

dfghj

**СОДЕРЖАНИЕ**

[ВВЕДЕНИЕ 2](#_Toc104126243)

[1 Теоретические аспекты изучения сущности предпринимательства 4](#_Toc104126244)

[1.1 История становления и развития предпринимательства 4](#_Toc104126245)

[1.2 Формы и виды предпринимательской деятельности 7](#_Toc104126246)

[1.3 Кредитное предпринимательство как особый вид деятельности 13](#_Toc104126247)

[2.2 Проблемы развития кредитного предпринимательства в РФ 21](#_Toc104126248)

[2.3 Перспективы развития КП в России 25](#_Toc104126249)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 31](#_Toc104126250)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 33](#_Toc104126251)

# **ВВЕДЕНИЕ**

Предпринимательство является важнейшим фактором успешного и перспективного развития рыночной экономики. Оно имеет свою историю становления. Предпринимательство в разные исторические периоды имело свои формы, особенности, и с течением времени оно преобразовывалось и совершенствовалось.

На сегодняшний день, хоть предпринимательство и имеет большое значение, в РФ оно пока, что не является ведущей составляющей экономики. В связи с последними событиями, кредитное предпринимательство сталкивается со многими препятствиями на пути развития.

*Актуальность* исследования проблем и развития кредитного предпринимательства в России определена его нарастающей востребованностью среди людей, желание граждан заниматься своим делом, работать на себя, а также политикой государства по данному направлению.

*Целью*работы является изучение перспектив и проблем кредитного предпринимательства в современной России.

*Задачи:*

-определение сущности кредитного предпринимательства в РФ,

- рассмотреть перспективу развития кредитного предпринимательства в России,

- определить специфику развития малого и среднего предпринимательства в России,

- выявить проблемы кредитования малого и среднего предпринимательства в РФ и возможности их решения.

*Объект исследования* **–**кредитное предпринимательство.

*Предмет исследования* **–** специфика и проблемы развития кредитного предпринимательства в России.

*Информационной базой* для написания данной работы послужили научные статьи, учебные пособия, ресурсы интернета, статистические данные Правительства РФ.

*Структура курсовой работы* определена актуальностью, целью и задачами исследования и отражена в введении, двух главах, в заключении и списке использованных источников. Во введении находится актуальность темы исследования, поставлена цель работы, определены задачи, объект и предмет ее изучения. В первой главе представлена теоретическая составляющая, рассматривающая теоретические положения заданной темы. Во второй главе рассмотрены основные направления, перспективы развития кредитного предпринимательства, а также проблемы, с которыми сталкивается кредитное предпринимательство в процессе развития. В заключении работы определены основные выводы по данной теме.

**1 Теоретические аспекты изучения сущности предпринимательства**

* 1. **История становления и развития предпринимательства**

Предпринимательство появилось вместе со становлением рыночных отношений. Предпринимательская деятельность — это деятельность экономическая. Предпринимательство всегда сопряжено с некоторой неопределенностью и неустойчивостью, возможностью невостребования результатов свой деятельности, что означает неизбежность риска, а в частности угрозу потери времени, ресурсов, прибыли. [1]

Российское предпринимательство насчитывает свыше тысячи лет. Однако на ранних этапах истории предпринимательства, ввиду неразвитости экономических отношений, оно могло проявить себя не иначе как в торговой деятельности.

Предпринимательская деятельность на Руси столетиями велась в интересах укрепления государства и обеспечения многочисленной армии. Торговая жизнь играла большую роль в освоении и объединении русских земель. Большое число людей включалось в экономическую деятельность, и начало проявлять интерес к ее результатам.

Большое рост и развитие предпринимательства в России было связано с историческим характером народа—деятельным, расчетливым, целеустремленным. Одно из важнейших мест в развитии предпринимательства Руси занимало купечество. Купцы-профессионалы и купеческий капитал, относительно, появились в XI в. Это была самая активная практически во всех отношениях часть населения. К XVII в. в городах сложилась иерархия: гости и гостиная сотня (купцы, торгующие за рубежами государства), суконная сотня, черные сотни (средние, мелкие и розничные торговцы) и слободы.

Купцы вели торговлю и промысловую деятельность артелями или компаниями.

Самые основательные и крупные предприниматели объединялись в торгово-промышленные ассоциации. Возникающие между предпринимателями и потребителями противоречия и недопонимания решались в специальном торговом суде. Купцы, входившие в ассоциацию, имели много привилегий и в случае финансовых трудностей им предоставлялись различные льготы по типу: кредитов или безвозмездной помощи. Вступить в ассоциацию мог только состоятельный и обеспеченный предприниматель. Кроме ассоциаций в русских городах существовали и другие различные профессиональные объединения предпринимателей.

Деятельность русских купцов и предпринимателей в XVII в. была распространена по всей территории страны. Наибольшую популярность на Руси получила ярмарочная торговля.

Данное решение многих проблем было исторически обусловлено свободным, инициативным характером развития хозяйства в России, чуждым централизму и административному воздействию. Для русских предпринимателей ярмарка была одной из самых понятных, доступных и выгодных форм хозяйственного общения, развивавшихся в рамках народных традиций и обычаев, в основе которых лежала жизнь крестьянской Руси.

Что же касается понятия предпринимательства, то с точки зрения римских юристов, предпринимательство — занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая. Впервые экономическое определение слова «предприниматель» появилось во Всеобщем словаре коммерции, изданном в Париже в 1723 г., где под ним понимался человек берущий «на себя обязательство по производству или строительству объекта».

