Министерство образования и науки Российской Федерации

(Минобрнауки)

Федеральное государственное бюджетного образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Государственный университет управления»

На правах рукописи

Пащенко Елена Витальевна

Современный механизм банковского кредитования малого предпринимательства

08.00.10

Диссертация на соискание ученой степени кандидата
кандидата экономических наук

к.э.н., доцент Бурмистрова Л.А.

Москва-2015

Оглавление

Введение.....3
Глава 1. Кредитование малого предпринимательства в РФ 11
1.1. Структура малого предпринимательства в РФ и особенности ее территориального аспекта в Калужской области.....11
1.2. Специфика банковского кредитования в РФ.....25
1.3. Проблема банковского кредитования малого предпринимательства в РФ 48
Выводы по главе 1 …….....60
Глава 2. Анализ современного состояния кредитования малого предпринимательства на территории Калужской области.....62
2.1. Анализ состояния кредитования малого бизнеса в РФ 62
2.2. Анализ банковского кредитования малого предпринимательства в ОАО «Сбербанк России».....88
2.3. Анализ основных проблем кредитования малого предпринимательства в РФ.....102
Выводы по главе 2…….....114
Глава 3. Пути совершенствования механизма банковского кредитования малого предпринимательства в РФ……116
3.1. Совершенствование механизма банковского кредитования малого предпринимательства ……116
3.2. Перспективная модель организации механизма овердрафтного кредитования на примере Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России». ……133
Выводы по главе 3 ……153
Заключение.....155
Список литературы.....159
Приложения.....172

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы диссертационной работы определена тем, что в масштабах страны роль малых предприятий, в настоящее время, крайне велика. Малый бизнес является залогом стабильного развития экономики и решения социальных вопросов, особенно при кризисных явлениях в экономической системе, ухудшении качественного состояния отдельных секторов экономики, снижении конкурентноспособности.

Значимость изучения проблемы малого бизнеса связана с тем, что именно ему, как подчеркивает большинство авторов публикаций на данную тему, меньше всего повезло в отношении государственной и иной поддержки. До сих пор не создана ни одна инфраструктура, которая могла бы обеспечить эффективную работу малых предприятий. Недооценку экономических и социальных возможностей малого бизнеса в течение почти всего периода реформ можно обозначить как серьезный стратегический просчет, который может усилить кризисные явления в российской экономике.

Перечисленные проблемы требуют уделить повышенное внимание особенностям малого бизнеса. Применение новых форм кредитования малого предпринимательства, которые должны обновить и дополнить традиционные, могут быть одними из ключевых направлений в решении проблем. Автор считает, что государство для достижения экономического роста должно направить вектор регулирующего воздействия на создание и внедрение механизма кредитования малого бизнеса. Единый, отлаженный механизм кредитования малых предприятий в приемлемый срок позволит получить хорошие результаты. Любой рост производства продукции влечет за собой создание дополнительных рабочих мест, увеличение объема реализации продукции, рост налоговых и неналоговых отчислений в бюджет и внебюджетные фонды. Современная организация механизма кредитования

обеспечит приток денежных средств в реальный сектор экономики. В российских реалиях механизм кредитования должен учитывать юридические, экономические, политические особенности ведения малого бизнеса, при этом должны строго соблюдаться международные требования и соглашения в части банковской деятельности.

В последнее время банки достаточно большой объем своего продукта ориентируют на малый бизнес, поскольку считают его кредитоемкость достаточно высокой. Увеличение доли субъектов малого бизнеса в кредитном портфеле позволит банкам увеличить долю прибыли по кредитным и не кредитным комиссиям. Известно, что вместе с кредитом банки реализуют дополнительные пакетные предложения. Тем не менее, существующий механизм кредитования малого бизнеса нуждается в дальнейшем развитии и совершенствовании.

По мнению автора, механизм кредитования малого бизнеса должен быть максимально понятным для заемщиков, простым для реализации сотрудниками кредитных учреждений. Сложный механизм оформления кредитных обязательств может обусловить текучесть кадров в коммерческих банках, оказывая негативное влияние на процесс привлечения кредитных средств субъектами малого предпринимательства. В механизме кредитования малого бизнеса, в зависимости от категории заемщика и объема кредитных средств, необходимо применять адекватные подходы к оценке кредитоспособности заемщиков. Экспресс - кредитование, так называемый скоринговый подход в оценке кредитоспособности, не должен быть единым для всех категорий заемщиков. Требуется особое внимание к кредитованию инвестиционных проектов, предприятий наукоемких отраслей и отраслей сельского хозяйства. Нельзя использовать общий механизм кредитования к разным категориям заемщиков, к целевому использованию кредитных средств, определению сроков кредитования. Компетенция банковских работников должна быть на достаточно высоком уровне с точки зрения

индивидуального подхода к каждому заемщику для качественного структурирования кредитной сделки.

Банки зачастую излишне бюрократизируют формирование пакета документов по кредитованию. Ужесточение банков к подходам в оценке кредитоспособности заемщиков связано с их информационной закрытостью и негативной практикой взыскания проблемной задолженности. Если кредитующий банк размещает информацию о собственниках банка, своем финансовом состоянии в средствах массовой информации, сообщает о своих планах и проектах, показывает размещение собственных и привлеченных средствах, действует в рамках делового партнерского сотрудничества, то он в праве ожидать и от партнеров такой же открытости.

Автор понимает, что в условиях нестабильной экономики в разные периоды бизнес сталкивался с серьезными проблемами, которые проявлялись в наступлении трудных периодов для заемщиков. На данный момент основные крупные банки научились работать с проблемными активами. В случае, когда наблюдается возможность реанимировать бизнес, проводят реструктуризацию задолженности. Также возможно заключение мирового соглашения без наложения взыскания на предметы залога. В этих условиях совершенствование механизма банковского кредитования приобретает особую актуальность.

Степень научной разработанности проблемы. В научных прикладных исследованиях, раскрывающих теоретические и методологические аспекты кредитной деятельности банковской сферы, излагаются вопросы, касающиеся детального рассмотрения процесса оформления, подготовки, выдачи кредитных средств на тех или иных условиях.

Проблемам кредитования малого бизнеса и, в частности, особенностям механизма кредитования малого бизнеса посвящены труды ряда отечественных ученых.

Наиболее существенный вклад в создание научной базы теоретических и прикладных исследований механизма кредитования внесли: д. э. н., профессор

Ю. П. Авдиянц, д. э. н., профессор Н. И. Валенцева, д. э. н., профессор А. Ю. Викулин, д. э. н., профессор Л. А. Дробозина, д. э. н., профессор В. В. Иконников, д. э. н., профессор О. И. Лаврушин, д. э. н., профессор В. А. Москвин, д. э. н., профессор А. С. Нешитой, д. э. н., профессор Р. Г. Ольхова, д. э. н., профессор В. С. Пашковский, д. э. н., профессор Г. Б. Поляк, д. э. н., профессор В. Н. Салин, д. э. н., профессор Н. Э. Соколинская, д. э. н., профессор В. К. Сенчагов, д. э. н., профессор С. К. Соломин, д. э. н., профессор Г. А. Тосунян, д. э. н., профессор А. Н. Трошин, д. э. н., профессор А. Д. Шевчуг.

Рассматриваются особенности механизма кредитования субъектов малого бизнеса, анализируются особенности внутренних банковских нормативных документов. Однако все исследования и нормативные документы отражают направленность кредитования на общий стандартный подход к заемщику.

Нет индивидуализации разработок в зависимости от сфер деятельности, таких, например, как производство продукции, торговля, разработка инновационных проектов, сельскохозяйственная деятельность, научные исследования и др. Таким образом, вопросы особенностей функционирования механизма кредитования малого бизнеса в зависимости от сферы деятельности не нашли в работах должного освящения. Следовательно, недостаточная теоретическая и практическая разработанность темы, ее актуальность и необходимость решения ряда сложных проблем функционирования механизма кредитования малого предпринимательства определили цель и задачи диссертационного исследования.

Целью работы является создание усовершенствованной технологии банковского кредитования малого предпринимательства на примере Калужской области.

Задачи исследования. Поставленная цель реализуется путем решения следующих задач:

– выявить структуру малого предпринимательства в РФ и ее своеобразие на территории Калужской области. Проанализировать различные подходы к определению малого предпринимательства;

– определить специфику банковского кредитования в РФ;

– установить и исследовать проблему банковского кредитования малого предпринимательства;

– оценить состояние кредитования малого бизнеса в РФ;

– произвести анализ банковского кредитования малого предпринимательства в ОАО «Сбербанк России»;

– определить основные трудности и проблемы в кредитовании малого предпринимательства;

– разработать рекомендации по совершенствованию механизма банковского кредитования малого предпринимательства в РФ;

– разработать прогрессивную модель овердрафтного кредитования и предложить требования к элементам данного механизма кредитования.

Объектом исследования выступает деятельность коммерческих банков в области кредитования малого предпринимательства в РФ.

Предметом исследования является механизм кредитования банками различных видов деятельности организаций малого предпринимательства.

Методы исследования. Диссертационное исследование основано на диалектическом методе изучения явлений в их постоянной динамике. При разработке аналитического блока использовались статистические, логические методы системного и сравнительного анализа. Методы моделирования применялись при разработке модели совершенствования механизма кредитования малого бизнеса в РФ.

Информационной базой исследования послужили законодательные и нормативные акты Российской Федерации, материалы периодической печати, статистические материалы, научные труды отечественных и зарубежных ученых по вопросам развития и особенностей механизма кредитования малого

бизнеса. В диссертационном исследовании использовалась «Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний» (СПАРК), разработанная международной информационной группой «Интерфакс» в период с 2007 по 2014 гг., а также внутренние нормативы банков в части кредитования малого бизнеса.

Для разработки и математического подтверждения модели совершенствования кредитования малого предпринимательства использовались материалы Обнинского отделения ОАО « Сбербанк России».

Рабочая гипотеза диссертационного исследования заключается в том, что развитие малого бизнеса в России возможно лишь при экономической, юридической, политической поддержке государства и создании специализированного, специфического механизма кредитования, действующего в кредитной системе России.

Область исследования. Исследование проведено по специальности 08.00.10 - «Финансы, денежное обращение и кредит» паспорта специальности ВАК: в рамках п. 9.1. «Теория, методология, концепции и базовые принципы кредитных отношений как аспектов проявления кредитной системы»; п. 9.3. «Развитие инфраструктуры кредитных отношений современных кредитных инструментов, форм и методов кредитования»; п. 9.4 «Моделирование кредитных систем и кредитного механизма»; п. 10.22 «Новые банковские продукты: виды, технология создания, способы внедрения».

Научная новизна результатов диссертационного исследования заключается в новом решении актуальной научной задачи - создании эффективного механизма банковского кредитования малого предпринимательства.

Наиболее существенные научные результаты, полученные автором и выносимые на защиту, заключаются в следующем:

– предложено новое видение и определение понятий кредита, банковского кредита и механизма банковского кредитования. На основании проведенного

исследования выявлены основные составляющие элементы механизма кредитования (с.34-35; с.37-39) ;

– выявлены особенности банковского кредитования малого предпринимательства (с.51-54) ;

– исследован действующий механизм банковского кредитования малого бизнеса в РФ и определены его недостатки, представлена технологическая карта процедуры выдачи кредита. Произведен анализ банковского кредитования малого предпринимательства в ОАО «Сбербанк России» и определены его недостатки (с. 64-76; 88-102) ;

– выявлены три группы взаимосвязанных проблем в кредитовании малого предпринимательства: проблемы, выражающиеся экономическими и политическими факторами; проблемы банковского уровня; проблемы, возникающие в механизме банковского кредитования на уровне заемщика (с.103-114) ;

– определены следующие направления совершенствования механизма кредитования (с.116-132) :

1. повышение качества информации, предоставляемой заемщиком, как в плане ее содержания, так и полноты;

2. совершенствование методик анализа и оценки финансового состояния заемщика применительно к малому бизнесу;

3. оптимизация состава кредитных продуктов для малого бизнеса;

4. повышение качества банковской работы по анализу и выявлению рисков реализации малого бизнеса;

– теоретически обоснована разработанная автором прогрессивная модель овердрафтного кредитования. Предложены требования к новым элементам механизма банковского кредитования. Произведены экономические расчеты по дополнительным доходам Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» от внедрения новой модели овердрафтного кредитования и доказана ее эффективность (с.149-153).

Практическая значимость исследования заключается в том, что научные результаты и рекомендации, разработанные в диссертации, повысят эффективность кредитования коммерческими банками предприятий малого бизнеса, что отразится на результативности их работы. Предложенная модель овердрафтного кредитования повысит качество функционирования механизма кредитования малого предпринимательства в РФ. Разработанные рекомендации и предложения создадут методическую базу для развития малого бизнеса в России.

Апробация результатов исследования. Основные положения диссертационного исследования докладывались на 19-ой Всероссийской студенческой конференции: «Проблемы управления – 2011» - М.: ГУУ, 2011, а также применялись на практике, что подтверждается справками о внедрении результатов научной работы, полученными от Боровской районной администрации, Балабановской городской думы и группы связанных предприятий: ООО «Кедр», ООО «ТрансКит», ООО «Исток», ООО «Кит».

