

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Алдабергенова А.И. – магистр юридических наук, и.о. зав.кафедрой гражданского и уголовного права и процесса, Костанайский государственный университет имени А.Байтурсынова

В статье говорится о проблемах, существующих в сфере правового регулирования кредитных отношений, приводящих к отсутствию системных разработок, направленных на совершенствование механизма регулирования банковского кредитования субъектов предпринимательской деятельности.

Одним из основных факторов, сдерживающих всестороннее развитие предпринимательства в Республике Казахстан, является ограниченная доступность заемных средств для субъектов предпринимательской деятельности, которая обусловлена отсутствием возможности заключения предпринимателями кредитного договора по следующим причинам: предлагаемый процент по кредиту слишком высок; часто отсутствует имущество, которое может служить обеспечением по кредиту; дефицит долгосрочных кредитов; кредитные организации предлагают ограниченный набор финансовых инструментов и услуг; нежелание кредитных организаций кредитовать дорогостоящие и долгосрочные инвестиционные проекты; отсутствие современных методик кредитования и их юридического сопровождения.

В настоящее время не существует специального, кодифицированного законодательства, регулирующего кредитные отношения. Отсутствие четкого законодательного регулирования банковского кредитования субъектов предпринимательской деятельности во многих случаях заставляет правоприменителей использовать нормы права по аналогии, руководствуясь общими положениями гражданского законодательства, что приводит к возникновению коллизий в правоприменительной практике.

Законодательством не в полной мере урегулирован вопрос компенсации убытков, понесенных предпринимателями при отказе кредитной организации выдать заемные средства после заключения кредитного договора.

Законодательство не ограничивает рост процентов по кредитам, а это ведет к увеличению кредитного риска, в том числе риска невозврата. Кроме того, банковский сектор Республики Казахстан представлен 38 банками второго уровня, из которых 16 банков с иностранным участием, в том числе 14 дочерних банков, осуществляющих кредитование субъектов предпринимательской деятельности, и это говорит о необходимости дальнейшего совершенствования гражданского законодательства, регулирующего кредитные отношения.

Ключевые слова: банковское кредитование, субъекты предпринимательской деятельности, банковская система, предпринимательский сектор, кредит, формы кредитных отношений.

LEGAL PROBLEMS OF BANKING LOAN SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Aldabergenova A. I. - master of the Law, Head of the Department of civil and criminal law and process, A.Baitursynov Kostanai State University

The article refers to the problems existing in the sphere of legal regulation of credit relations, leading to a lack of system development, aimed at improving the mechanism of regulation of bank lending to business entities.

One of the main factors hindering the full development of entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan, is the limited availability of borrowed funds for business entities, which is caused by the lack of opportunity to conclude the entrepreneurs of the credit agreement for the following reasons: The proposed percentage of the loan is too high; often lack assets that can serve as collateral for the loan; shortage of long-term loans; Credit Unions offer a limited set of financial instruments and services; reluctance to lend to credit institutions costly and long-term investment projects; lack of modern methods of credit and legal support.

Currently, there is no specific, codified legislation regulating credit relationships. The lack of clear legislative regulation of bank lending to business entities in many cases makes the law enforcers used by analogy, guided by the general provisions of the civil law, which leads to the emergence of conflicts in law enforcement.

The legislation does not fully address the question of compensation for losses incurred by employers in case of failure of a credit institution to issue borrowings after the conclusion of the credit agreement.

The law does not limit the growth of interest on loans, and this leads to an increase in credit risk, including the risk of default. In addition, the banking sector of the Republic of Kazakhstan comprised 38 tier

two banks, including 16 banks with foreign participation, including 14 subsidiary banks offering loans to business entities, and this suggests the need for further improvement of civil legislation regulating credit relationships.

Key words: bank lending, business entities, banking, business sector, credit, forms of credit relations.

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ БАНКТІК НЕСИЕЛЕНДІРУДІҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Алдабергенова А.И. – з.ғ.м., азаматтық және қылмыстық құқық және іс жүргізу кафедрасының меңгерушісі, А.Байтұрсынов атындағы Қостанай мемлекеттік университеті

Мақалада кәсіпкерлік қызмет субъектілерін банктік несиелендіруді реттеу механизмін жетілдіруге бағытталған, арнайы жүйенің жоқтығына алып келетін, кередиттік қатынастарды құқықтық реттеу саласындағы мәселелер қарастырылады.

Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерліктің жан-жақты дамуына нұқсан келтіретін негізгі факторлардың бірі болып, кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің зайым қаражаттарына қолжетімділігінің шектеулі екендігі танылады. Бұл кәсіпкерлермен несие шартын жасасу мүмділігінің жоқтығы мынадай себептерімен: ұсынылып отырған ставка мөлшері өте жоғарылығымен; несие қамтамасыз ететін мүліктің жоқтығымен; ұзақ мерзімді несие болмауымен; несие ұйымдары шектеулі қызмет түрлерін ұсынуымен; несие ұйымдарының қымбат және ұзақ мерзімді инвестициялық жобаларды несиелендіруден қашатындығы; заман талабына сай несиелендірудің және олардың заңдылығы жағынан жаңаша әдістерінің жоқтығымен түсіндіріледі.

Бүгінгі таңда несие қатынастарын реттейтін арнайы заңнама жоқ. Нақты заң нормасының жоқтығы кәсіпкерлік қызмет субъектілерін несиелеумен қамтамасыз ету кезінде жанама заңдарды, азаматтық заң нормаларының жалпы ережелерінің нормаларын басшылыққа алуларына тура келеді. Яғни бұл кәсіпкерлік тәжірибесінде даулардың туындауына алып келеді.

Заңнама несие процентінің өсіміне шек қоймайды, бұл несие тәуекелінің жоғарылауына, соның ішінде оның қайтарылмауына алып келеді. Сондай ақ, Қазақстан Республикасы банк секторы кәсіпкерлік қызмет субъектілерін несиелендіру 38 екінші деңгейдегі банктермен, оның 16-сы шетелдердің қатысуымен, оның ішінде 14 еншілес банктермен жүзеге асырылады. Және бұл алдағы уақытта несие қатынастарын реттейтін азаматтық заңнаманың жетілдірілуіне алып келеді.

Кілтті сөздер: банктік несиелендіру, кәсіпкерлік қызмет субъектілері, банк жүйесі, кәсіпкерлік сектор, несие, кәсіпкерлік қатынас нысаны.

В Казахстане малый бизнес является одним из существенных факторов насыщения рынков товарами и услугами, важным источником налоговых поступлений и создания рабочих мест.

Как отражается это на доступе малого и среднего бизнеса к денежным ресурсам, частично отражают данные статистики НБ РК и результаты некоторых исследований.

Факты, представленные ниже, позволяют предположить: несмотря на довольно длительный период работы с МСП и высокую конкуренцию на рынке банковского обслуживания, бизнес-модель, применяемая банками в работе с малыми и средними компаниями, и сегодня нуждается в улучшении и доработке.

Исследования и опросы представителей малого и среднего бизнеса последних лет показывают, доступность кредитов продолжает оставаться в числе факторов, оказывающих существенное влияние на бизнес-климат и развитие предпринимательства.

Так, согласно выводам авторитетного DoingBusiness-2014, стремительный взлет Казахстана в рейтинге в целом, не повысил доступность кредитования. Несмотря на факт существенного улучшения позиции Казахстана с 112 в 2013 на 92 в прошедшем году, по показателю «Кредитование» страна переместилась со 105 на 109 место [1].

Тем не менее, представители банковского сектора разделяют позицию властей о необходимости удешевления кредитов, как фактора, позитивно влияющего на рост экономики. Однако многие из них считают, что управление процентной ставкой кредитования малых и средних предприятий - это область совместной ответственности банков и государства.

Такая позиция объяснима, если рассматривать кредитный процент как сумму составляющих, в число которых входит стоимость денежных ресурсов, привлекаемых банками из различных источников, рискованная составляющая стоимости кредитования сектора малых и средних предприятий в условиях развивающейся экономики и банковская маржа, непосредственно и являющаяся доходом банка.