Француз К. Бодо отмечал, что «предприниматель должен обладать определенным интеллектом, владеть информацией и знаниям».

У нынешнего и прошлого предпринимательства есть два сходства. Первое — это то, что предпринимательством занимается и занималась в основном молодежь, а второе — предпринимательству приходится и приходилось преодолевать постоянное, скрытое и явное противодействие государственной бюрократии.

Тем не менее за время всей истории развития России предпринимательство переживало времена как расцвета, так и глубокого кризиса, формируя свои особенности и традиции.

Сравнительно недолгая история существования официального предпринимательства в современной России и негативное восприятие обществом данной категории в советский период дало о себе знать. Образ предпринимателя как мошенника, спекулянта прочно закрепился в головах советских людей, данный вид деятельности был недопустим и рассматривался как протест коллективному сознанию, как противоречащее коллективным целям и приоритетам. В начале 90 х гг. ХХ в. только самые смелые, отчаявшиеся и оставшиеся без всякой возможности другого заработка постепенно начинали свой путь предпринимателя. Первые годы они находились в постоянной «борьбе» с собой, с ближним окружением, с обществом в принципе, показывая и доказывая, что это такой же честный труд, как и на любом государственном предприятии, что осуществляется он в рамках принятых законов и может приносить честный доход. Яркой особенностью развития малого предпринимательства 90-гг. ХХ в. можно назвать вынужденный характер его реализации. Люди начинали заниматься предпринимательской деятельностью вынужденно, отсутствие работы на государственных предприятиях, низкая заработная плата, которой не хватало на обеспечение даже элементарных нужд семьи. И несмотря на то, что предприниматель того периода — это чаще всего человек с высшим образованием, с опытом работы в престижных сферах деятельности советского периода (учитель, врач, инженер и т. д.), с определенным набором положительных и важных личностных качеств и характеристик, чаще всего его образ для большинства советских людей был крайне негативным.

**1.2 Формы и виды предпринимательской деятельности**

Предпринимательство— инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или чистого дохода, осуществляемая от своего имени и под юридическую ответственность юридического лица. Предпринимательство предполагает имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия (государственное, открытое АО, закрытое АО, товарищество, ин7дивидуальне частное предприятие, производственный коллектив, муниципальное, унитарное предприятие). [3]

Основные формы предпринимательской деятельности:

1. индивидуальная;
2. коллективная — предпринимательство юридических лиц.

К первой группе субъектов относится частное предпринимательство граждан, которые занимаются индивидуальной предпринимательской деятельностью, а также коллектив граждан, которые осуществляют предпринимательскую деятельность "под общей фирмой" на основании договора полного товарищества.

Вторая группа субъектов, относится к коллективной предпринимательской деятельности и охватывается общим собирательным термином "предприятие": это унитарные государственные и муниципальные предприятия — наследство от планово-распорядительной экономики — и "рыночные" организационно-правовые формы: это коммандитное (смешанное) товарищество (или товарищество на вере), товарищество с ограниченной ответственностью, акционерное общество.

Все вышеперечисленные субъекты предпринимательской деятельности реализуют руководство собственной предпринимательской деятельности путем определения целей, задач, стратегий своей деятельности; форм использования имущества и выходят на рынок со своими товарами, работами, плодами и услугами и вступают в различные правоотношения между собой, с потребителями собственной продукции и государством. Неудивительно, что наряду с основными законодательными нормами и актами, регулирующими экономику государства, имеются специальные институты и нормы, которые относятся лишь к предпринимательской деятельности.

Так, индивидуальное предпринимательство имеет правовую форму организации без вовлечения наемного труда и с вовлечением наемного труда, а также имеет место осуществление предпринимательства в форме фермерского хозяйства, индивидуального предприятия.

Таким образом, имеются три группы субъектов предпринимательского права:

1. предприятия (предприниматели);
2. организации управления и регулирования хозяйственной деятельностью;
3. внутрихозяйственные подразделения.

По виду или назначению предпринимательскую деятельность можно классифицировать на производственную, коммерческую, финансовую, консультативную и др. Все эти виды деятельности могут функционировать как раздельно, так и вместе.

В зависимости от содержания и направления предпринимательской деятельности, объекта вложения капитала и получения конкретных результатов, связи предпринимательской деятельности с основными этапами воспроизводственного процесса, различают определенные виды предпринимательства.

Таблица 1— Виды предпринимательства

|  |  |
| --- | --- |
| Вид | Признаки |
| Производственное | Предпринимательство называется производственным, когда сам предприниматель использует в качестве факторов производства и предметов труда, осуществляет производство продукции, товаров, услуг, работ, информации, духовных ценностей для последующей реализации (продажи) потребителям, покупателям, торговым организациям. |
| Посредническое | Посредничеством называют предпринимательство, в котором предприниматель не производит и не продает товар сам, а выступает только в роли посредника, связующего звена в процессе товарного обмена, а также в товарно-денежных операциях. |
| Коммерческо-торговое | Принцип организации торгового предпринимательства несколько отличается от производственного, так как предприниматель выступает напрямую в роли торговца, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, потребителю. Особенностью торгового предпринимательства является прямые экономические связи с оптовыми и розничными потребителями товаров, работ, услуг. |
| Финансово-кредитное | Финансово-кредитное предпринимательство — это особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валютные ценности, национальные деньги (российский рубль) и ценные бумаги (акции, облигации, чеки и др.), продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит. |
| Страховое | Страховое предпринимательство заключается в том, что предприниматель согласно с законодательством и договором дает гарантию страхователю возмещение ущерба в результате непредвиденного бедствия потери имущества, ценностей, здоровья, жизни и других видов потерь за определенную плату при заключении договора страхования. Страхование заключается в том, что предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах, прописанных в договоре. Так как вероятность возникновения таких обстоятельств невелика, то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход. |