Публикации. По теме диссертации опубликовано 4 работы, общим объемом 1,5 п. л., в журналах, рекомендованных ВАК РФ.

Структура работы. Структура диссертационной работы обусловлена целью, задачами и логикой исследования. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографии и 9 приложений. Общий объем диссертации – 191 страниц. Диссертация включает в себя 20 таблиц и 16 рисунков. В диссертации использовано 152 источника литературы различного характера.

ГЛАВА 1. КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

1.1. Структура малого предпринимательства в РФ и особенности ее территориального аспекта в Калужской области

Развитие предпринимательской деятельности - один из главных факторов создания развитой рыночной экономики. Малое предпринимательство служит мощным двигателем экономического и социального развития современного общества.

В Российской Федерации предпринимательство, как социально-экономическое явление, было возобновлено с 1985г. Начало было положено Законом об индивидуальной трудовой деятельности. Прообразом малых предприятий являлись кооперативы. С момента принятия постановления Совета Министров СССР от 8 августа 1990 г. N 790 "О мерах по созданию и развитию малых предприятий" в экономическую жизнь вошли такие понятия как "малое предприятие", "предприятия малого и среднего бизнеса", "малые и средние предприятия", "малый бизнес как сектор экономики", "малые формы хозяйствования" и другие [5].

Согласно Федеральному закону РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ, принятому Государственной Думой 12 мая 1995 г. (в ред. Федеральных законов от 21.03.2002 г. N 31-ФЗ, от 22.08.2004 г. N 122-ФЗ, от 02.02.2006 г. N 19-ФЗ, от 24.07.2007 г. N 209-ФЗ) под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не выше 25% и в

которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

– в промышленности – 100 человек;

– в строительстве – 100 человек;

– на транспорте – 100 человек;

– в сельском хозяйстве – 60 человек;

– в научно-технической сфере – 60 человек;

– в оптовой торговле – 50 человек;

– в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;

– в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек [3].

Отметим, что объем выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год не должны превышать устанавливаемые Правительством РФ для каждой категории субъектов малого предпринимательства предельные значения, которые сейчас составляют:

- среднее предприятие – 1000 млн руб.;
- малое предприятие – 400 млн руб.;
- микропредприятие – 60 млн руб..

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли [3].

Своя трактовка малого предпринимательства принята в регламенте банков: «Субъект малого и среднего предпринимательства – внесенные в

единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц - суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов); доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего, не должна превышать 25% ;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;

б) до 100 человек включительно для малых предприятий;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Категория субъекта малого или среднего предпринимательства изменяется только в случае, если предельные значения выше или ниже предельных значений, указанных в пунктах 2 и 3 настоящего определения, в течение двух календарных лет, следующих один за другим» [25].

Критерии отнесения коммерческих предприятий к «микро», «малым» и «средним» отличаются в разных странах, в связи с чем существуют сложности идентификации предприятий, относящихся к сегменту малого предпринимательства, как на уровне государства, так и в деятельности коммерческих банков при предоставлении кредитов.

Традиционно выделяют три группы критериев:

количественные;

качественные;

комбинированные [95].

К количественному подходу определения малого предпринимательства можно отнести законодательную трактовку малого бизнеса. Как показывает практика, основным критерием, на основе которого предприятия различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии (см. табл. 1.1).

Таблица 1.1

Пороговые значения численности занятых на малых и средних предприятиях в ЕС, США и РФ в 2014 г. [81]

Территория	Микро-предприятия (чел.)	Малые предприятия (чел.)	Средние предприятия (чел.)
ЕС	10	50	250
США	10	100	500
РФ	15	100	250

Европейская комиссия выделяет следующие критерии при определении сектора малых и средних предприятий:

численность занятых на предприятии;

структура собственности (экономическая независимость);

финансовые критерии (годовой оборот, балансовая стоимость активов) [81]

Важно отметить, что в связи с отличиями в критериях отнесения предприятий к сегменту малого бизнеса за рубежом и в России тормозится инвестиционная активность, так как инвесторы (венчурные фонды, частные инвесторы, западные банки) не заинтересованы во взаимодействии из-за сложностей и недоработок в российском законодательстве в отношении данного сектора экономики. Многие отечественные банки имеют собственную, отличную от законодательства, трактовку понятия малого предприятия. Здесь основной акцент делается на размер выручки предприятия. Так, к сегменту малого бизнеса ведущие банки страны относят предприятия с годовым оборотом до 400 млн руб., выделяя под сегменты:

«микро» – до 60 млн руб.;

малый бизнес (под сегмент 1) – от 60 до 150 млн руб.;

малый бизнес (под сегмент 2) – от 150 до 400 млн руб. [81].

Преимуществом количественного подхода к определению малого предпринимательства является простота исследования таких критериев, как оборот и численность занятых. Недостаток этого подхода состоит в отсутствии разработанной теоретической базы, определяющий выбор того или иного критерия. Впервые качественные параметры для определения малого предпринимательства сформировал Х. Велу (см. табл. 1.2)[137].

Таблица 1.2

Качественные параметры определения размера фирмы по Х. Велу [137]

Параметры	Малый бизнес	Малый и средний бизнес
Цели	Определяются рынком, интуитивно, с импровизациями	Корректируются рынком и специальной стратегией, интуитивно
Менеджмент	Личный, авторитарный, прямой	Личные консультации с ключевыми партнерами, специалистами
Продукт	Нет планирования, нет маркетинговых исследований	Краткосрочное планирование без маркетинговых исследований
Персонал	Личные отношения «босс – сотрудник» по принципу «большая семья», высокая степень мотивации и вовлеченности, слабое влияние профсоюзов	Личные отношения «наниматель –коллектив сотрудников», некоторая степень вовлеченности, небольшое влияние профсоюзов
Финансы	Семья, банк	Семья, банк

При качественном подходе малое предпринимательство рассматривается как процесс развития организации. Преимуществом такого подхода является теоретическое обоснование разнообразных критериев; к недостаткам можно отнести сложность практического применения.

Комбинированный подход – это соединение качественного и количественного подхода к определению малого предпринимательства. В докладе 1971 г. Болтонского комитета в Великобритании И. Болтон предложил «экономическое» и «статистическое» определение малого предпринимательства. Согласно экономическому определению малое предприятие должно соответствовать трем условиям:

1. фирма владеет относительно небольшой долей рынка в рыночном пространстве ее сферы деятельности;
2. управление фирмой осуществляется лично ее владельцами;
3. фирма не представляет собой часть крупного предприятия [34;81].

Статистическое определение малого предприятия по методологии Болтонского комитета представлено в табл. 1.3 [34]

Таблица 1.3

Статистическое определение малой фирмы по методологии Болтонского комитета [34]

Отрасли	Определение
Промышленность	Число занятых не более 200 чел.
Строительство, добыча полезных ископаемых	Число занятых не более 25 чел.
Розничная торговля, услуги	Оборот не более 50000 ф.ст.
Продажа автомобилей	Оборот не более 100000 ф.ст.
Оптовая торговля	Оборот не более 200000 ф.ст.
Транспорт	В собственности фирмы не более 5 транспортных средств
Общественное питание	Все самостоятельные предприятия

Проанализировав разные подходы к определению малого предпринимательства, автор диссертационной работы пришел к выводу, что проблема точного определения малого предприятия имеет большое научно-

практическое значение, так как позволяет осуществлять его налоговое, административное и кредитно-финансовое регулирование, а также статистически устанавливать вклад малого предпринимательства в экономику страны.

В Российской Федерации малый бизнес присутствует практически во всех отраслях. В деятельность малых предприятий вовлечены все трудоспособные социальные группы населения. Его развитие оказывает непосредственное влияние на общее состояние экономики страны, способствует насыщению рынка товарами и услугами, развитию экономически оправданной конкуренции, созданию новых рабочих мест и производств, а также формированию налоговой базы.

Динамичное развитие малого предпринимательства оказывает доминирующее влияние на формирование среднего класса как основы политической и социальной стабильности гражданского общества, является одним из важнейших факторов прироста валового внутреннего продукта. Активное привлечение работников на условиях вторичной занятости, свойственное малому бизнесу, создает дополнительные источники доходов для населения.

Значимость малого предпринимательства для экономики страны и любого региона определяется следующими факторами:

-способностью обеспечивать оперативное создание рабочих мест и самозанятость населения;

- влиянием на увеличение доходной части бюджетов всех уровней;

-формированием конкурентной среды, насыщением рынков товарами и услугами;

-оперативным и эффективным решением проблемы реструктуризации экономики без крупных вложений на старте;

-ускорением инновационных процессов ввиду более гибкой и адаптивной формы хозяйствования, чем на крупных предприятиях;

-формированием преобладающей доли рынка интеллектуальных услуг и

креативного сектора экономики;

-развитием бизнеса в сфере культуры, искусства, социального предпринимательства и др. [78].

Малое предпринимательство играет важную роль в экономике РФ, о чем свидетельствует доля малого и среднего предпринимательства в занятости населения и в объеме валового внутреннего продукта, которое в 2013 г. составляла около 22%.

Для достижения цели настоящей работы рассмотрим основные показатели состояния малого предпринимательства в РФ по итогам 2013 г. (см. табл. 1.4).

Таблица 1.4

Основные показатели состояния малого предпринимательства в РФ на 01.01.2014 г. (по данным Федерального комитета статистики) [138]

Показатели	Малое предприятие	Микропредприятие	Индивидуальные предприниматели
Количество предприятий (ед.)	234 537	1 828 589	2 499 000
Средняя численность работников (чел.)	6 926 248	4 768 481	7 526 000
Оборот предприятия (тыс. руб.)	15 680 324 582	9 101 284 591	9 732 908 000
Инвестиции в основной капитал (тыс. руб.)	389 457 504	185 476 178	

Большая часть субъектов малого предпринимательства в РФ работает в сфере оптовой и розничной торговли – 58,1 %, в сфере обрабатывающего производства – 10,8 %, в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг – 10,2%, в строительстве – 9,8%, в транспорте и связи – 3,9%, прочих видах деятельности – 3,9 %, в сельском хозяйстве, охоте и рыболовстве – 2,1%, в сфере добычи полезных ископаемых, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 2,1% [138].

Малое предпринимательство в силу своей специфики имеет ярко выраженный региональный аспект, поскольку малые предприятия строят свою деятельность исходя прежде всего из потребностей местного рынка, объема и структуры локального спроса [94].

В рамках исследования автор диссертационной работы проанализировал структуру малых предприятий на территории Калужской области (см. табл. 1.5).

Таблица 1.5

Основные показатели состояния малого предпринимательства в Калужской области на 01.01.2013 г. [139]

Показатели	Малое предприятие	Микропредприятие	Индивидуальные предприниматели
Количество предприятий (ед.)	12 982	11 095	16 700
Средняя численность работников (чел.)	101 046	37 468	43 700
Оборот предприятия (тыс. руб.)	175 304 922	67 955 494	72 207 000
Инвестиции в основной капитал (тыс. руб.)	3 515 069	1 219 688	

Прежде всего была выявлена структура малого предпринимательства на территории Калужской области в разрезе отраслей на 01.01.2013 г. с помощью данных Статистического регистра хозяйствующих субъектов Федеральной службы государственной статистики (Статрегистр Росстата) (см. рис. 1.1)

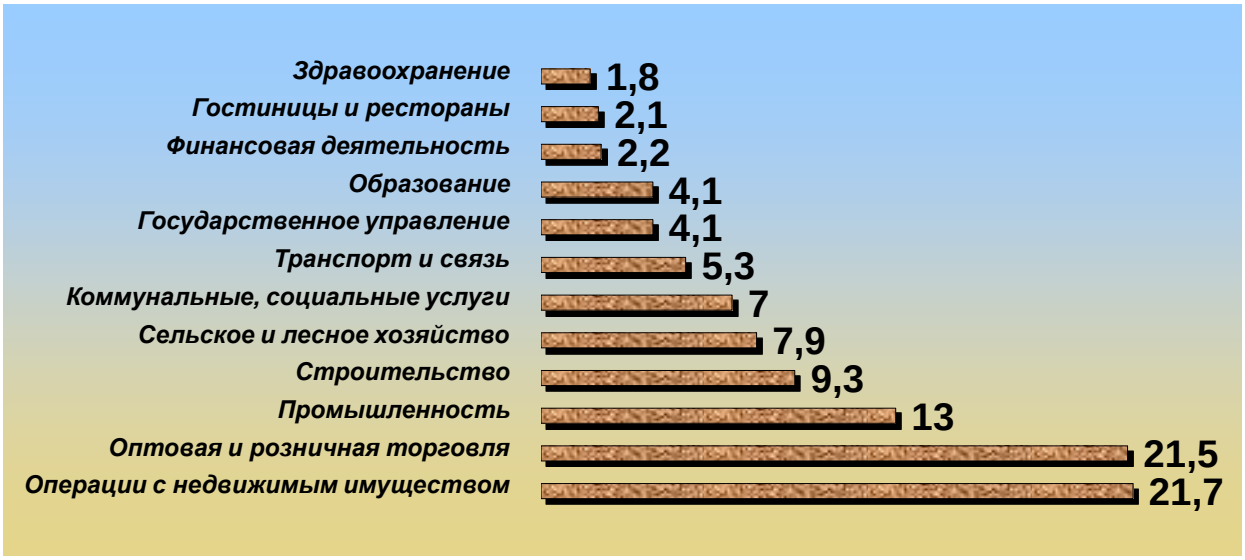

Рисунок 1.1 – Структура малого предпринимательства на территории Калужской области в разрезе отраслей [139], %

