призму времени. – 2019. – № 2 (23). – С. 34–35.

8. Черкесова, Э.Ю. Методические подходы к оценке управленческого потенциала как эффективного инструмента компетентного менеджмента // Вестник Южно-Российского государственного технического университета. – 2016. – № 15. – С. 28.

Поступила в редакцию 1 ноября 2019 г.

УДК 336.77

DOI: 10.21779/2500-1930-2019-34-4-78–82

Bank credit as a source of formation of financial resources of enterprises

P.G. Isaeva, G.Z. Abdulkhalikov

Dagestan State University; Russia, 367000, Makhachkala; M. Gadzhiev st., 43a; isaevapatimat@rambler.ru, abdulxalikov1998@mail.ru

The article considers the topical issues of lending, determines certain methods of lending to entrepreneurs contributing to business development. In Russia, the level of development of lending to enterprises is quite low. This is largely due to the inefficiency of their financing which leads to a shortage of funds for operating and investment activities. At the same time, the access of such enterprises to sources of financing should be recognized as extremely limited. As a result, the problem of improving lending to small and medium-sized enterprises is becoming increasingly urgent.

Keywords: *Bank credit, lending, individuals and legal entities, enterprise, financing.*

Received 1 November, 2019