 Исходя из практики предпринимательства в промышленно развитых странах, выделяют три преобладающие формы предпринимательства:

1. Индивидуальное предпринимательство — бизнес, в котором собственником и предпринимателем является одно и то же лицо. Предприниматель сам организует и управляет производством и несет полную ответственность за результаты данной деятельности, но главным признаком является то, что собственность и управление объединены.
2. Партнерство—добровольная, коммерческая, официально зарегистрированная ассоциация или объединение двух или более лиц с целью ведения бизнеса. Участники объединяют денежные средства в так называемый складочный капитал.
3. Корпорация — это фирма, существующая как юридическое лицо, собственность которой разделена на доли, части, паи. Это в основном акционерная форма бизнеса. Характерной ее чертой является то, что она отвечает по своим обязательствам и претензиям к ней со стороны только тем капиталом, который она первоначально вложила как долю, как исходный уставный капитал. Акциями, находящимися в руках акционеров, корпорация не отвечает, а акционеры не отвечают по обязательствам корпорации и несут риск убытков только в пределах имеющихся у них акций.

Характеристика форм предпринимательства

По уровню сложности:

- индивидуальные предприятия - самая простая форма. Расчеты осуществляются собственником. Процесс открытия и закрытия предприятия не создает больших проблем;

- При партнерстве более сложная структура организации и осуществления производства, поскольку здесь необходимо подписывать учредительный договор, согласовывать действия и принимать коллективные решения;

- У корпорации структура еще сложнее, так как для создания корпорации необходимо официальное разрешение властей, подготовка учредительных документов, кроме того нужно заручится поддержкой гаранта, и необходимо осуществление эмиссии.

По способности к росту капитала: наиболее перспективные возможности — у корпораций, наименьшие — у индивидуальных предпринимателей.

По налогообложению:

- самое простое налогообложение - у индивидуальных предпринимателей; все доходы и расходы учитываются как личные и облагаются подоходным налогом;

- в партнерстве практическое налогообложение также осуществляется, как и у индивидуальных предпринимателей, облагается подоходным налогом;

- корпорации имеют наиболее сложную систему налогов. Суть ее заключается в том, что здесь существует двойное налогообложение: корпорация облагается налогом на прибыль, с которой она выплачивает дивиденды, а с них, в свою очередь, также берется налог.

По ответственности:

- при индивидуальной форме ее собственник несет полную ответственность всем своим имуществом;

- участники партнерства солидарно отвечают по своим обязательствам всем своим имуществом (полное товарищество). В товариществе на вере (коммандитном) полную ответственность несут полные товарищи, а коммандитисты (вкладчики) - в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности;

- В корпорациях акционер отвечает только в пределах акций, общество же полностью по своим обязательствам, но не по обязательствам акционеров.

По степени контролируемости:

- наиболее полный контроль обеспечивается при индивидуальном предпринимательстве;

- в партнерствах присутствует коллективный контроль;

- наиболее же сложная форма контроля осуществляется в корпорациях, поскольку высшим органом является общее собрание акционеров, которое решает более двадцати вопросов. Часть вопросов решает Совет директоров, текущие вопросы решает правление, а мелкий акционер вообще не имеет контроля.

**1.3 Кредитное предпринимательство как особый вид деятельности**

Кредитованием малого бизнеса, обычно, занимаются кредитные организации - банки, а также специализированные финансовые организации. Очевидно, что кредит под малый бизнес является преобладающим среди всех вариантов финансирования, так как основными субъектами обладающие денежными средствами являются банки. У предпринимателей деньги являются исключительно средством предпринимательского процесса и постоянно находятся в обороте. Банки же, наоборот, удерживают и объединяют денежные средства, поэтому банк— это один из основных финансовых институтов, где можно взять деньги на создание и развитие своего бизнеса, причём много и надолго.

Хотя кредитование малого бизнеса и является ведущим среди основных источников внешнего финансирования, по сути же получить кредит под малый бизнес достаточно непросто. Основная причина в том, что банки рассматривают малый бизнес как самый рискованный и незащищенный. Более того, малый бизнес, чаще всего, не спешит показывать свою капитализацию, поэтому и банки, понимая это, считают, что малый бизнес не рассчитан на большие сроки, а, следовательно, ненадежен в качестве клиента для кредитования. В силу этого банки предъявляют особые требования для получения кредита под малый бизнес.

Основное условие, предъявляемое банками при рассмотрении вопроса о выдаче кредита под малый бизнес, является срок реальной деятельности бизнеса. Стандартное требование в большинстве банков — существование бизнеса не менее одного года. Есть банки, у которых порог минимального времени функционирования бизнеса снижен до 6 месяцев. Учитывая это обстоятельство, кредит на открытие собственного дела банки практически не предоставляют, только в редких, индивидуальных случаях. Все же в последнее время на рынке кредитования малого бизнеса появились определенные публичные предложения по выдаче кредитов на открытие своего дела. Однако процентные ставки по данным кредитам, чаще всего, очень большие.