Распределение индивидуальных предпринимателей Калужской области по видам экономической деятельности на 01.01.2013 представлено на рис. 1.2

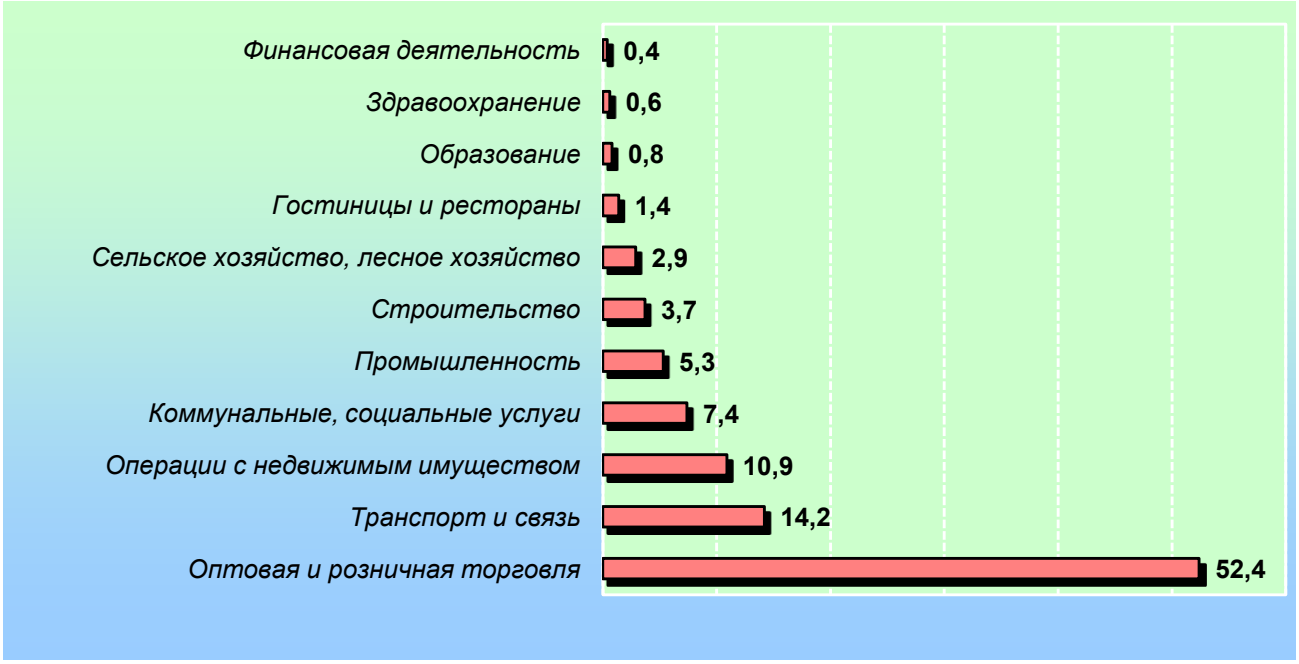

Рисунок 1.2 – Индивидуальные предприниматели Калужской области в разрезе отраслей [139], %

Отличительной чертой малого предпринимательства в Калужской области является неравномерное распределение субъектов малого предпринимательства между муниципальными образованиями. В городах Калуга и Обнинск сконцентрировано 81,3 % от числа всех действующих малых предприятий [94].

Учитывая перечисленные обстоятельства, автор рассмотрел структуру малого предпринимательства города Обнинска и трех муниципальных районов Калужской области: Боровского, Жуковского и Малоярославецкого. В последние годы, благодаря близости к московскому региону, успешно развивается малый и средний бизнес в Обнинске, который по динамике опережает Калугу. В 2012 г. ему принадлежало третье место по доле занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности занятых в Калужской области – 18,0% [140].

Структура малого бизнеса на анализируемой территории представлена в Приложении 1.

Из Приложения 1 видно, что по состоянию на 01.01.2014 г., согласно данным СПАРК, на анализируемой территории зарегистрировано 8 187 работающих (сдающих отчетность в МИФНС) предприятий сегмента малый бизнес, то есть предприятий, имеющих годовую выручку менее 400 млн руб.. Зарегистрировано 99 видов деятельности по ОКВЭД предприятий сегмента малый бизнес [147]. Данные приведены в динамике за период с 01.01.2009 года по 01.01.2014 г. на рис. 1.3.

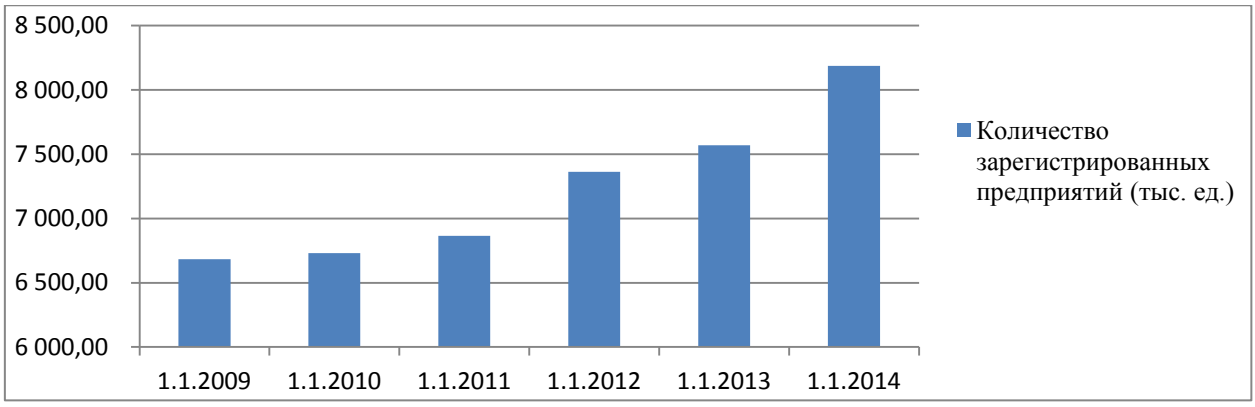

Рисунок 1.3 – Количество зарегистрированных предприятий на анализируемой территории (составлен автором по материалам [147])

Выяснилось, что в анализируемом периоде количество зарегистрированных предприятий увеличилось на 1503 предприятий, или на 108%. Рост малого бизнеса на представленной территории связано с рядом причин:

– активное развитие Индустриального парка «Ворсино», Технопарка «Обнинск», «Детчино»;

– открытие крупных предприятий, таких как «Samsung Electronics», «Лоте КФР», «Фрейт Вилладж Калуга», «Нестле Россия», «Кей Ти Эн Джи Рус», «Содис Строй Рекон», «ПК Техногресс», «Омега Лиз Калуга», «Джон Дир», «Эко Нива Техника», «КНПЭМЗ», «Лемкен», «Гримме», «Килто», «Коттон Вэй» и ряда прочих компаний, что привело к возросшей заинтересованности в услугах малого бизнеса и росту мелких производственных заказов (доставка сотрудников до производства, изготовление упаковки и тары, общественное питание, досуг, подбор персонала, мелкое производство и прочее). По данным Муниципальных образований, услуги малого бизнеса на территории технопарков предоставляют около 17% зарегистрированных малых предприятий, что в абсолютном выражении составляет, 1 420 предприятий;

– увеличение границ Москвы в направлении анализируемой территории так же стало причиной роста количества малых предприятий в связи с переносом некоторых видов деятельности из Москвы и Московской области на приграничную территорию.

Если посмотреть на структуру малого бизнеса в разрезе отраслей деятельности (см. Приложение 2), то в анализируемом периоде значительных изменений не было.

Малый бизнес на территории Калужской области по состоянию на 01.01.2014 г. в зависимости от вида деятельности выглядит следующим образом (рис. 1.4)

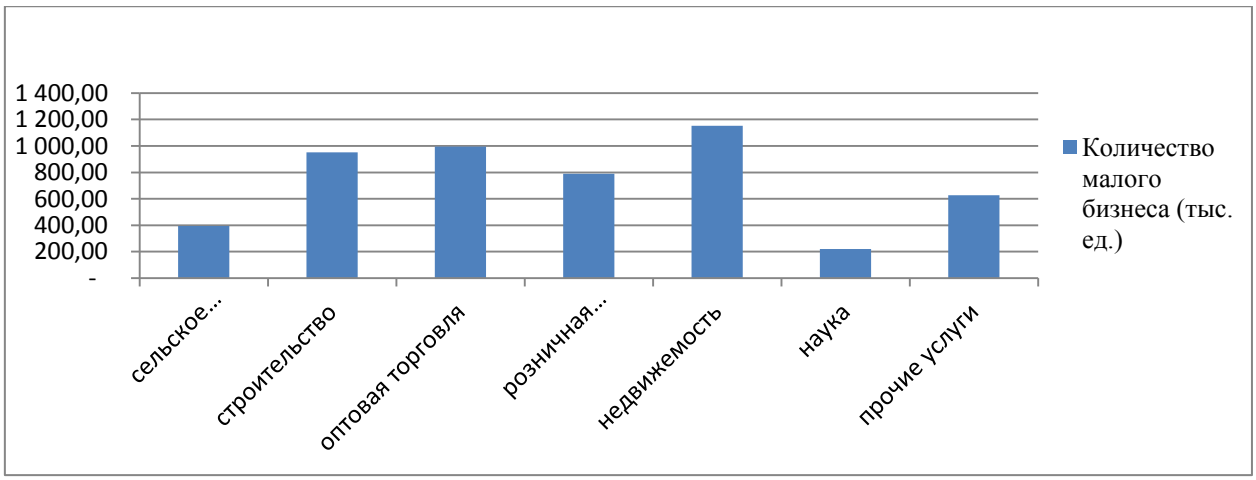

Рисунок 1.4 – Структура малого бизнеса в разрезе отраслей на анализируемой территории (составлен автором по материалам [147])

Анализ показал, что основная часть малого бизнеса представлена в следующих отраслях:

– операции с недвижимым имуществом - 13,8%. В абсолютном выражении – 1132 малых предприятий, в большей степени это риэлторы;

– розничная торговля - 13,4%. В абсолютном выражении – 780 предприятий малого бизнеса; 12% - это оптовая торговля. Таким образом, на торгово-посредническую деятельность приходится большая часть малого бизнеса – 25,4%;

– строительная отрасль - 902 предприятия или 11%. В производстве задействовано 12% малых предприятий из общего количества;

– наукоемкая отрасль - около 3% предприятий.

За последние годы увеличилась финансовая поддержки малого и среднего предпринимательства Калужской области из федерального бюджета РФ. В 2014 г. она составила 170 млн руб. Поддержка малого и среднего бизнеса в Калужской области происходит в рамках Областной государственной программы «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области» [140].

Отметим что, главной особенностью малого бизнеса является способность к ускоренному освоению инвестиций, высокая оборачиваемость оборотных средств, активная инновационная деятельность. Однако ему

свойственна и относительно низкая доходность, высокая интенсивность труда, сложности с внедрением новых технологий, ограниченность собственных ресурсов и повышенный риск в острой конкурентной борьбе, особенно в условиях кризиса [135].

В связи с этим выделим трудности, с которыми сталкивается малое предпринимательство на пути своего развития:

1. новые рынки сбыта для малого бизнеса;
2. механизм финансирования капитала;
3. административные барьеры.

Исходной проблемой развития малого бизнеса является формирование стартового капитала. Основополагающим фактором реализации экономического потенциала малых предприятий можно считать стабильную возможность получения кредитов для финансирования текущей деятельности и инвестиционных проектов. Малый бизнес не требует значительных вложений для становления и развития, но на отдельных этапах своей деятельности предприятия не способны функционировать без заемных средств, предоставляемых банками.

1.2. Специфика банковского кредитования в РФ

Имеются достаточные основания считать, что кредит является одним из самых гениальных изобретений в истории человечества. Благодаря кредиту появляется объективная возможность у юридических и физических лиц существенно сократить время на удовлетворение хозяйственных и личных потребностей. Предприятие-заемщик за счет дополнительной стоимости может увеличить свои ресурсы, производственный потенциал, ускорить достижение поставленных целей, например, выпустить новое изделие или повысить конкурентоспособность предприятия [96].

При огромном значении кредита его воздействие на экономику оценивается неоднозначно. Нередко специалисты, работающие в сфере

производства, считают, что кредит возникает от недостатка имущества и ресурсов, имеющихся в распоряжении субъектов хозяйственных отношений. Распространено также мнение, что кредит разрушает экономику, поскольку за него надо платить, что он подрывает финансовое положение заемщика, приводит его к банкротству [96].

Такое понимание воздействия кредита на экономику во многом объясняется отсутствием о нем четкого представления [96].