Говоря о разделении ответственности за конечную величину процентной ставки, банки, прежде всего, исходят из ограниченных возможностей их влияния одновременно на все слагаемые стоимости кредита. Например, кредитные учреждения не имеют возможности в полной мере управлять такой составляющей банковского процента, как стоимость межбанковского кредитования, в основе которого лежит стоимость денежных ресурсов, определяемая на основе спроса и предложения. Управление

объемом денежной массы, в т.ч. через рефинансирование банков - это функция центральных банков. Одним из важных ориентиров, влияющих на стоимость денег в экономике, является инфляция, за уровень которой отвечают соответствующие органы Правительства страны.

Стоимость риска, закладываемая банками в цену кредита, является источником покрытия ими потерь от выдачи невозвратных кредитов. Она учитывает все виды риска, связанные с осуществлением кредитования: страновой и отраслевой риски, в т.ч. их политическую, законодательную и судебную составляющие, а также риск кредитования непосредственного заемщика. Очевидно, что банки не в состоянии контролировать ни страновой, ни отраслевой риски. Они могут лишь правильно определить его, чтобы учесть на случай возможных убытков. Величина этих видов риска зависит от состояния экономики страны, ее бизнес-климата, эффективности функционирования законодательной и судебной ветвей власти.

В результате глобального финансового кризиса казахстанские производители и поставщики услуг столкнулись с проблемой закрежденности. При этом на плечи банков ложится большая ответственность по поддержке жизнеспособности бизнеса и экономики. Хорошим решением здесь может стать контрактное финансирование, когда в качестве залога выступает не имущество, а деловая репутация заемщика [2, с. 17].

В качестве основной задачи определяется содействие развитию бизнеса, а также построение доверительных отношений с клиентами. Для ее достижения идеально подходит контрактное финансирование, которое является довольно новым инструментом для нашей страны, и можно сказать, что его развитие находится еще в зачаточном состоянии. Основная особенность программы заключается в том, что банк не делает акцента на залоговом имуществе. Здесь в первую очередь учитывается успешность проекта, его потенциал и, особенно возможные риски. Если проект действительно перспективен и не вызывает каких-то сомнений, то в этом случае осуществляется финансирование бизнес - проекта.

Вместе с тем, политика Правительства, направленная на поддержку стабильного экономического роста посредством развития государственно-частного партнерства, в рамках проектов по строительству дорог, школ и других объектов инфраструктуры обеспечивает значительный потенциал для расширения деловой активности. В этой связи мы наблюдаем, что с каждым годом появляется все больше новых компаний, происходит увеличение налоговых выплат, растет спрос на кредитные продукты, ориентированные на развитие бизнеса. Количество новых производственных проектов и объем торговых операций также демонстрируют, что частный сектор взял курс на восстановление.

Сегодня малый и средний бизнес развивается вокруг стратегических проектов таких флагманов нашей экономики, как АО «НК «КазМунайГаз», АО «НК «Казахстан темир жолы», АО «НК «Казатомпром», Группа компаний ERG, ТОО «Тенгизшевройл», АО «НК «Казахтелеком», АО «НК «KEGOC», АО «АрселорМиттал Темиртау», АО «Казцинк» и многие другие. В общей сложности определено около 200 компаний-лидеров, у которых есть по несколько сотен субподрядчиков и контрагентов, оказывающих им различные услуги и работы. И продукт, продвигаемый банками, ориентирован именно на тех клиентов, кто имеет партнерские отношения с крупным бизнесом и нуждается в пополнении оборотных средств.

При этом заемщик-исполнитель по контрактам понимает, что несет ответственность не только по обязательствам перед банком, но и в случае неэффективного использования кредита лишается перспектив дальнейшей работы со стратегически важным заказчиком. Хотелось бы отметить, что в данном случае обеспечением гарантий является деловая репутация заемщика и банк идет навстречу тем клиентам, которые дают веское основание верить, что заемщик, являющийся исполнителем серьезного проекта, обладает достаточной квалификацией, опытом и прочими конкурентными качествами, позволяющими исполнить свои обязательства по контракту. То есть здесь выстраиваются в большей степени доверительные отношения с клиентом, основанные на здравой логике. И если ожидания оказываются верными, выигрывают все: банки, заемщик и заказчик.