Второе немаловажное требование — это залоговое обеспечение выдаваемого кредита. Не каждое имущество банк принимает в залог по кредиту под малый бизнес. Основные виды залогового имущества, принимаемого под залог — это автомобили и недвижимое имущество.

Финансирование малого бизнеса в форме выдачи кредита имеет большое количество особенностей. Эффективное использование кредита во многом зависит от понимания предпринимателем форм кредитования и видов кредитов.

Кредитование может различаться:

- по методам кредитования;

- срокам погашения;

- целевому назначению кредита;

- наличию обеспечения.

Различие кредитов по методам кредитования обычно принято называть формой кредитования.

Таблица 2 – Формы кредитования

|  |  |
| --- | --- |
| Форма кредитования | Признаки |
| Разовые кредиты | 1. Это кредиты, предоставляемые на определенный срок и на конкретную сумму, причем выдача кредита происходит сразу и полной суммой |
| Кредитная линия | Это юридически оформленное и заверенное обязательство банка перед заемщиком предоставить ему в течение установленного периода кредиты в пределах оговоренного лимита. Фактически предприниматель, получивший кредит в виде кредитной линии, вправе использовать кредитные средства в то время, когда это необходимо ему. Начисление процентов происходит только за фактически использованные средства. |

Виды кредитов с учетом следующих признаков:

1) по срокам погашения:

- краткосрочные — срок погашения до одного года;

- среднесрочные — срок погашения от одного до двух лет;

- долгосрочные — срок погашения более двух лет.

2) по целевому назначению кредиты:

- на открытие бизнеса;

- приобретение основных средств и на их модернизацию;

- пополнение оборотных средств

- приобретение коммерческой недвижимости.

3) по наличию обеспечения:

- беззалоговый кредит — когда при кредитовании малого бизнеса банк предоставляет кредит, и не требует обеспечения;

- кредит с обеспечением — когда банк при выдаче кредита требует предоставить залоговое под выдаваемые денежных средств.

В итоге каждый кредит, предлагаемый на рынке кредитов, можно классифицировать в соответствии с вышеперечисленными признаками. Так, например, существует беззалоговая возобновляемая кредитная линия со сроком действия в течение одного года для пополнения оборотных средств или кредит со сроком погашения два года для приобретения основных средств, с залоговым обеспечением, и другие, разнообразные комбинации. Обычно, банки предлагают в структуре своих услуг различные вариации предоставления кредитов в соответствии с данными признаками.

Грамотному и серьёзному предпринимателю необходимо знать различные формы кредитования и виды кредитов. Это необходимо, в первую очередь для того, чтобы была возможность провести сравнение между различными предложениями банков и видов кредитов. Иногда банки предлагают кредитные продукты, указывая названия, которые абсолютно не связаны с основными признаками кредитов (кредит «Оптимальный» или кредит «То, что надо»), при этом указывая только процентную ставку. Зная одно лишь непонятное и ни о чем не говорящие название и процентную ставку, невозможно полноценно сравнить кредитные предложения между собой и соответственно выбрать тот вариант, который является наиболее выгодным для предпринимателя. Поэтому, решая проблему привлечения в бизнес кредитных средств, предприниматель обязательно должен сравнивать все возможные и интересные кредитные предложения в соответствии с формами кредитования и видами кредитов, а также с конкретными условиями - залоговое обеспечение, ставка кредита, стоимость обслуживания кредита (комиссия, ведение кредитного счета и т. д.), сроки погашения и условия погашения (аннуитетные платежи или дифференцированные).

Во-вторых, знание форм кредитования и видов кредитов помогут предпринимателю верно подобрать необходимый и нужный кредитный продукт, больше всего подходящий для его положения на данный момент.

Благодаря сравнению кредитных предложений в соответствии с формами кредитования и видами кредитов, данный анализ даст предпринимателю информацию о том, какой кредит будет наиболее выгодным для его индивидуальной ситуации с точки зрения экономической эффективности.

Конкретное предложение о необходимости и размере займа с предоставлением бизнес-плана готовится самим предпринимателем или финансовой службой предприятия.

В свою очередь, банку необходима определенная информация о клиенте (особенно при первом обращении в кредитные организации). Как правило, анализируются и оцениваются следующие моменты:

- характер клиента (показатели доходности, порядочность и т. д.);

- платежеспособность;

- капитал (оценка достаточности, рыночной устойчивости и финансового положения);

- обеспечение кредита (виды обеспечения и отнесения кредита к тому или иному классу надежности);

- текущее деловое положение и деловая репутация.

Если потенциальный заемщик отвечает всем требованиям банка, то банк принимает положительное решение о выдаче кредита и заключает с заемщиком кредитное соглашение - договор, по которому одна сторона (кредитор) передает другой стороне (заемщику) денежные средства (кредит) в размере и на условиях, предусмотренных договором. Кредитное соглашение заключается в письменном виде и всегда носит индивидуальный характер.

Обеспечение кредита осуществляется различными способами:

1. Посредством специального письменного обязательства заемщика;
2. Через поручительство третьей стороны. Поручительство может распространяться как на всю сумму долга, так и на ее часть (поручителей может быть несколько - как юридических, так и физических лиц);
3. Через имущественный залог.

Предприниматель, нуждающийся в денежных средствах, может также обратиться к другому предпринимателю или физическому лицу, имеющему временно свободные денежные средства. Отношения между кредитором и заемщиком в данном случае регулируются специально составленным договором займа или оформляются векселем.