Чтобы познать сущность кредита, нужно рассмотреть его основы. Современная экономическая литература по-разному описывает понятие «основа». Часто под этим термином понимается та база, на которой возникают кредитные отношения. Таким основанием кредита обычно считается товарное производство, если более конкретно, то кругооборот и оборот капиталов субъектов производства. Подобное толкование основы кредита как его базы имеет определенный смысл, так как с теоретической точки зрения это слово означает основание, фундамент. При такой трактовке вопроса становится ясно, что анализ как бы уходит в сторону выяснения причин, которые вызывают образование кредита, нас же волнует сущность кредита [82].

Если основу кредита понимать как правила, отвечающие за управление кредитным процессом, то появляются новые плоскости анализа. К ним часто относят принципы кредитования - возвратность, срочность, платность, обеспеченность целевого использования и дифференцированность, которые большинство авторов рассматривают как способы, с помощью которых обеспечивается реализация сущности кредитных отношений. В этом контексте принципы кредитования можно назвать основой, а все другие составляющие его механизма – обоснованными [82].

Однако для анализа основы кредита подобный подход оказывается неполным. При таком понимании сущность (как правило, способы кредитования) является воплощённой, но не действительной категорией.

В данном исследовании важна базисная сторона, а не процесс

организации кредитных отношений. Основа кредита - это более глубокая часть сущности кредитных отношений, это именно то, на чем «стоит» сущность и чем она определяется. Можно также допустить, что основа составляет определяющее свойство кредита, влияющее на все другие свойства.

Главным элементом в сущности кредита некоторые авторы (А. Н. Трошин [124], В. Н. Салин [113]) считают уплату ссудного процента. На первый взгляд, для этого действительно есть серьезные основания: ссудный процент неизбежно присутствует рядом с кредитом, без него кредитная сделка выглядит противоестественной. Но это свойство не кредита, а использования средств как капитала. Кредит является категорией обмена, в то время как ссудный процент выступает распределительной категорией.

В истории развития кредита существуют многочисленные примеры беспроцентных ссуд. В римском праве, например, кредиты подразделялись на ссуды, по которым уплачивался процент, и ссуды, по которым процент не взыскивался. В современном хозяйстве беспроцентным часто выступают дружеские, личные кредиты (кредиты друзьям, близким знакомым, родственникам). Даже современный банковский кредит может приобретать беспроцентный характер (кредиты инсайдерам-акционерам банка и др.). Беспроцентными, в особых случаях, могут быть и международные кредиты, предоставляемые в порядке помощи развивающимся странам [82].

Означает ли это, что современный кредит может быть беспроцентным? Конечно же, нет. Атрибутом современной системы кредитования является взимание процента по ссудам. Связано это в том числе и с тем, что банки предоставляют не свои деньги, а привлеченные, которые являются платным ресурсом. Банки не могут предоставлять платные услуги на бесплатной основе. Платный характер кредита порождает его движение как капитала. Отсюда следует, что взыскание ссудного процента можно считать неотъемлемой частью современной кредитной системы [82].

Исходя из вышесказанного, легко заметить, что основой кредита становится наиболее принципиальный вопрос, от решения которого зависит понимание сущности кредита. На взгляд автора, более логичным считать, что основа кредита – это возвратность. Возвратность кредита является всеобщим свойством кредита. Она представляет собой специфическое свойство, определяющее черту, присущую любым кредитным отношениям на любой стадии. Возвратность выражает собой двухсторонний процесс, важный как кредитору, так и заемщику.

При возвратном движении стоимости существует и юридическая сторона. Собственность на стоимость, передаваемую на определенный срок, не переходит от кредитора к заемщику. Собственником в кредите остается первоначальный кредитор, заемщик становится лишь временным владельцем ссужаемых средств [82].

Возвратность кредита - как бы возвратность в квадрате. Банки используют временно свободные ресурсы общества, но они не могут распоряжаться ими как своим капиталом. Собственником денежных средств остаются другие юридические и физические лица. Из-за этого каждое решение о выдаче кредита должно соизмерятся с тем, сможет ли банк вернуть обратно свои денежные обязательства. Возвратность - объективное свойство. Банк не может размещать аккумулированные ресурсы на безвозвратной основе, так как он должен возвратить их первичным владельцам средств.

Возвратность, свойственная кредиту, получает юридическое закрепление в договоре, который заключают кредитор и заемщик.

На этом можно было бы и завершить анализ основы кредита, если бы еще не одна немаловажная сторона кредита - социальная.

Как отмечалось ранее, кредит является общественной потребностью. В этом смысле социально-экономическая основа кредита заложена в его общественном характере. Кредит способствует реализации общественных целей, при которых:

– обеспечивается возвратность кредита;

– сопряженность целей или интересов кредитора и заемщика;

– не допускается доминирование интересов одной из сторон кредитных отношений.

В связи с вышесказанным можно сделать вывод, что основа кредита заключается в его возвратности и в общественных интересах.

Данная характеристика кредита не исключает и другие определения его сущности. Так как сущность кредита обладает специфичностью определения, оно имеет немало разнообразных оттенков. Уместить их в одном абсолютном определении довольно трудно.

Экономист В. В. Иконников считал кредит формой денежных экономических отношений, аккумуляцией временно свободных денежных ресурсов хозяйственных организаций, государственного бюджета и населения для производительного использования этих ресурсов в качестве срочных ссуд на увеличение основных и оборотных фондов социалистических предприятий в соответствии с требованиями закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства [73]. По мнению автора, данное определение построено лишь на описании внешних признаков кредита.

Советский экономист Ю. Е. Шенгер определял кредит как необходимую форму распоряжения государством общественными фондами в целях развития социалистической экономики, выражающуюся в плановом возвратном перераспределении денежных средств, обусловленном постоянно возобновляющимся кругооборотом средств хозяйства [132].

В своей работе «Капитал» Карл Маркс дал определение кредита как ссудного капитала экономики. Действительно, в банках концентрируются средства отдельных вкладчиков, которые объединяются в огромную денежную массу, принимающую форму банковского капитала. Этот капитал в виде кредита поступает в оборот функционирующих индивидуальных капиталов предпринимателей, многократно расширяя их масштабы. Таким

образом, марксистское определение кредита акцентировано на его роли в капитализации экономики [76].

В трудах Карла Маркса о кредите Томас Тук говорил следующее: « В простейшем своем выражении кредит представляет собой более или менее обоснованное доверие, в силу которого одно лицо доверяет другому известную сумму капитала в деньгах или в товарах, оцененных в известной денежной стоимости; эта сумма всегда подлежит возврату но истечении определенного срока. При предоставлении кредита товарами, денежная стоимость которых устанавливается участниками сделки и передача которых обозначает продажу, установленная сумма, которая должна быть уплачена, включает в себя вознаграждение за пользование капиталом и за риск, перенимаемый до истечения срока. Письменные платежные обязательства с определенным сроком платежа обыкновенно выдаются для таких кредитов» [76].

Современные американские (Хесус Уэрта де Сота [128]), европейские и российские экономисты (Г. Б. Поляк [107], А. С. Нешитой [101], Л. А. Дробозина [67]) рассматривают кредит как товары и деньги, предоставляемые в долг. При простоте и доступности это определение представляет собой поверхностный взгляд на кредит, так как в нем отражены его родовые признаки, видимые лишь на поверхности экономики. По мнению автора, оно не отражает глубинных экономических процессов, в которых участвует кредит.

В связи с этим определений сущности кредита может быть несколько, и каждое из них может выражать то или иное его сущностное качество, ту или иную деталь, характерную для его структуры, состава участников, стадий движения и основы кредита. Если проанализировать некоторые определения кредита разных авторов, то можно разбить их на три направления:

1. Правовые отношения

– Кредит – это экономическая сделка, при которой один партнер предоставляет другому денежные средства или имущество на условиях срочности, возвратности, платности [107].

– Кредит – это разновидность экономической сделки, договор между юридическими и физическими лицами о займе или ссуде. Один из партнеров (кредитор) предоставляет другому (заемщику) деньги или имущество на определенный срок с условием возврата эквивалентной стоимости, как правило, с оплатой этой услуги в виде процента. Срочность, возвратность, платность – принципиальные характеристики кредита [115].

Эти два определения кредита как экономической сделки несут правовой аспект и оправданы с юридической стороны. По мнению автора, рассматривать кредит как правовую категорию недопустимо. Данный подход здесь неприемлем, так как он не в состоянии выразить действительную сущность правовых явлений.

2. Экономические или общественные отношения

– Кредит – это экономические отношения, принимающие форму ссуды и связанные с движением стоимости в товарной или денежной форме между кредитором и заемщиком на условиях срочности, возвратности, платности (с уплатой процентов) [111].

– Кредит – это определенный вид общественных отношений, связанных с движением ценности – стоимости в денежной форме [47].

Автор согласен, что кредит - это экономические отношения, поскольку, как экономические отношения, он охватывает также и социальные отношения.

1. Движение ссудного капитала

– Кредит – это форма движения ссудного капитала, особая форма движения денег на условиях возвратности, срочности, платности [124].

– Кредит – форма движения ссудного капитала, то есть денежных средств, отданных в ссуду за определенный процент при условии возвратности и удовлетворения потребности заемщика [114].

– Кредит – это форма движения ссудного капитала, то есть денежного капитала, предоставляемого в ссуду. Кредит обеспечивает трансформацию денежного капитала и выражает отношения между кредиторами и заемщиками. При помощи кредита свободные денежные капиталы и доходы предприятий, личного сектора и государства аккумулируются, превращаясь в ссудный капитал, который передается за плату во временное пользование [113].

– Кредит - это движение ссудного капитала, включающее в себя мобилизацию свободных денежных средств народного хозяйства и населения и их перераспределение на условиях возвратности, срочности, платности в целях расширенного воспроизводства [101].

По мнению автора, определение кредита как движения ссудного капитала, ссужает его понятие, исключая из определения отношения физических и юридических лиц, а следовательно, и социальные и общественные отношения.

Плюсом этих и других определений является то, что каждое из них охватывает ту или иную сторону сущности кредита. Вместе с тем приведенные определения в известной степени являются ограниченными, не выражают полной сущности и в связи с этим не могут претендовать на исчерпывающую характеристику кредита.

Неверными выглядят и попытки выразить суть кредитных отношений через рассмотрение их внешних качеств. В связи с этим вызывают возражения такие трактовки кредита, как: 1) денежные отношения (А. Ю. Викулин [123], Г. А. Тосунян [123]); 2) формы распоряжения средствами (Н. Б. Ермасова [69]); 3) аккумуляция и перераспределение временно свободных денежных средств (В. В. Иконников [73], В. В. Лаптаева [84]).

Трактовка кредитных отношений как денежных отношений исключает другие, неденежные формы кредита. Однако кредит как экономическая категория выражает свою суть независимо от того, выступает он в товарной или в денежной формах.

В определении кредита как формы распоряжения средствами исчезает специфический элемент, затрагивающий сущностные черты этой экономической категории. Давая такое определения кредиту, авторы как бы растворяют его в массе других экономических отношений.

Советские экономисты (В. В. Иконников [73], В. В. Лаптаева [84]) характеризовали кредит как форму аккумуляции и перераспределения временно свободных денежных средств общества для стимулирования оборачиваемости основных и оборотных фондов предприятий. Это определение акцентировано на микроэкономическом значении кредита при кредитовании отдельных хозяйственных структур. По мнению автора, факт аккумуляции ресурсов не входит органически в понятие кредита и не может определить сущность кредитных отношений. Перераспределение представляет собой не саму суть экономических отношений, а лишь одно из их проявлений.

В контексте приведенных определений сущности кредита, автор более склонен придерживаться определения кредита, высказанного М. В. Романовским: «Кредит– это экономические отношения, принимающие форму ссуды и связанные с движением стоимости в товарной или денежной форме между кредитором и заемщиком на условиях срочности, возвратности, платности (с уплатой процентов)» [111].

Осуществляя обзор определений сущности кредита необходимо дополнить его анализом одной из форм кредита – банковского кредита.

С. К. Соломин говорит о том, что банковский кредит – это форма движения стоимости (суммы денег) от банка к заемщику, которая всегда подлежит возврату в некотором увеличенном размере через определенный промежуток времени [117].

О. И. Лаврушин выделяет в банковской форме кредита три специфические черты:

– банк оперирует привлеченными ресурсами;

– банк ссужает незанятый капитал, временно свободные денежные средства, помещенные в банк хозяйствующими субъектами на счет и во вклады;

– платность как неотъемлемый атрибут банковской формы кредита [83].

А. Д. Шевчук трактовал банковский кредит как предоставление кредита финансовыми учреждениями любым хозяйственным субъектам в виде денежных ссуд [131].

Банковский кредит предоставляется кредитными учреждениями различным хозяйственным субъектам в форме денежных займов [62].

Изучив определения сущности кредита и банковского кредита, изложенные в работах вышеперечисленных авторов, автор считает правильным рассмотреть трактовку кредита и банковского кредита как продукта банковской деятельности.

Банковский кредит – совокупность действий кредитора и заемщика на основании кредитного договора, направленных на привлечение средств, так называемых пассивов, с целью размещения их в активах для получения прибыли.