Согласно условиям программы, займ, за которым обращаются предприниматели, не должен превышать 50% от самого контракта, но не более 500 млн. тенге. В свою очередь, если необходимы банковские гарантии, то максимальная сумма не должна быть больше 30% от контракта. Средства могут предоставляться как в национальной валюте, так и в долларах США. При этом срок займа зависит от времени действия контракта, но не более 12 месяцев, а по гарантии - 36 месяцев. В ситуации, когда предприниматель выигрывает тендер на поставку товаров либо выполнение услуг, в большинстве случаев, по условиям контракта, указывается авансовый платеж, на который необходимо предоставить гарантию возврата, либо бывает, что компании-заказчику требуется гарантия исполнения обязательств [2, с. 19].

Контрактное финансирование, безусловно, оказало положительный эффект как инструмент стимулирования производства и экспорта. У банков имеется очень обширный список солидных компаний, работая с которыми предприниматель может рассчитывать на банковское контрактное финансирование. И конечно, в дальнейшем банками планируется только расширение этого списка.

Более того, банковский продукт способен внести вклад в формирование прозрачной кредитно-финансовой системы. Дело в том, что раньше были времена, когда контракты носили формальную роль, и взаимоотношения между бизнесменами строились больше на устной договорной основе. Сейчас иначе. Бизнес вышел из тени и все больше переходит в правовое поле, когда контракт является основным документом, с помощью которого регулируются права и обязанности заказчика и исполнителя. Это, в свою очередь, дает банкам возможность принимать на себя некоторые риски и предлагать такие продукты, которые подразумевают более открытые, доверительные отношения. Поэтому хотелось бы отметить, что банки вносят свой вклад и частично стимулируют переход бизнеса к транспарентной работе.

Если говорить о планах в целом, то сегодня, когда идет восстановление экономики в посткризисный период, банки должны играть в этом процессе ключевую роль. Важнейшим инструментом здесь является корпоративное кредитование и банки намерены его активно развивать. Тем более что успех того или иного проекта корпоративного кредитования может серьезно повлиять на целый сектор экономики. Необходимо отметить, что в рамках программы контрактного финансирования кредитуются все отрасли - начиная с нефтегазовой и сельского хозяйства и заканчивая телекоммуникациями. Стараясь по возможности минимизировать риски клиентов, банки разрабатывают проектное финансирование с широким спектром дополнительных услуг, зачастую по индивидуальным графикам.

Сегодня сложилось несколько проблем кредитования малого бизнеса. Во-первых, не развит в достаточной мере спрос – малый бизнес зачастую с предубеждением относится к целесообразности кредитования. Сами банки не в полную меру обеспечены всеми необходимыми ресурсами для работы с малым и средним бизнесом. Большая проблема с правовой базой, зачастую из-за сложных бюрократических моментов с документацией. Ещё одна весовая проблема в кредитовании малого бизнеса – отсутствие ясного механизма поддержки бизнеса на государственном уровне. Например, законодательная база подтверждает необходимость поддержки малого и среднего бизнеса, но ограничивает конкретные меры в её реализации.

Что касается современного состояния и развития кредитования малого бизнеса, то можно отметить определенную положительную динамику: кредитный портфель малого бизнеса за последние пять лет увеличился более чем в 3 раза. Это обусловлено, с одной стороны, ростом количества заявок на кредиты со стороны малого бизнеса. С другой стороны, потребность банков в размещении избыточной ликвидности выразилась в смягчении требований по кредитам и снижении ставок. Основными целями кредитования является пополнение оборотных средств – более 50% от общего объема выданных ссуд, на инвестиционные цели направили лишь 16%, 22% приходится на овердрафты. Чаще кредиты выдаются на срок до 3 лет. Анализ просроченной задолженности предприятий по кредитам малому бизнесу показал, что в условиях финансовой нестабильности малый бизнес показал большую устойчивость к финансовым трудностям, нежели предприятия крупного бизнеса.