**2. Особенности деятельности кредитного предпринимательства в России**

**2.1 Оценка динамики кредитного предпринимательства в РФ**

Малое и среднее предпринимательство («малый и средний бизнес») (далее — МСП) — вид предпринимательства, основанный на деятельности индивидуальных предпринимателей, а также небольших и средних организаций (малых и средних предприятий). [13]

Больше всего субъектов малых и средних предприятий расположена в Центральном федеральном округе, около 1 890 млн, из которых большая часть находится в Москве. Второе место по количеству средних и малых предприятий занимает Приволжский федеральный округ, в данной местности их насчитывается около 1 млн, меньше всего находится в Северо-Кавказском федеральном округе –– 210 тыс. субъектов.

Рисунок 1–– Распределение малого и среднего предпринимательства по федеральным округам в процентном соотношении.

Самой распространенной сферой предпринимательской деятельности на территории РФ является торговля, процент которой равен 37%, далее идет транспортировка и хранение около 13 %, затем идут консультационная и научно- техническая деятельности- 8%, строительство- 6%, недвижимость тоже около 6%.

Рисунок 2–– Процентное соотношение сфер предпринимательства в РФ.

Количество зарегистрированных субъектов МСП снизилось на фоне последствий пандемии. В связи с этим количество предпринимателей с 2019 по 2021 год значительно сократилось (на 457 тыс.). основными причинами такого сокращения были–– финансовые проблемы из-за приостановки работы во время пандемии, падение покупательского спроса и предписания Роспотребнадзора.

**2.2 Проблемы развития кредитного предпринимательства в РФ**

Сектор малого и среднего бизнеса является одним из ключевых и важных элементов рыночной экономики. Малые и средние предприятия выступают внутренней основой устойчивого и правильного экономического развития, а также обеспечивают материальное благосостояние населения страны в условиях рыночного хозяйствования. Малое и среднее предпринимательство представляет собой не только отдельную форму ведения хозяйствования, но и в принципе является необходимым инструментом реформирования экономики и основой для ее стабильного развития. Малые и средние предприятия способствуют созданию новых рабочих мест, снижению безработицы, наполнению рынка новыми услугами и товарами. Развитие сектора малого и среднего бизнеса дает шанс создать внутренний стабильный платежеспособный спрос, способствует улучшению качество жизни населения благодаря развитию рынка труда в условиях конкуренции. Малые и средние предприятия в западных странах повышают рыночную конъюнктуру, способствуют формированию надежной конкурентной среды. В европейских странах сектор малого и среднего бизнеса служит источником инновационного роста экономики и быстро адаптируется к внешним изменениям. В России малые и средние предприятия от всего экономически активного населения составляют не столь многочисленную часть. Однако у всего есть плюсы и минусы.

Кроме того, при кредитовании малых и средних предприятий важной проблемой для банков является непрозрачность и мутность деятельности заемщиков. На практике существует определенная доля организаций, ведущих неофициальную бухгалтерскую отчетность, скрывающих подлинную информацию о ведении бизнеса и имеющейся просроченной задолженности, что, в последствии, снижает процент получения положительного ответа на их запрос о кредитовании. Также субъекты малого и среднего бизнеса далеко не всегда обладают высоколиквидным залоговым обеспечением или же надежным и ответственным поручителем. При рассмотрении банком заявки на получение заемных средств вопрос наличия походящего залога у малых и средних предприятий стоит достаточно остро. Большинство экспертов в сфере банковского кредитования считают, что отсутствие надежных залогов является одной из основных причин отказов в выдаче кредитов субъектам малого и среднего бизнеса.

Другими актуальными проблемами кредитования сегмента МСБ, с точки зрения коммерческих банков, являются следующие обстоятельства:

‒ риск потенциального банкротства заемщика;

‒ недостаточный уровень финансовой и юридической грамотности предпринимателей;

‒ высокий уровень просроченной задолженности по кредитам МСП;

‒ риск невозврата кредита банковской организации от предпринимателей;

‒ не до конца развитая система государственной поддержки малых и средних предприятий.

Сами же представители сектора малого и среднего бизнеса считают, что для них основными проблемами и сложностями выступают высокие процентные ставки по кредитам, длительные сроки рассмотрения заявок, завышенные требования банков, неполнота и неясность, для предпринимателей, информации при получении кредитных ресурсов. На сегодня многие предприниматели отмечают, что уровень доступности кредитования сектора МСБ низкий или же, в лучшем случае, средний. Следовательно, повышение доступности кредитования малых и средних предприятий на современном этапе является одной из важных задач.  
  
Для повышения уровня доступности и большего распространения финансовых услуг в Банке России также считают необходимым оптимизировать взаимодействие кредитных организаций с Федеральной налоговой службой. В ЦБ отмечают, что предлагаемые для рассмотрения меры должны снизить операционные затраты банковских организаций и привести к росту портфеля кредитов малых и средних предприятий. Регулировка работы территориальных подразделений Банка России по взаимодействию с кредитными организациями в доле проведения регулярных мероприятий (тренингов, вебинаров, онлайн-зачетов) по повышению уровня финансовой грамотности предпринимателей должна также оказать действие на рост эффективности кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.