Кредит – совокупность действий кредитора и заемщика на основании кредитного договора, направленных на получение заемных средств для пополнения оборотных и внеоборотных активов с целью увеличения оборота или производительности на условиях:

возвратности – привлеченные средства обязательно должны будут быть возвращены;

срочности – возврат заемных средств в строго определенном периоде;

платности – за привлеченные средства необходимо будет заплатить определенную плату, так называемый процент;

обеспеченности – необходимая защита имущественных интересов кредитора (обеспечение может быть как имущественным, так и не имущественным); дифференциации – индивидуального подхода к заемщикам в зависимости от той или иной категории.

Отметим, что в основе банковского кредитования лежит механизм кредитования. Анализ экономической литературы показал, что авторы не пришли к единой позиции по поводу содержания, сущности, структуры механизма кредитования и направлений его развития. Терминологический словарь банковских и финансовых терминов определяет механизм кредитования как «составную часть хозяйственного механизма, включающую принципы кредитования, кредитное планирование и управление кредитом» [122]. Понятие «механизм» всегда предполагает практическое использование, функционирование определенной системы, а также наличие управляющего органа. Ю. П. Авдиянц исходит из того, что «механизм кредитования выступает основным элементом кредитной системы» [36]. Подобный смысл в это понятие вкладывает также и В. С. Пашковский: «механизм кредитования – это конкретное воплощение, форма действующей организации кредитных отношений» [102]. Он описывает следующие элементы механизма кредитования: участники кредитных отношений; субъекты и объекты кредитных отношений; кредитные планы; режим кредитования; порядок кредитования; виды ссудных счетов; процентные ставки. Н. И. Валенцева пишет, что «механизм кредитования представляет собой формы и способы использования кредита в практике хозяйствования» [83]. Углубленно понимается сущность механизма кредитования профессором С. Б. Штейншлейгером, рассматривающим механизм кредитования как экономическую категорию, которая реализует «экономические отношения в денежно-кредитной сфере и, следовательно, требует особых законов, управляющих ими» [134].

Содержание механизма кредитования можно рассматривать как в широком смысле, и это определяется прежде всего тем, что он является

частью всей кредитной системы, так и в узком смысле, как совокупность организационно-экономических приемов предоставления и возврата банковских ссуд.

Механизм кредитования является функционирующей системой и состоит из взаимосвязанных между собой элементов. В этой связи сущность механизма кредитования проявляется в совокупности элементов и связывающих их отношений, обеспечивающих процесс взаимодействия субъектов кредитования в процессе взаимодействия на объекты кредитования с целью реализации экономических интересов [36].

Базовыми элементами механизма банковского кредитования являются субъекты, объекты и обеспечение кредита. Условиями кредитования выступают требования, которые предъявляются к базовым элементам механизма [79]. Это означает, что банк не может кредитовать любого клиента. Желающих получить кредит всегда немало, но среди них необходимо выбрать именно тех, кому можно его предоставить и быть уверенным, что ссуда будет своевременно возвращена и за ее использование будет выплачен процент. Поэтому банк оценивает кредитоспособность заемщика, ликвидность баланса заемщика, изучает его инвестиционный проект, рынок продукта товаропроизводителя, уровень его менеджмента и управления счетом, прошлый опыт работы с заемщиком.

Также обстоит дело с объектом кредитования. Объектом кредитования не может быть всякая потребность заемщика, а только та, которая связана с его проектом и вызвана объективной необходимостью.

Если рассматривать обеспечение как третий элемент механизма кредитования, то оно должно быть качественным и полным. Если банк предоставит кредит на доверии, то у него должна быть безусловная уверенность в том, что ссуда будет своевременно возвращена. Причем обеспеченность кредита не заключается только в имущественных активах заемщика. В качестве основного обеспечения также можно рассматривать муниципальные гарантии, гарантии фонда поддержки малого

предпринимательства, а, так же поручительства платежеспособных юридических и физических лиц.

Содержание элементов, их взаимосвязь и единство в механизме кредитования определяют принципы кредитования, которые выступают главным звеном, поскольку отражают сущность кредита, а также требования объективных экономических законов в области кредитных отношений.

Проанализировав экономическую литературу, автор постарался дать свое видение механизма кредитования.

Механизм кредитования в широком смысле, как составная часть кредитной системы, заключается в процессе привлечения свободных средств вкладчиков на депозитные счета для целей последующего предоставления кредитных средств заемщикам на определенных условиях (в зависимости от вида кредита; целевого характера использования; мониторинга, с точки зрения снижения риска невозврата и полного погашения, в соответствии с условиями договора) с последующим возвратом средств вкладчикам с определенной доходностью. Таким образом, автор отмечает некий кругооборот движения денежных средств, который предполагает получение дохода для вкладчиков, банка и заемщика (для заемщика – не всегда, хотя, если заемщик грамотно управляет своими средствами, они в итоге в любом случае должны на определенном этапе увеличивать его доходность за счет увеличения оборотных и внеоборотных активов).

У каждого банка существуют свои организационно-экономические приемы и подходы, процессы предоставления и возврата кредитных средств в зависимости от категории ссуды. Совокупность подходов к кредитованию в зависимости от кредитного продукта, от организации процесса кредитования в соответствии с основными принципами кредитования называется механизмом кредитования в узком смысле. На основании проведенных исследований по основным банкам, действующим на территории Калужской области (ОАО «Сбербанк России, ОАО « Газэнергобанк» , ОАО « Банк ВТБ 24», ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк», ОАО «МДМ Банк»,

ОАО КБ «ФораБанк») автором выявлено, что механизм кредитования в разных банках одинаков, определены сходные черты механизма банковского кредитования, а так же основные составляющие элементы механизма кредитования в анализируемых банках (см. рис. 1.5).

Привлечение средств от физических и юридических лиц на депозитные счета, а также аккумуляция временно собственных средств

↓

Поиск платежеспособного заемщика

↓

Анализ и сбор информации по потенциальному заемщику

↓

Организация работы по сделке, включающей оценку анализа финансово-хозяйственной деятельности заемщика, структурирование сделки

↓

Определение уровня решения по сделке, организационно-экономические приемы выдачи и погашения кредитных средств

↓

Анализ рисков, оценка обеспечения займа

↓

Принятие решения по сделке

↓

Оформление кредитно-обеспечительной документации

↓

Мониторинг ссудной задолженности

↓

Возврат средств вкладчикам (юридическим и физическим лицам), а также собственных средств банка

↓

Полное погашение задолженности или работа с проблемной задолженностью, определение стратегии работы , списание с баланса невозможной к взысканию задолженности

Рисунок 1.5 – Составляющие элементы механизма банковского кредитования (составлен автором)

Резюмируя вышесказанное, рассмотрим подробнее каждый из предложенных выше элементов механизма кредитования.

Привлечение средств от физических и юридических лиц на депозитные счета

Пассивы банка – это свободные средства для размещения в активы, то есть ресурсная база банка. Пассивы банков состоят из собственных средств, резервов и сумм обязательств. Собственные средства сформированы уставным капиталом, эмиссионным доходом, банковскими резервами. Все основные источники кредитования в банках представлены статьями обязательств кредитного учреждения. Автор хотел бы отметить, что на анализируемой территории есть банки с высокой способностью к кредитованию, но с низкой ликвидностью (ОАО «Газэнергобанк»). Возможное решение данной проблемы видится в том, что Центральный банк России мог бы выделять кредиты таким банкам под льготный процент. Такие кредиты должны быть ориентированы на обслуживание и кредитование малого бизнеса.

Поиск платежеспособного заемщика

В банках поиск платежеспособного заемщика ведется по направлениям внутренней и внешней клиентской базы банка.

К внутренней клиентской базе банка относятся клиенты, находящиеся на операционном обслуживании в банке, на обслуживании по

внешнеэкономической деятельности, контрагенты клиентов банка, по которым осуществляются частые и большие платежи.

Среди внешней клиентской базы можно выделить такие базы, как система СПАРК, прочие публичные источники информации о предприятиях и предпринимателях. Как правило, клиентов из внешней клиентской базы обзванивают и привлекают на кредитное обслуживание клиентские менеджеры банка. С этой целью все предприятия и предприниматели, находящиеся на анализируемой в диссертационном исследовании территории, идентифицированы, сегментированы, с точки зрения возможной доходности, и зарегистрированы в единой системе CRM (Customer Relationship Management – это прикладное программное обеспечение, которое позволяет снизить издержки и повысить доход компании путем организации и автоматизации бизнес-процессов, которые влияют на удовлетворенность и лояльность клиентов [152]).

Также внешних клиентов находят через запрос данных в местные органы власти. Например, запрос со стороны банка может подаваться в архитектурный отдел или иное подразделение, которое ответственно за предоставление разрешения на строительство. По этим данным банки выходят на привлечение клиентов, нуждающихся в кредитовании, с разработанными инвестиционными проектами.

Анализ сбора информации по потенциальному заемщику

Этот блок включает в себя первичное обращение заемщика в банк и предоставление информации по своему бизнесу (предоставление пакета документов по установленному банком перечню). Как правило, перечень документов можно разбить на блоки: правоустанавливающие документы; финансовые документы; документы по обеспечению кредита; контрактная база и полная информация по группе (если заемщик входит в группу компаний, в том числе и неоформленных в холдинг); документы на предоставление кредитных средств, которые включают в себя заявку на

кредит, анкету, бизнес-план или технико-экономическое обоснование привлекаемых кредитных средств.

Дополнительно на этапе сбора информации банки, как правило, в первую очередь проверяют кредитную историю потенциального заемщика, как внутреннюю, так и внешнюю, через БКИ. Также банки подвергают экспертизе подлинность предоставленных документов и сведений. Многие из них запрашивают от потенциальных заемщиков информацию об открытых расчетных счетах, об отсутствии задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, выписку из единого государственного реестра юридических лиц. Согласно требованию банков подобные справки имеют актуальность в течении 30 календарных дней.

Процессом сбора информации о потенциальном заемщике занимаются в банках несколько подразделений и в первую очередь – внутренняя служба безопасности.

Организация работы по сделке, включающей оценку анализа финансово-хозяйственной деятельности заемщика, структурирование сделки

На этапе организации работы по сделке, как правило, работают: кредитующее подразделение; подразделение службы внутренней безопасности; юридическое подразделение и залоговая служба. В зависимости от сделки в ней могут дополнительно принимать участие: валютная служба (если кредитные средства выдаются не в рублях); финансовый сектор; бухгалтерия и т.д.

На данном этапе происходит выбор формы банковского кредитования, когда кредитный менеджер выбирает оптимальный вариант кредитования для заемщика.

В зависимости от суммы запрашиваемых кредитных средств, срока кредитования существуют разные подходы в работе. Если сумма кредитных средств более 1 млн руб. банк может принять решение о выезде к заемщику, на место ведения деятельности, с целью знакомства с бизнесом заемщика. При выезде сотрудник банка дополнительно проверяет сведения,

предоставленные заемщиком в анкете. В случае значительных расхождений данный фактор может повлиять на экспертное мнение сотрудника банка и послужить причиной отказа в предоставлении кредитных средств. На этапе организации работы по сделке выводы о финансовом состоянии, оценка бизнес плана или технико-экономического обоснования в привлечении кредитных средств ложатся на кредитующее подразделение. Юридическая служба оценивает правовые риски, подразделение безопасности проверяет деловую репутацию заемщика. Проверка осуществляется в открытых источниках, в том числе по исковым требованиям к заемщику и конечным бенефициарам бизнеса.

Залоговая служба оценивает состояние обеспечения, категорию ликвидности и осуществляет подтверждение или вносит корректировку в оценку залогового обеспечения.

В зависимости от вида сделки к работе может быть подключен валютный контроль. Прочие профильные службы также составляют мотивированное независимое заключение по сделке.

Анализ сделки подразумевает оценку кредитоспособности заемщика на основании данных бухгалтерской отчетности. Для расчета кредитоспособности применяются основные коэффициенты, характеризующие бизнес: рентабельность деятельности, рентабельность продаж, ликвидность, оборачиваемость и пр. В зависимости от суммы кредита и сферы деятельности у разных банков существуют свои требования по минимальным значениям коэффициентов.

На этапе оценки кредитоспособности также рассчитывается вероятность дефолта заемщика в ближайшие 90 дней, определяется лимит кредитования в зависимости от срока кредитования и текущих долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Следует отметить, что если предприятие находится на общей системе налогообложения и составляет бухгалтерский баланс, при анализе годовой отчетности можно оценить финансовое положение предприятия. Гораздо

сложнее обстоит дело с индивидуальными предпринимателями и предприятиями, применяющими единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Не секрет, что российские предприятия ищут пути оптимизации затрат на уплату налогов, часто завышают себестоимость, увеличивают коммерческие и управленческие расходы, поэтому для реальной оценки кредитоспособности лучше пользоваться управленческой отчетностью. Если предприятие входит в группу, необходимо оценивать всю группу, только тогда можно будет получить более полную картину кредитоспособности заемщика. Также рекомендуется рассчитывать лимит кредитования исходя из консолидированной отчетности группы.

На этапе анализа кредитной сделки осуществляется расчет необходимой залоговой суммы для покрытия обеспечения. Некоторые банки выдают необеспеченные кредиты, например ОАО «Сбербанк России», ОАО «Газэнергобанк», но стоимость ресурсов по необеспеченным кредитам составляет от 19% до 35%. Кредиты, покрытые обеспечением, стоят значительно дешевле.