Следующий важнейший фактор риска при работе с малым и средним бизнесом связан с рейдерством со стороны более крупных структур и чиновничества. Отсутствие гарантий частной собственности является серьезным фактором, влияющим на темпы развития малого и среднего бизнеса. Очень часто формальным поводом для преследования бизнесменов являются действительно имеющие место налоговые нарушения. Таким образом, часто малый и средний бизнес находится в порочном круге: без ухода от налогов не будет средств для расплаты с «крышей», но уход от налогов – основание для отъема собственности [3, с.24].

И, наконец, рассмотрим проблемы залогового обеспечения, которые серьезно сдерживают процесс кредитования и является одним из ключевых факторов риска при выдаче кредита.

Одна из фундаментальных проблем кредитования малого и среднего бизнеса в том, что кредитору очень редко удается получить надежное обеспечение. То есть предприятие может иметь многомиллионное значение валюты баланса, но при таком мизерном капитале все его активы фактически приобретены на средства кредиторов и поставщиков, поэтому по «понятиям» эти активы должны быть обременены в пользу этих третьих лиц. Соответственно, банк, предоставляя новый кредит, фактически не имеет обеспечения, так как залог имеющихся на момент выдачи кредита активов экономически не обоснован. Конечно, бывают случаи, когда малое или среднее предприятие располагает производственной или коммерческой недвижимостью, отраженной в отчетности по заниженной оценке, корреспондирующей с небольшим собственным капиталом предприятия, но такие случаи становятся все более и более редкими.

Таким образом, при кредитовании малого и среднего бизнеса в качестве обеспечения, как правило, выступает залог производственного оборудования или залог товаров. И в том, и другом случае нарушается один из главных принципов кредитования – предмет обеспечения должен находиться вне бизнеса заемщика. Кроме того, оборудование является низколиквидным обеспечением, так часто оно узкоспециализированное, что резко сужает круг потенциальных покупателей. При этом в любом случае, расходы по демонтажу, новой установке и наладке резко снижают ценность такого обеспечения для кредитора.

В случае залога товаров ситуация с ликвидностью гораздо лучше. Но проблема в том, что указанный залог неизбежно принимает форму залога товара в обороте, так как «замораживание» товара на складе противоречит целям кредитования – расширению бизнеса заемщика. Поэтому кредитор и позволяет заемщику продавать заложенный товар с обязательством, либо погасить кредит на соответствующую сумму, либо на вырученные средства закупать новый товар, который автоматически считается заложенным кредитором. Естественно, что с данной формой обеспечения у банков возникает больше всего проблем. Главная из которых – на момент дефолта по кредиту склад оказывается пуст, товар продан, а кредит не погашен. При этом, несмотря на все усилия банка по сбору документов, подтверждающих наличие умысла в действиях залогодателя, правоохранительные органы отказываются возбуждать уголовное дело по факту мошенничества, ссылаясь на «гражданско-правовой» характер сделок. Заемщик как бы не хотел обманывать банк, просто принял на себя повышенный коммерческий риск, отгрузив товар потребителю, который не расплатился или направил средства на погашение иных обязательств заемщика (здесь прослеживается взаимосвязь с риском наличия «криминального кредитования») [3, с.25].

При этом и ГК, и законы о залоге и ипотеке предоставляют кредитору-залогодержателю достаточно широкие права. Например, законодательно закреплено, что при продаже предмета залога залог сохраняется, если обязательство не погашено, т.е. залогодержатель имеет право требовать изъятия заложенного товара от нового владельца в случае, если кредит не был погашен. Однако отсутствие адекватных государственных институтов и законодательно закрепленных процедур лишает банки возможности эффективно реализовать свои права залогодержателя. В частности, для реализации права востребования заложенного имущества у добросовестного приобретателя банку необходимо самому (на помощь правоохранителей рассчитывать не приходится) найти это имущество, обратиться с иском в суд, выиграть дело, получить исполнительный лист и только потом с помощью судебных приставов (которые также не отличаются оперативностью) произвести изъятие. Понятно, что данная процедура нереализуема, так как за это время имущество много раз сменит владельцев и банку придется вновь повторять все перечисленные шаги.