Как известно, на долю субъектов малого и среднего бизнеса выпадает немалая часть ВВП в экономике развитых стран. В России наблюдается все еще совсем небольшой удельный вес малых предприятий в общем объеме, как в производстве товаров, так и в сфере услуг. Следовательно, от степени развития малого бизнеса могут прямо зависеть глобальные экономические показатели в масштабах государства, а значит поддерживать предпринимателей в современной экономике необходимо и обязательно. В тоже время, уже достаточно давно остается актуальным вопрос кредитования субъектов малого бизнеса, или их простого доступа к финансовым ресурсам банковской системы.

Данная проблема остается актуальной на сегодняшний день несмотря на то, что в последние несколько лет на рынке кредитования малого бизнеса произошли существенные изменения и сдвиги. Целевые программы по кредитному обслуживанию предпринимателей в массовом порядке стали распространяться в отечественных банках всего пару лет назад, причем эти шаги достаточно быстро привели к заметным позитивным результатам. В ряде банков показатели объемов кредитования предпринимателей после введения в действие данных программ выросли в несколько раз, и вдохновленные таким успехом финансисты готовятся уже в ближайшем будущем привлечь еще больше заемщиков.

Первые специальные программы, ориентированные на кредитование малого бизнеса, появились в России примерно лишь в 1998 году. Начиная с этого момента число банков, оказывающих услуги по кредитованию небольшого частного бизнеса, постоянно росло. Тот факт, что малым предприятиям постоянно не хватает оборотных средств, стало поводом для вполне серьезного делового интереса банкиров по отношению к предпринимателям. Для бизнесменов же, в свою очередь, наиболее волнующим вопросом до сих пор остается стоимость такого кредитования. Ведь даже средний показатель процентных ставок по таким кредитам все еще остается достаточно высоким, что значительно уменьшает спрос со стороны п даже заинтересованных и нуждающихся заемщиков.

И все же банкиры надеются расширить клиентскую базу данных кредитных продуктов даже в таких непростых условиях. Причем, привлекать новых заемщиков банки планируют вовсе не с помощью снижения стоимости кредитов, а в результате внедрения упрощенных схем кредитования и упрощения процедур получения данных займов. Такие кредитные продукты действуют на финансовом рынке уже сегодня, и представлены всевозможными овердрафтами, беззалоговыми экспресс-кредитами, малыми кредитами и различными разновидностями проектного финансирования.

При работе по данным схемам, после предоставления заемщиком в банк необходимых документов, претендующее на кредит предприятие оценивает и анализирует специальный кредитный эксперт. Во время визита этого специалиста заемщику будет необходимо раскрыть интересующие кредитного эксперта финансовые данные о хозяйственной деятельности предприятия, а также сообщить о других нюансах и особенностях своего бизнеса. То есть, не исключено что предпринимателю придется поделиться с банком информацией, которая до данного момента никому не разглашалась под предлогом «коммерческой тайны».

Наиболее часто, по наблюдениям финансистов, кредитование малого бизнеса используется сегодня предпринимателями для улучшения и увеличения оборотных средств, покупки недвижимости, приобретения автомобилей или оборудования. Залогом в таких случаях по традиции служит личная собственность заемщика, либо приобретаемые им имущественные активы. При выдаче кредита на срок до трех лет банками практикуются узкоспециализированные программы, рассчитанные на заемщиков определенной сферы деятельности. Такие кредитные продукты создаются специально, например - для ювелиров, аграриев, либо предпринимателей, ведущих бизнес в сфере транспорта, розничной торговли или в сфере общепита. Конкуренция среди банков на рынке бизнес-кредитования уверенно растет, однако, по мнению экспертов, уменьшение стоимости таких кредитов в ближайшее время скорее всего не произойдет, причем - невзирая на предпринимаемые государством меры удешевить кредиты для малого бизнеса за счет применения специальных программ.

Можно выделить основные проблемы кредитования нового бизнеса:

* 1. создаваемый бизнес — зона повышенных кредитных рисков для банка;
  2. отсутствие стабильного дохода, т.е. невозможность произвести анализ и оценку бизнеса, оценить платежеспособность заемщика;
  3. отсутствие залогового обеспечения и поручителей;
  4. процентные ставки под startup проекты будут выше на 1-2%;
  5. недостаточно развития методология оценки банковских рисков;
  6. отсутствие четких банковских механизмов анализа бизнес-проектов.

**2.3 Перспективы развития КП в России**

Перспективы кредитования сектора МСБ определяются динамикой и статистикой его развития. На данный момент ситуацию в сегменте можно определить как неоднозначную, но в целом дающую надежду на определенное улучшение. Малым и средним предприятиям в нашей стране необходимо последующее развитие по определенному ряду направлений. К данным направлениям можно отнести:

-улучшение условий кредитования для субъектов малого и среднего бизнеса;

-снижение процентных ставок, создание новых кредитных продуктов;

-проведение мероприятий по повышению доступности кредитования малых и средних предприятий.

Кредитным организациям в целях оказания влияния на дальнейшее развитие субъектов малого и среднего бизнеса также необходимо:

‒ правильно реагировать на экономическую ситуацию на национальном рынке в целом и, в отдельности, на региональных рынках;

‒ принимать определенные меры по управлению рисками для создания условий эффективной работы малых и средних предприятий;

‒ раскрывать на систематической основе информацию о масштабах и направлениях работы с субъектами малого и среднего бизнеса;

‒ внедрять новые технологии для повышения доступности, скорости и качества банковских услуг для МСП.