Структурирование сделки подразумевает согласование с заемщиком окончательных условий кредитования. В зависимости от риска сделки банк предлагает индивидуальную процентную ставку, хотя по некоторым банкам существуют и публичные процентные ставки, как правило, это касается необеспеченных кредитов. Исходя из рассчитанного лимита кредитования, согласовывается окончательная сумма заемных средств. Заемщику в зависимости от целевого использования кредитных средств могут предлагаться различные режимы кредитования – единовременное зачисление кредитных средств на основании кредитного договора; возобновляемая и не возобновляемая кредитная линии. Также предлагаются рамочные кредитные линии. Заранее согласовываются все платы и комиссии банку. Кроме того согласовывается вид обеспечения, дисконт к рыночной или балансовой стоимости обеспечения, страхование залога и прочие существенные условия кредитно-обеспечительной документации.

Определение уровня решения по сделке, организационно-экономические приемы выдачи и погашения кредитных средств

Некоторые банки имеют свою иерархию по полномочиям в принятии решения о кредитовании. На определение уровня решения по сделке в значительной мере влияет категория риска сделки, которая, в свою очередь, зависит от уровня риска заемщика и лимита кредитования. Категория риска заемщика определяется на основании утвержденных банком значениях кредитного рейтинга заемщика. В среднем рейтинг варьируется от одного пункта до двадцати шести пунктов; чем ниже рейтинг, тем меньше риск. И в зависимости от рейтинга определяется уровень принятия решения. На категорию риска сделки также влияет лимит кредитования.

Анализ рисков, оценка обеспечения займа

Условно все риски можно сгруппировать в три основных группы факторов: внешний риск, не связанный напрямую с заемщиком и на который не может повлиять заемщик (кризисные явления в экономике, отдельных отраслях или регионах, инфляция); внутренний риск, связанный непосредственно с заемщиком (некачественное управление, фальсификация предоставленных сведений в банк, морально и физически изношенные основные фонды, вывод кредитных средств из бизнеса, отказ от страхования залогового имущества и прочее). Третья группа факторов связана с банком, предоставившим кредитные средства. Не секрет, что состояние банка также напрямую оказывает влияние на уровень рисков при кредитовании. Зачастую низкая профессиональная подготовка сотрудников ведет к неправильной оценке рисков. В некоторых банках применяются довольно примитивные способы оценки кредитоспособности заемщиков. Иногда банки данные риски закрывают имущественным обеспечением, но не всегда реализация имущества покрывает задолженность. Не в полном объеме банками оценивается внешняя сторона работы с клиентом, специфика отрасли, контрактная база заемщика, государственная поддержка отраслей и прочие факторы. При анализе механизма кредитования в банках выявлена

тенденция к изменениям, но новые кредитные процессы начинают тиражироваться, не пройдя адаптацию на малой площади, начинают внедряться глобально, что напрямую ведет к снижению качества обслуживания клиентов.

Кроме того, существуют и внутренние банковские проблемы, связанные в первую очередь с ликвидностью.

Анализ кредитных рисков в анализируемых банках показал, что не существует оптимального подхода к управлению рисками, не все банки совершенствуют управление рисками для предотвращения ухудшения качества активов. Высокая текучесть кадров в банковской сфере не позволяет иметь в штате высококвалифицированных сотрудников, ответственных за анализ рисков, а существующие методики не всегда адаптированы на практике.

Принятие решения по сделке.

В различных банках по-разному осуществляется принятие решения в зависимости от суммы кредита, риска сделки и кредитного продукта. По анализируемой группе банков выявлено несколько механизмов принятия решений. Первый – это коллегиальный орган при территориальном банке, возглавляемый председателем и состоящий как минимум из пяти человек – членов коллегиального органа. Чаще всего он называется комитетом по предоставлению кредитов и инвестиций. На заседании коллегиального органа выносится заключение всех служб, принимавших участие в сделке. Кредитный комитет заблаговременно знакомится с материалами и выносит своё решение. Вопрос о предоставлении кредитных средств получает одобрение или отказ, но часто бывает, что вопрос о предоставлении кредита снимается по тем или иным причинам, и документы отправляются на доработку с повторным рассмотрением на последующих заседаниях.

Практически во всех банках функционирует служба независимого андеррайтинга. Это второй механизм принятия решения. Для объективности

оценки риска сделки и заемщика андеррайтеры, как правило, находятся удаленно от подразделения, инициировавшего сделку.

Есть банки, например ОАО «Газэнергобанк», где сотрудник кредитующего подразделения наделен собственными полномочиями по принятию решения. Как правило, кредиты в данном случае ограничены определенными лимитами.

Хочется сказать, что чем меньше круг лиц, принимающих решение о возможности кредитования, тем выше должен быть уровень их профессиональной компетенции.

Оформление кредитно-обеспечительной документации

В основном в банках предусмотрены автоматизированные системы формирования кредитно-обеспечительной документации. В программу вносятся основные параметры решения по сделке, данные по заемщику и формируется кредитная документация. Основной пакет кредитно-обеспечительной документации включает в себя: кредитный договор или договор о возобновляемой/не возобновляемой кредитной линии; договор залога или договор ипотеки; иногда встречаются последующие договора по обеспечению; договор поручительства; соглашение к договору банковского счета по механизму зачисления кредитных средств и их погашения; соглашение со страховой компанией о выплате страхового возмещения и прочие соглашения и дополнения к кредитно-обеспечительной документации.

Кредитный договор или договор по возобновляемой/не возобновляемой линии содержит основные условия предоставления кредитных средств –сумму кредита, срок кредитования, процентную ставку, комиссии и штрафные санкции, условия и график по погашению платежей, обязанности и ответственность по договору, а также прочие условия. Договор залога или ипотеки, кроме того, содержит основные параметры сделки, штрафы и комиссии, но в большей степени данные договора касаются залогового обеспечения, условий сохранности, страхования и т.д.

Мониторинг ссудной задолженности

Мониторинг ссудной задолженности включает в себя следующие действия: мониторинг финансово-хозяйственной деятельности; мониторинг платежной дисциплины; мониторинг осмотра залогового обеспечения; мониторинг деловой репутации; мониторинг целевого использования кредитных средств; мониторинг страхования и мониторинг прочих дополнительных условий кредитования. Причем, если предприятие входит в группу, мониторинг необходимо осуществлять по всей группе. Мониторинги проводятся регулярно, но, как показывает практика, не всегда качественно, хотя ряд рисков на начальном этапе можно выявить именно с помощью мониторинга и принять соответствующие меры к возврату, в том числе досрочному погашению кредитных средств.

Возврат средств вкладчикам (юридическим и физическим лицам), а также собственных средств банка.

В соответствии с заключенным договором, по истечении срока договора, банк обязан начислить проценты в соответствии с условиями договора и выплатить вкладчику причитающиеся процентные доходы и сумму, которая была размещена.

Полное погашение задолженности или работа с проблемной задолженностью, определение стратегии работы , списание с баланса невозможной к взысканию задолженности

На этапе полного, в том числе досрочного погашения задолженности, ни в одном банке не выявлено соглашений, подтверждающих полное исполнение обязательств сторон. При полном погашении кредитных средств заемщики, как правило, обращаются лишь за справками, подтверждающими полное исполнение обязательств.

В случае образования проблемной и просроченной задолженности в банках внедрены и действуют индивидуальные модели работы с проблемными активами в зависимости от вида ссуды и текущей ситуации заемщика. Существует две стратегии работы с проблемной задолженностью:

кредитная стратегия (заемщик признает свою задолженность, не отказывается от обязательств, банк совместно с заемщиком осуществляет разработку плана дальнейшего обслуживания ссудной задолженности, в том числе и ее реструктуризацию); дефолтная стратегия подразумевает под собой полное отсутствие деятельности, отказ заемщика от обслуживания долга. В данном случае банк самостоятельно осуществляет план возврата просроченной задолженности с обращением в суд, а также осуществляет работу по взысканию имущественного обеспечения, если таковое имеется, предъявляются требования к поручителям. Нужно отметить, что банки не кредитуют субъектов малого предпринимательства без обязательного личного поручительства конечных бенефициаров - физических лиц бизнеса или же близких родственников индивидуального предпринимателя.

Изучив действующее банковское кредитование, автор пришел к выводу, что банковское кредитование должно стремиться к единой стандартной форме механизма кредитования, понятной для всех заемщиков и иметь разработанные подходы и схемы, в зависимости от категории заемщиков [104].

1.3 Проблема банковского кредитования малого предпринимательства в РФ

Малые предприятия привлекают дополнительные источники финансирования как в процессе развития, так и в процессе текущей деятельности. На сегодняшний день финансовые ресурсы подразделяются на следующие виды:

1. собственные средства (уставной капитал, чистая прибыль);
2. заемные средства (долгосрочные и краткосрочные кредиты, займы);
3. инвестиции (частные вложения, доли в уставном капитале, субсидии).

По конечному виду получения источников средств финансирования можно подразделить их на следующие формы:

1. внутренние (личные сбережения физического лица, доходы от деятельности малого предпринимательства);

2. внешние (банковский кредит, лизинг, программы Внешэконом банка, прямое и венчурное финансирование (ФПиВП), прочее).

Рассмотрим структуру внутреннего и внешнего финансирования субъектов малого предпринимательства (см. рис. 1.6; рис. 1.7; рис. 1.8).

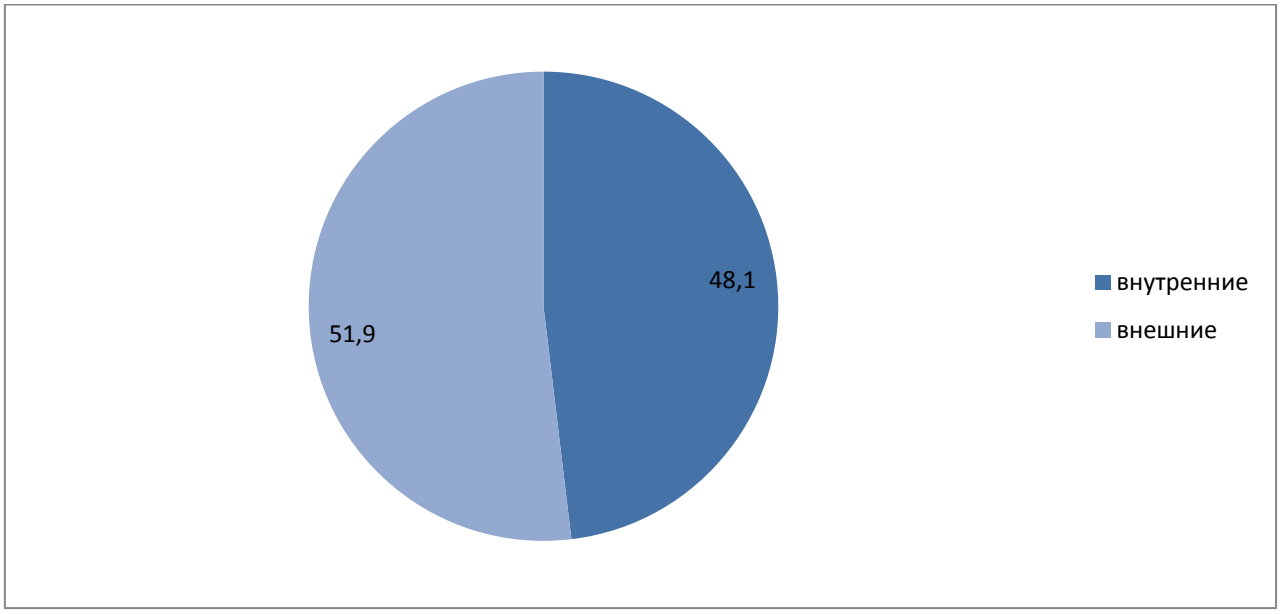

Рисунок 1.6 – Структура внутреннего и внешнего финансирования малого предпринимательства % (составлен автором по материалам [138])

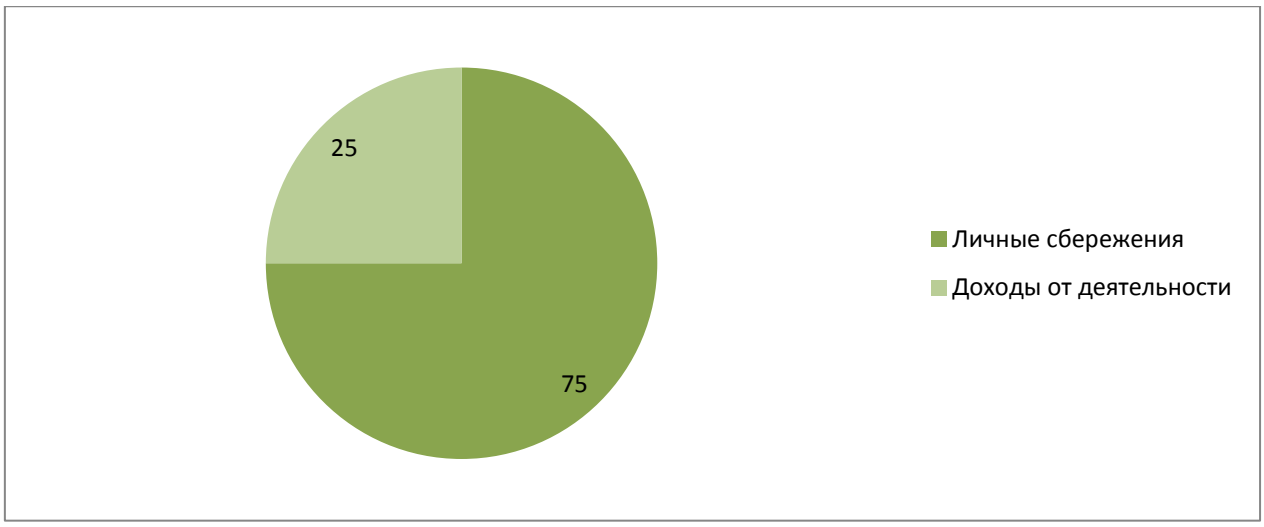

Рисунок 1.7 - Структура внутреннего финансирования малого предпринимательства (%) (составлен автором по материалам [138])