Отсутствие единой системы регистрации залогов (за исключением недвижимого имущества) приводит к такому распространенному виду мошенничества, как незаконный последующий залог. Недобросовестные заемщики, используя отсутствие единого реестра залогов и банковскую тайну, берут кредиты в разных банках, предоставляя в качестве обеспечения залог одного и того же имущества в нарушение имеющегося в уже заключенных договорах запрета последующего залога без согласия текущего залогодержателя. При этом информация об уже имеющемся обременении скрывается от последующих залогодержателей. Таким образом, каждый из банков рассчитывает, что он является единственным залогодержателем. Однако в случае неизбежного дефолта тайное становится явным, и банки начинают судиться друг с другом по поводу прав на заложенное имущество.

Залог при текущем состоянии дел недостаточно выполняет свою функцию уменьшения кредитного риска, скорее он порождает для банков новые специфические риски. Конечно, чисто теоретически, существуют способы минимизации этих новых рисков. Можно, например, заставлять залогодателей нанимать в качестве охраны складов аффилированные с банком охранные структуры и обязывать их следить за исполнением договоров залога. Однако многие заемщики пользуются услугами не собственных, а централизованных (арендованных) складов, охрану которых сменить невозможно. Но в любом случае такая система является дорогостоящей и затрудняющей процесс кредитования [4, с.31].

Таким образом, в качестве мер, которые органы власти могли бы предпринять по удешевлению кредитования малых и средних предприятий следует назвать следующие инструменты:

- скорейшее принятие закона о секьюритизации кредитов малому и среднему бизнесу и дальнейшее упрощение рефинансирования банков, кредитующих малые и средние предприятия;
- дальнейшее развитие механизма гарантирования кредитов малых и средних предприятий через унификацию деятельности гарантийных фондов, увеличения совокупного лимита системы гарантий кредитов малых и средних предприятий;
- увеличение денежного предложения в определенных сегментах денежного рынка, в которых возможности коммерческих банков наиболее ограничены - например, фондирование долгосрочных кредитов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ведение бизнеса – 2014. Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий // <http://doingbusiness.org>.
2. Идрисов А. Как мировой геополитический фон влияет на малый и средний бизнес в Казахстане // Деловой аналитический журнал «National Business Quarterly» - № 7. - 2014. - С. 16-22.
3. Нурсеитова Р.А. Теоретические аспекты воздействия финансово-банковской системы Казахстана на реальный сектор экономики // Вестник КазНУ. - 2013. - №2 (36). - С. 23-26.

4. Бочарова О.Н. Направления совершенствования государственной поддержки и кредитования малого и среднего предпринимательства // Социально-экономические явления и процессы. - 2013. - № 10. - С. 28-32.

References:

1. Doing Business - 2014 Understanding the regulation of small and medium-sized enterprises // <http://doingbusiness.org>.

2. Idrisov A. As the global political background affects the small and medium business in Kazakhstan // Business analytical magazine «National Business Quarterly» - № 7. - 2014. - P. 16-22.

3. Nurseitova R.A. Theoretical aspects of the impact of the financial and banking system of Kazakhstan on the real economy // Herald TREASURY. - 2013. - №2 (36). - P. 23-26.

4. Bocharov O.N. Directions of perfection of state support and lending to small and medium-sized businesses // The social and economic phenomena and processes. - 2013. - № 10. - P. 28-32.

Сведения об авторе

Алдабергенова Айгуль Ибрахимовна – и.о.зав.кафедрой гражданского и уголовного права и процесса, магистр юридических наук, Костанайский государственный университет имени А.Байтурсынова, г. Костанай, ул. Байтурсынова 47, тел. 87142390612, факс: 87142511153; e-mail: aldabergenova.ai@mail.ru.

Aldabergenova Aigul Ibrahimovna - Head of the Department of civil and criminal law and process, master of Law, Baytursinov Kostanay State University, Kostanay, Baytursynov street 47, phone: 87142390612, fax: 87142511153; e-mail: aldabergenova.ai@mail.ru.

Алдабергенова Айгүл Ибрахимқызы – азаматтық және қылмыстық құқық және іс жүргізу кафедрасының меңгерушісінің м.а., заң ғылымдарының магистрі, А. Байтұрсынов атындағы Қостанай мемлекеттік университеті, Қостанай қ., Байтұрсынов 47, тел. 87142390612, факс: 87142511153; e-mail: aldabergenova.ai@mail.ru.