

**БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
ПО МАТЕРИАЛАМ «ПРИОРБАНК» ОАО***А.В. Богатко, 4 курс**Научный руководитель — Н.Е. Германович, ассистент
Полесский государственный университет*

Предпринимательская деятельность в рыночной экономике представлена крупным и мелким бизнесом, большими и малыми предприятиями. Размеры предприятия определяются, прежде всего, количеством работников на нем. Как правило, по этому признаку предприятия подразделяются на: мелкие – до 50 занятых, средние – от 50 до 500, крупные – свыше 500.

Сфера деятельности малого и среднего бизнеса (МСБ) весьма обширна. Основными сферами деятельности малых предприятий являются торговля и общественное питание, сельское хозяйство, промышленность и строительство. Однако следует отметить, что самым распространенным видом является торговля и посредническая деятельность (более 70%). Производственной деятельностью занимается примерно каждый десятый предприниматель, примерно столько же предоставляют населению транспортные, строительные и бытовые услуги, занимаются переработкой сельскохозяйственной продукцией. На рынке информационных, медицинских и риэлтерских услуг занято незначительное число малых предприятий.

Основными потребителями продукции и услуг малого и среднего бизнеса является местное население, а также жители ближайших городов и населенных пунктов. Помимо этого их продукцией и услугами пользуются частные фирмы и предприниматели, государственные учреждения и организации, торгово-посреднические организации.

Важная роль малого и среднего бизнеса заключается в том, что он обеспечивает значительное количество новых рабочих мест, насыщает рынок новыми товарами и услугами, удовлетворяет многочисленные нужды крупных предприятий, а так же выпускает специальные товары и услуги.

Малые предприятия в основном полагаются на сравнительно небольшие собственные средства и кредиты банков. Кредитные операции занимают наибольшую долю в структуре статей банковских активов. В экономической литературе система банковского кредитования чаще всего определяется как совокупность элементов, регулирующих кредитные отношения. Цель ее функционирования носит двойственный характер: с одной стороны, обеспечение возврата кредитору переданных во временное пользование кредитополучателю денежных средств, с другой – обеспечение получения кредитором дохода от кредитных операций.

Стратегия развития Приорбанка в 2009 году была направлена на поддержание приемлемого уровня качества кредитного портфеля, оптимизацию операционных затрат на ведение бизнеса, сохранение и улучшение ликвидности банка, повышение качества предоставляемых банковских услуг.

Приорбанк выдает кредиты на дифференцированных условиях и на разные цели. Кредитные условия строятся с наибольшей привлекательностью для клиента. Следуя из вышесказанного, клиент может взять кредит лишь для проведения однократной сделки либо на приобретение недвижимости и т.д. Сумма, цели, валюта, способ выдачи и срок кредитования достаточно дифференцированы, что привлекает большее количество клиентов.

Всесторонняя поддержка была оказана предприятиям малого и среднего предпринимательства. В 2009 году приоритетными направлениями блока МСБ было привлечение ресурсов и укрепление клиентской базы. В целях расширения клиентской базы были внедрены обновленные пакеты услуг. Приорбанк, первым из белорусских банков, предоставил клиентам МСБ комплекс услуг по управлению их денежными потоками. В конце года существенно расширен объем кредитной поддержки клиентов. В результате клиентская база выросла на 17,2% и составляла 4 878 новых клиентов в 2009 году. Из них 2 719 клиентов малого бизнеса и 2 159 клиентов среднего бизнеса. Была продолжена кредитная поддержка клиентов банка.

Рассматривая отраслевую структуру МСБ, можно увидеть, в какой отрасли наиболее развит бизнес в Республике Беларусь. По итогам 2009 года количество субъектов МСБ, занятых в торговле и общественном питании, составляет 42 %. В промышленности сосредоточено 19,9 % субъектов МСБ, строительстве – 10,2 %, транспорте – 8,4 %, сельском хозяйстве – 3,3 % от общего количества субъектов МСБ.

Лидирующее место занимают субъекты МСБ, которые занимаются торговлей либо общественным питанием. Эти отрасли составляют наибольший вес среди кредитуемых клиентов (42%). Далее следуют промышленность (19.9%) и строительство (10.2%). Все данные отрасли занимают основную долю в кредитовании субъектов МСБ Приорбанком.

Государство заинтересовано в увеличении числа малых и средних предпринимателей, так как они более мобильны и независимы в сравнении с крупными предприятиями.

Статистика показывает, что в развитых странах более половины вновь созданных малых предприятий прекращают свое существование в первые четыре года. Понятно, что в развивающихся экономиках шансов на выживание у небольшого бизнеса еще меньше. Одной из причин высокого уровня прекращения деятельности специалисты называют сложности с выбиванием финансирования под старт нового бизнеса. Так что это не только белорусская специфика – во всем мире начинающему предпринимателю трудно занять денег. Гораздо охотнее банки дают займы под проекты уже стабильно работающим предприятиям.

Одной из самых существенных черт предпринимательства является его рисковый характер. Таким образом, граждане, решившие создать и осуществлять собственное дело, помнят, что они рискуют, так как действуют в условиях неопределенности. Кроме того, предпринимательству осуществляемому в малых масштабах кроме рисков присущих любым хозяйствующим субъектам, и определяемых сферой деятельности, этапом жизненного цикла организации; общей политической и социальной обстановкой и т.д., характерны риски связанные с небольшими размерами самих предприятий. Малые предприятия, как субъект управления в рыночной экономике, характеризуются, прежде всего, как неустойчивая предпринимательская единица, наиболее зависимая от колебаний рынка.

Одну из прогрессивных и действенных форм поддержки малого бизнеса представляет бизнес-инкубирование. Основной задачей инкубатора является создание благоприятных условий для развития и становления субъектов малого предпринимательства. Инкубаторы предоставляют субъектам малого предпринимательства в аренду помещения и имущество, оказывают информационные и консультационные услуги, содействуют в поиске партнеров, подготовке бизнес-планов, получении кредитов, подготовке кадров, проводят маркетинговые исследования и др.

Механизм формирования и осуществления поддержки малого бизнеса может сложиться только под влиянием тех задач, которое поставит перед собой государство. Опыт развитых стран показывает, что для вовлечения предпринимательского потенциала в развитие экономики требуется содействие государства в создании необходимых предпосылок для нормального функционирования малого и среднего бизнеса, в устранении возникающих проблем и отклонений от намеченных целей. Для стабильного развития малого предпринимательства все стороны обязаны прилагать постоянно возрастающие усилия, действовать заодно на принципах открытости, честности, открытости и справедливости.

Список использованных источников

1. Купчинова О., Система банковского кредитования в Республике Беларусь: тенденции развития / О. Купчинова // Банковский вестник. – 2009. – № 7 [444]. — с. 12 -19.
2. Виноградова Е., Деятельность банков и функционирование рынка банковских услуг в условиях глобализации / Виноградова Е. // Вестник Московского университета. — 2009. — №2. — с. 68-78.
3. Развитие малого и среднего бизнеса / «Приорбанк» ОАО [Электронный ресурс]. — 2010. — Режим доступа: http://www.priorbank.by/r/news/annual_report/2009_r/smb. — Дата доступа: 26.11.2010.