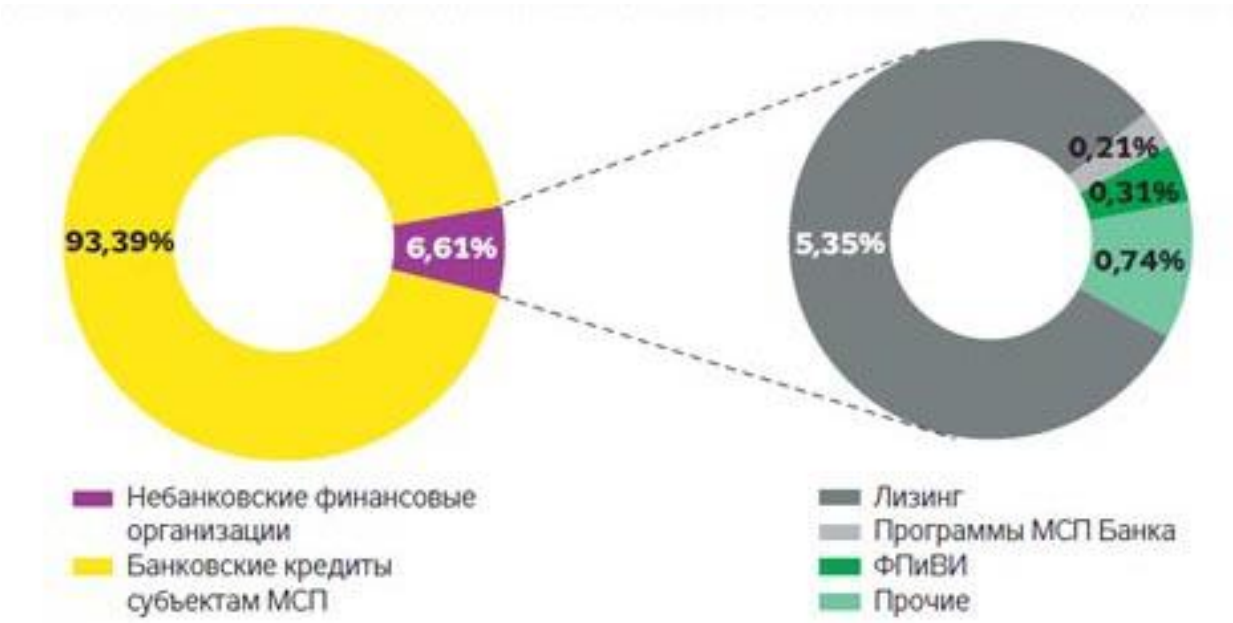

Рисунок 1.8 – Структура внешнего финансирования субъектов малого предпринимательства 2013 г. [148]

Развитие рыночной экономики тесно связано с кредитом, который содействует увеличению объемов производства и реализации продукции, непрерывности оборота капитала, обновлению основных средств предприятии. Банковские кредиты выступают как дополнительный источник финансовых ресурсов для коммерческой деятельности на этапе становления организации и на стадии ее функционирования как с целью осуществления инвестиции, так и для поддержания необходимого уровня оборотных

средств.

Потребность в кредитовании особенно актуальна для малого бизнеса, так как во многих случаях кредиты обеспечивают значительную долю внешнего финансирования этой деятельности [116].

В последние годы рынок банковского кредитования малого предпринимательства имеет тенденцию к росту. Если рассмотреть предоставление кредита малому бизнесу на территории г. Обнинска и муниципальных районов: Боровского, Малоярославецкого и Белоусовского, - можно отметить, что в 2009 г. Сумма кредита составила 9599 млн руб., а за 2014 г. – порядка 11809 млн рублей (см. Приложение 4).

Чтобы определить проблему банковского кредитования малого предпринимательства, автор рассмотрел ряд особенностей, разделив их на 4 категории, с которыми сталкиваются банки при обслуживании малого бизнеса (см. табл. 1.6).

Таблица 1.6

Особенности банковского кредитования малого предпринимательства (составлена автором)

Категория	Банковская структура	Человеческий фактор	Риски
Особенности	- высокие транзакционные издержки; - создание обязательных резервов; - финансовый анализ; -группа связанных лиц.	- длительный срок рассмотрения заявки.	- незначительный объем кредитования; - краткосрочный характер кредитов; - отсутствие качественного залога.

Высокие транзакционные издержки. Трудозатраты, возникающие при работе с малым и средним бизнесом, значительно выше, чем при работе с крупными кооперативными клиентами [110]. В связи с этим необходим большой штат высокооплачиваемых специалистов при относительно небольшом размере кредитного портфеля [91]. У банка, безусловно, будет меньше затрат на выдачу одного кредита крупному корпоративному клиенту, чем на несколько сотен кредитов малым предприятиям [110].

Создание обязательных резервов. Работу с малым предприятием осложняет предусмотренное законом обязательное резервирование средств, так как малый бизнес относится к категории повышенного риска [110]. Приведем документы, регламентирующие создание банком резервов:

1. Инструкция №124 от 15.07.2005 г. «Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методики их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями»;
2. Положение ЦБ РФ от 20.03.2006 г. № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» (ред. от 30.09.2014 г.).

Финансовый анализ. Анализ финансового состояния заемщика базируется на данных бухгалтерской отчетности. Но в случае с малым предпринимательством бухгалтерская отчетность, как правило, не отражает реальное финансовое положение компании. Это связано с:

оптимизацией налогооблагаемой базы. Малый бизнес занижает выручку и завышает накладные расходы;

несоответствием рыночной и балансовой стоимости активов [91].

Группа связанных лиц. Одной из особенностей кредитования клиентов сегмента малого бизнеса является существование понятия «группы связанных компаний». Банк считает компании связанными, если они входят в состав вертикально (горизонтально) интегрированной группы, и их отчетность подлежит консолидации.

Вертикально интегрированная группа – это группа связанных лиц

(ГСЛ) (ИП и ООО), которые объединены одним бизнес-процессом, вовлечены в единый экономический (производственный, инвестиционный, сбытовой, торговый, научно-исследовательский) цикл, в том числе участвуют в совместном производстве конечного продукта на разных стадиях.

Горизонтально интегрированная группа – группа лиц (организаций), ведущих несколько бизнес-процессов, объединенных одними собственниками или другими критериями связанности. К таким критериям можно отнести:

1) юридические;

2) экономические:

брачные отношения;

близкие родственники;

предоставление поручительства (залога)[21].

В месте с тем реакция малого бизнеса на такое определение, данное банком, крайне негативная, поскольку малому бизнесу зачастую непросто собрать документы по одному предприятию – заемщику. Банк и здесь требует идентичный пакет документов по всем компаниям, входящим в ГСЛ.

Длительный срок рассмотрение заявки. При анализе Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» было установлено, что средний срок рассмотрения кредитной заявки составил чуть менее 20 дней. Максимальный срок рассмотрения кредитной заявки составил 39 дней, минимальный - 12 дней. Это связано с низкой финансовой грамотностью заемщиков, с малым опытом работы сотрудников банка и большими количественными изменениями во внутренних нормативных документах.

Незначительный объем кредитования. Незначительность объемов кредитования малого и среднего бизнеса в принципе не может обеспечить существенной прибыли банкам, с одной стороны, и удовлетворить потребности малых предприятии в заемных средствах – с другой [110]. Кредитование малого предпринимательства в России обеспечивается в

основном за счет краткосрочных кредитов. Политика минимизации рисков со стороны банков в сочетании с дефицитом качественных проектов являются причиной незначительных объемов инвестиционного кредитования [42].

Краткосрочный характер кредитов. По данным за 2014 г. в банковском кредитовании малого предпринимательства преобладают кредиты сроком от 6 до 12 месяцев (51% от общего портфеля кредитования малого предпринимательства). При этом в редких случаях кредиты выдаются на срок более трех лет. Во многом такая ситуация обусловлена нехваткой долгосрочных средств у самих банков. Ресурсная база многих из них, особенно региональных банков, формируется за счет краткосрочных вкладов, что не позволяет предоставлять долгосрочные ссуды [133]. Таким образом, данные кредиты не могут решить проблему расширения деятельности заемщика [110].

Отсутствие качественного залога. Известно, что основной сектор малого бизнеса в РФ работает в сфере торговли - 58,1 %, основные активы – это товары в обороте. В результате, огромный пласт малого бизнеса не имеет качественного залога и, как следствие, остается без финансирования. Кроме того, в нашей стране отсутствует нормальное законодательство по залогу и инфраструктуре по реализации залогов. В результате чего возможно вернуть (исходя из реальной нынешней практики) не более половины реальной стоимости залога [78].

Банковское кредитование малого предпринимательства характеризуется определенной спецификой, а именно, повышенным уровнем всех источников рисков. В банковской литературе принято считать, что риск кредитования заемщиков зависит от: вида предоставляемого кредита; обеспечения; специфики кредитов – банковские, государственные, кредиты страховым компаниям и частным лицам; видов дебиторов - промышленные, сельскохозяйственные, коммунальные и др.; направления использования - потребительские, промышленные, на формирование оборотных средств, инвестиционные, сезонные, на устранение временных финансовых

трудностей, промежуточные, на операции с ценными бумагами, под импортные и экспортные контракты; размеров - мелкие, средние, крупные; способов предоставления – вексельные, при помощи открытых счетов и т. д.; вида заемщиков - предприятия мелкие, средние и крупные [96]. При управлении банковскими рисками банками учитываются рекомендации Банка России, Базельского комитета по банковскому надзору и регулированию (Базель II, Базель II и Базель III), а также требования Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР). Центральный банк РФ вводит в действие упрощенный стандартизированный подход к оценке кредитного риска, упрощенный подход к оценке рыночного риска, базовый индикативный подход к оценке операционного риска.

Банки стараются избегать осуществлять кредитование заемщиков в случае:

высокого уровня рисков кредитных операций;

плохого финансового положения заемщика;

неблагонадежности заемщика;

отсутствия источников возврата кредитных средств;

отсутствия перспективы дальнейшей работы с клиентом [33].

Главные принципы, по которым формируется кредитный портфель банка – принцип диверсификации кредитного портфеля по видам хозяйственной деятельности (сегментам экономики) и региональная диверсификация.

Учитывая перечисленные обстоятельства, основными методами управления кредитным риском являются:

оценка финансового состояния заемщиков, эмитентов ценных бумаг и банков-контрагентов, дальнейший мониторинг их финансового состояния;

резервирование;

лимитирование;

диверсификация портфеля ссуд и инвестиций Банка;

контроль за кредитами, выданными ранее;

мониторинг состояния залогов;

разграничение полномочий сотрудников;

установление предельных значений обязательных нормативов в соответствии с действующим законодательством и внутренними положениями Банка [33].

В рамках данного исследования рассмотрим классификацию рисков при кредитовании малого предпринимательства (см. рис. 1.9).