Для того, чтобы снизить риски, банковским учреждениям необходимо совершенствовать методики оценки кредитоспособности заемщиков, учитывая уменьшение затрат на их проведение. Также, для увеличения спроса и общей заинтересованности предприятий в использовании заемных средств, банкам необходимо разрабатывать и внедрять специализированные кредитные программы для открытия бизнеса, в частности, тех заемщиков, которые еще не имеют кредитную историю. Таким образом, при сложившихся в настоящее время экономических условиях, кредитование субъектов малого и среднего бизнеса представляет важное направление деятельности банковских организаций. Малые и средние предприятия всегда испытывали и будут испытывать потребность в дополнительных внешних финансовых ресурсах, поэтому развитие рынка кредитования МСБ является приоритетной задачей.

Помимо всего перечисленного, с учетом зарубежного опыта представляется целесообразным принять в России следующие меры стимулирования и поощрения финансовой поддержки предприятий МБ:

1. Увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем финансовых средств на развитие системы гарантийных фондов.

Широкое применение гарантийных структур позволило бы значительно увеличить объемы кредитования МБ. Мировой опыт показывает, что происходит повсеместный отказ государства от прямых денежных дотаций и субсидий в пользу косвенных и мнимых мер поддержки, среди которых основную роль играют гарантии возврата выданных финансовыми организациями кредитов.

2. Увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем финансовых средств на субсидирование процентных ставок по кредитам.

По мнению представителей банковского сообщества и малого бизнеса, государство должно субсидировать 60% процентной ставки банка, сами банки - 20%, предприниматели - 20%.

3. Достаточно поощрять создание и развитие страховых объединений предпринимателей - обществ взаимного страхования. Подобные организации успешно действуют в Испании и других странах Евросоюза.

4. Содействовать созданию специализированных банков (государственных или коммерческих) по кредитованию малого бизнеса (аналогичных банку Соко-Чукин в Японии). Деятельность таких банков могла бы осуществляться не только за счет собственных средств, но и с опорой на систему государственного рефинансирования. Альтернативный вариант может предусматривать государственное рефинансирование специально отобранных для этой цели банков.

5. Развивать сотрудничество мелких и крупных банков в целях расширения банковского кредитования малого бизнеса и снижения кредитных рисков.

В частности, крупные банки могли бы выделять своим партнерам из числа небольших банков целевые кредитные линии для финансирования МБ. Итак, мелкие банки смогут более эффективно удовлетворять спрос на кредиты со стороны малого бизнеса, а крупные — получать доход, не неся существенных затрат на кредитование большого количества малых предприятий.

Для улучшения условий банковского кредитования МБ необходимо также внести ряд изменений в действующее законодательство. В частности:

- исключить из налогооблагаемой базы банков доход от кредитов, выданных малому бизнесу;

- снизить плату за регистрацию договоров залога транспорта и недвижимости у нотариусов путем установления фиксированной платы, а не процента от стоимости имущества;

- способствовать развитию сети кредитных бюро;

- установить внеочередной порядок списания средств со счета для погашения ссудной задолженности и процентов по ней;

- при ликвидации должника исключить заложенное имущество из конкурсной массы;

- признать обеспеченными кредиты, предоставленные МБ под гарантии и поручительство региональных фондов поддержки малого предпринимательства, а также крупных российских и зарубежных компаний / банков.

Кредитование малого бизнеса — сложный механизм взаимоотношений между банками и представителями малого бизнеса. Для решения проблем кредитования бизнеса необходим серьёзный, комплексный и системный подход. Поддержка должна исходить как со стороны малого бизнеса, так и государства. Основная же задача банков в условиях развития кредитования - повышение доверия предпринимателей к банковским продуктам. Важно понять, что банк не противник или конкурент малого бизнеса, а деловой и необходимый партнер. Банк тоже заинтересован в процветании малого бизнеса, поскольку от этого будет зависеть доходность операций кредитования бизнеса.

Перспективные меры для решения данного вопроса:

-Развитие системы стандартов кредитования малого бизнеса;

Банкам необходимо разработать единую методологию определения малого бизнеса, анализа рентабельности предприятия, оценки его платежеспособности. Необходимо пересмотреть систему оценки рисков от операций кредитования малого бизнеса, а также определить уровень ликвидности залогового обеспечения достаточный для минимизации банковских рисков и приемлемый для малого бизнеса.

-Постепенное улучшение условий кредитования;

Основные усилия необходимо направить на упрощение процедуры получения кредита, улучшение сервиса, увеличения сроков кредитования, а затем уже на снижение процентных ставок. В настоящее время предпринимателей больше интересует скорость, комфорт и удобство кредитования. В перспективе ставки должны снизиться вследствие конкуренции и увеличения объемов кредитного рынка.

-Развитие «startup» проектов;

Кредитование малого бизнеса в будущем будет тесно связано с развитием «стартовых» проектов и постепенным заполнением этой кредитной ниши банками. Здесь большую поддержку должны оказать Фонды содействия кредитованию малого бизнеса, выступив в качестве гаранта начинающих проектов, но и перспективных проектов. Активное развитие деятельности указанных фондов, должно стимулироваться государством через принятие ряда законопроектов, предусматривающих механизмы формирования капитала кредитных организаций.

-Развитие кредитных бюро;

Одна из главных проблем, с которыми сталкиваются кредиторы в России- это отсутствие информации о заемщике, его кредитной истории. Если на Западе любой банк может в течение получаса запросить и узнать кредитную историю заемщика, у нас деятельность кредитных бюро очень далека от совершенства. На запросы и ответы уходит значительное время, затягивается процедура получения кредита заемщиком. Наряду с этим банкам необходимо развивать льготные программы кредитования малого бизнеса для клиентов с положительной кредитной историей. Таким малый бизнес сам будет заинтересован в долгосрочном сотрудничестве с банком, ответственно подходит к ведению бухгалтерского учета и отчетности.

-Поддержка со стороны государства;

Необходимо развитие законодательства в части определенных мер и механизмов поддержки малого бизнеса, развитие федеральных программ, направленных на стимулирование кредитования малого бизнеса.

-Повышение доверия между банками и бизнесом.

Этого можно добиться только путем тесного сотрудничества. Банки должны вести активную рекламу своих кредитных продуктов, объяснять их преимущества и просвещать, таким образом, представителей малого бизнеса. Очень важна в этом вопросе грамотная подача информации, а также информационная поддержка бизнесменов и консультирование их по всем возникающим вопросам.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Малый бизнес проник практически во все сферы производства, обслуживания, сервиса, науки и стал неотъемлемой и очень важной частью российской экономики. Доля предпринимателей среди клиентов банковских организаций растет с каждым годом.

Перечень кредитных услуг включает кредитование текущей деятельности, когда малым предприятиям не хватает собственных средств для расширения и развития своего бизнеса путем выдачи кредитов; инвестиционные кредиты на строительство, реконструкцию, расширение или приобретение основных средств; кредитование в форме "овердрафта" — пополнение текущего счета клиента при наличии это нехватка средств.

Кредитование малого бизнеса является одним из важнейших рычагов развития частного предпринимательства. Одна из самых сложных задач, которую приходится решать начинающему предпринимателю, - это получение кредита на открытие частного бизнеса.

Банки крайне неохотно выдают кредиты малому бизнесу "с нуля", поскольку начинающий бизнесмен редко может предоставить какие-либо надежные гарантии своей финансовой состоятельности. Как правило, большинство частных предприятий прекращают свое существование в течение одного года, поэтому проблема погашения кредитов для банкиров стоит очень остро.

Частный предприниматель может получить небольшой кредит, но, согласно опросам среди частных предпринимателей, около четверти бизнесменов не хотят брать кредит в банке из-за высоких процентных ставок, что существенно тормозит развитие малого бизнеса.

Следует отметить, что доля малого бизнеса, занятого в различных отраслях экономики, и объем финансирования соответствующих видов предпринимательской деятельности находятся в прямой зависимости друг от друга. В настоящее время ссудный капитал наиболее активно инвестируется в торговлю. И это противоречит программам, в которых одним из приоритетных направлений поддержки малого предпринимательства является увеличение количества малых предприятий в индустриальной и инновационной сферах. Таким образом, необходимо не только увеличить финансирование предпринимательства, но и изменить его структуру - создать благоприятные условия для привлечения субъектов малого предпринимательства в реальный сектор экономики. Например, через льготное кредитование предпринимателей, чьи проекты связаны с производством товаров и внедрением новых технологий.

В целях улучшения условий предпринимательской деятельности разрабатываются специальные программы поддержки малого бизнеса, на реализацию которых ежегодно выделяются средства из бюджетов и направляются на:

- компенсация банком разницы в процентных ставках по льготному кредитованию малого бизнеса;

-формирование активов гарантийного фонда для кредитования малого бизнеса.

Разработка и внедрение экономически грамотных программ кредитования в сочетании с формированием мотивации к предпринимательству у населения позволят повысить уровень развития малого бизнеса в малых городах, а значит, снизить издержки при вхождении России в цивилизованный рынок.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Скворцова Т.А., Смоленский М.Б. Предпринимательское право: учебное пособие / под ред. Т.А. Скворцовой. М.: Юстицинформ, 2014. –– 1 с.
2. Беляева О.А. Предпринимательское право: Учебное пособие. — Изд. 2-е. — М.: Юридическая фирма "КОНТРАКТ", ИНФРА-М, 2009.
3. Предпринимательство: Учебник для магистров Под редакцией доктора экономических наук, профессора, заслуженного деятеля науки РФ И.К. Ларионова. –– 5 с.
4. Агаян, Ш. А. Проблемы кредитования малого предпринимательства в РФ / Ш. А. Агаян.
5. А.С. Верещагин, Р.Х. Хайртдинов История Российского предпринимательства: от истоков до начала ХХ века
6. Туман-Никифорова И.О., Туман-Никифоров А.А. Предпринимательство и экономическое предпринимательство: сущность и существование.
7. Гудашова Л. Е. Предпринимательство в России: проблемы и особенности.
8. Халикова Светлана Сергеевна Формирование положительного образа предпринимателя в российской федерации
9. Актуальные проблемы, перспективы развития и повышение доступности кредитования малого и среднего бизнеса в России на современном этапе Автор: Борова Злата Федоровна Рубрика: Экономика и управление
10. Факторы развития иностранного предпринимательства в России (историко-сравнительный анализ) Барышников М.Н., Вишняков-Вишневецкий К.К.
11. Развитие предпринимательской деятельности в организациях розничной торговли Зотова Ю.В.
12. Курочкин Н.С. Проблемы финансирования малого и среднего предпринимательства в России, 2020 –– 10 c.
13. Вайпан В.А. Правовое регулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства: учебно-методический комплекс (учебное пособие в рамках дисциплины «Предпринимательское право Российской Федерации») / В.А. Вайпан — М.: Юстицинформ, 2017. –– 14 с.  
      
    Изображение выглядит как текст

    Автоматически созданное описание