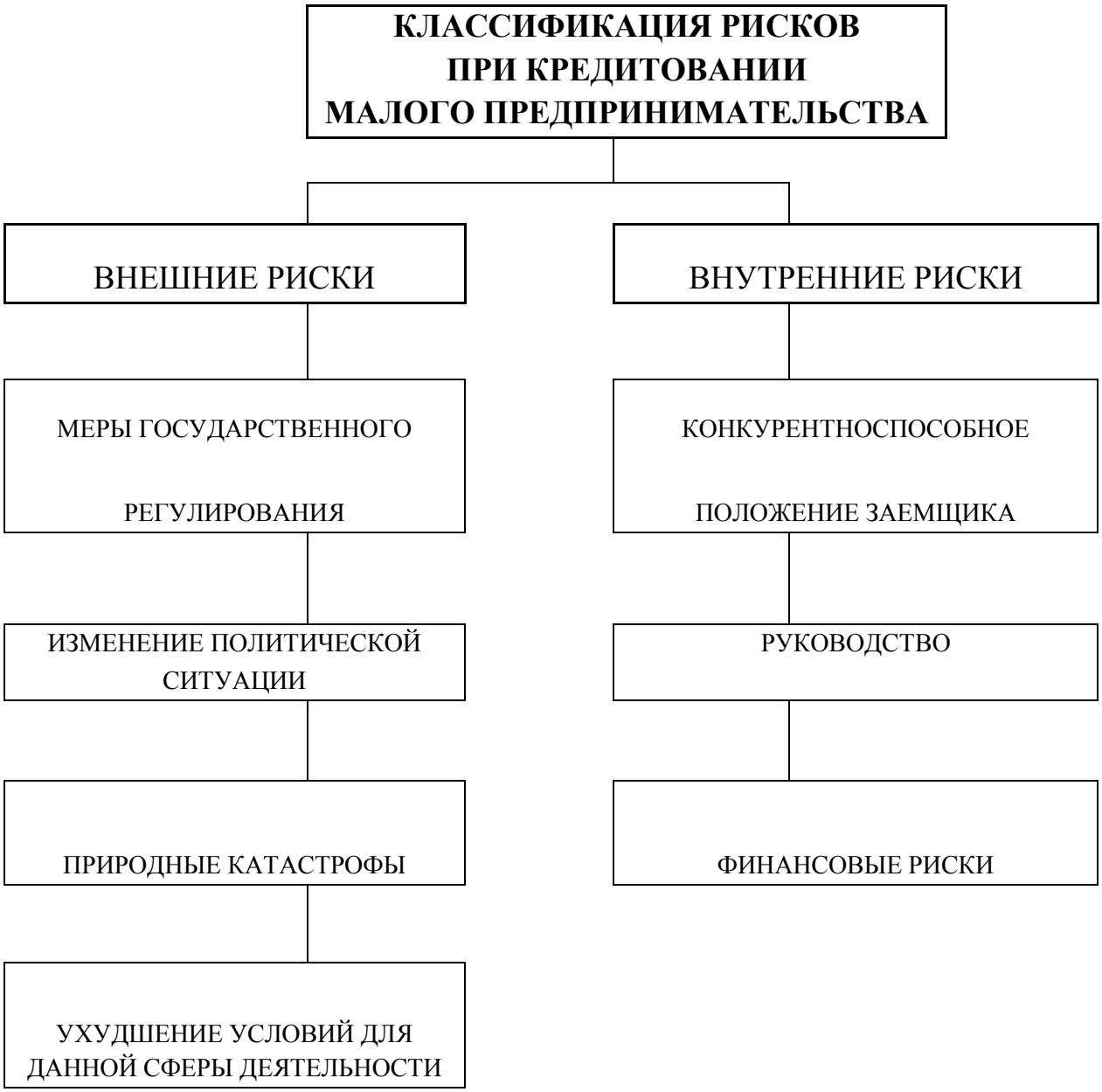

Рисунок 1.9 – Классификация рисков при кредитовании малого предпринимательства (составлен автором)

Отметим, что риски, связанные с мерами государственного регулирования, находятся в следующих сферах:

материально-технического снабжения;

охраны окружающей среды;

проектных нормативов;

производственных нормативов;

землепользования;

экспорта-импорта;

ценообразования;

налогообложения [96].

Существуют также риски, связанные с ухудшением условий для данной сферы деятельности:

банкротство подрядчиков;

банковский кризис;

повышение стоимости сырья или энергии;

изменение требований потребителей;

усиление конкуренции;

изменение валютных курсов;

нерасчетная инфляция [96].

Внешние риски не зависят от предприятия, поэтому их следует учитывать не только для конкретного предприятия-заемщика, но и для группы аналогичных или однородных предприятий [96].

Внутренние риски индивидуальны для каждого конкретного малого предприятия.

На конкурентоспособное положение заемщика влияют:

срок деятельности;

производственная стабильность;

продукция;

рынок;

доля на рынке.

В сфере руководства имеется также ряд рисков, связанных с:

национальностью, полом, возрастом, семьей, детьми, опытом работы;

стратегическими качествами управленца;

планированием и бюджетированием;

стратегией деятельности.

К финансовым рискам относятся:

официальные финансовые отчеты;

оценка основных средств;

специфика деятельности заемщика;

оценка кредитоспособности.

Для минимизации кредитного риска рекомендуется обращать внимание на следующие факторы:

1. многопрофильность предприятии;
2. изолированность малого бизнеса от формирования всей предпринимательской среды;
3. непрозрачность бизнеса;
4. недостаточность собственного капитала;
5. сложности предоставления залогового кредита;
6. низкое качество проработки бизнес-планов при привлечении кредитов [85].

Сегодня российские банки начинают использовать зарубежный опыт, когда банк-кредитор активно участвует в разработке бизнес-плана клиентов, консультирует его руководителей по всем финансовым проблемам. Участие специалистов не ограничивается определением потребности заемщика в финансовых ресурсах, они консультируют предприятие на всех этапах использования ссуды. Более того, если у должника возникают финансовые проблемы, банк дает ему рекомендации по выходу из кризиса. Помогая заемщику, банк не только гарантирует возврат средств, но и сохраняет клиента [109].

В процессе данного исследования автор выделил наиболее серьезные

трудности, с которыми сталкиваются банки и предприниматели (см. рис. 1.10)

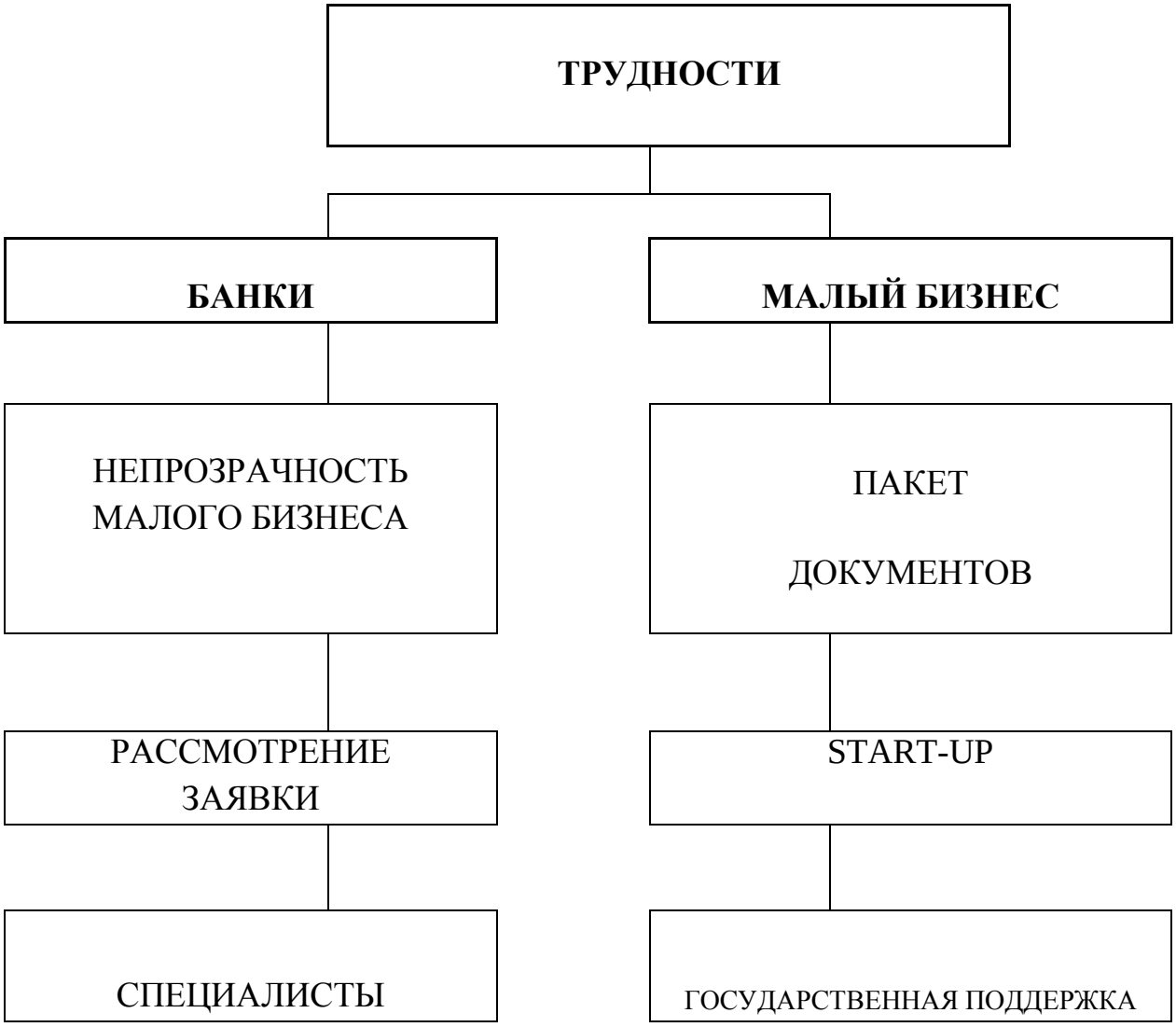

Рисунок 1.10 – Трудности при банковском кредитовании малого бизнеса (составлен автором)

Оценим каждую из представленных на рис. 1.10 особенностей кредитования малого бизнеса.

Непрозрачность малого бизнеса. Если крупные и средние предприятия активно внедряют западные принципы корпоративного управления, привлекают ведущие аудиторские и рейтинговые фирмы для оценки своего финансового состояния и получения кредитных оценок, то малым предприятиям эти расходы «не по карману». Рейтингов малые и средние

предприятия не получают, поэтому оценка рисков при кредитовании таких предприятий осуществляется при помощи внутрибанковских методик. Кроме этого, субъекты малого бизнеса имеют «минимальную информационную обеспеченность» вследствие таких причин, как использование упрощенных форм бухгалтерского учета и отчетности и отсутствие необходимых кадров [78]. Официальная финансовая отчетность в свою очередь не отражает реальной платежеспособности заемщика. Нет четкой регламентированной системы оценки деятельности субъектов малого предпринимательства. Свои предложения по оценке кредитоспособности малого бизнеса автор будет рассматривать в параграфе 3.1.

Рассмотрение заявки заемщика. В малом бизнесе отсутствует упрощенный порядок рассмотрения заявок по кредитам, что приводит к длительным срокам рассмотрения заявок.

Специалисты. В банках недостаточно высококвалифицированных сотрудников для качественного подхода к оценке кредитоспособности заемщика.

Пакет документов. Необходимость подготовки значительного пакета документов на оформление кредита усложняет получение банковского кредита предприятиям малого бизнеса.

Start-up. Большая сложность или невозможность получить кредит на создание бизнеса «с нуля».

Государственная поддержка. Отсутствует четкий механизм поддержки малого и среднего бизнеса на федеральном уровне. Существующая в настоящее время законодательная база носит в основном декларативный характер – она утверждает необходимость поддержки МСБ, предусматривает определенные программы, но при этом набор конкретных мер, направленных на реализацию заявленных целей, крайне ограничен. Государственная поддержка малого бизнеса по-прежнему является недостаточной [75] и др.

Констатируя, можно сказать, что проблема банковского кредитования малого предпринимательства заключается в том, что российский малый

бизнес и банки пока с трудом находят общий язык. Успешному решению данного вопроса в значительной степени мешает отсутствие у специалистов предприятий и работников банков единых представлений о сущности этой деятельности. Чтобы одна сторона могла получить банковский кредит на приемлемых условиях, а другая – вернуть свои деньги обратно вместе с причитающимися процентами, необходимо чтобы обе стороны хорошо понимали интересы и проблемы друг друга и пришли к согласованной оценке реально существующих рисков при кредитовании [96].

Выводы по главе 1.

1. Проблема банковского кредитования малого бизнеса является сложной междисциплинарной проблемой, находящейся на стыке нескольких научных направлений, относящихся как к функционированию реального сектора экономики, определяющего условия работы бизнеса, так и сферы банковской деятельности. Автору удалось установить, что данная проблема имеет специфические особенности, выраженные рядом факторов, в частности, проявляющихся в организации процессов кредитования заемщиков и управлении рисками.

2. Специфика банковского кредитования в России определяется как объективно существующими экономическими условиями в стране, так и недостаточно четкой разработанностью ряда научных представлений, относящихся к кредиту, как к важнейшей экономической категории.

3. Основной задачей, которую надо решить в рамках комплексной проблемы банковского кредитования малого бизнеса, является исследование и совершенствование механизма банковского кредитования предпринимательства.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ТЕРРИТОРИИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

2.1 Анализ состояния кредитования малого бизнеса в РФ

Современное банковское кредитование малого предпринимательства за последние три года претерпело значительные изменения. Самое ощутимое изменение в механизме банковского кредитования произошло в одном из составляющих элементов, а именно – в организации работы по сделке, включающей оценку анализа финансово-хозяйственной деятельности. Структурирование подобной сделки рассмотрим подробнее на примере в ОАО «Сбербанк России».

На данном этапе процесса кредитования малого бизнеса здесь задействован ряд служб, которые являются участниками механизма кредитования [24].

1. Клиентское подразделение. Основной функцией клиентского подразделения является привлечение клиентов на кредитное и некредитное обслуживание. Осуществляется экспресс-оценка возможности кредитования, структурирование сделки. В случае, если сделка будет относиться к «кредитной фабрике» (процесс кредитования, который позволяет предоставлять кредит субъектам малого предпринимательства в сумме до 2 млн руб. на срок кредитования до трех лет. При этом не требуется ни залога, ни подтверждения целевого использования полученного кредита), проводятся самостоятельный анализ возможности кредитования, согласование с андеррайтингом и составление кредитно-обеспечительной документации. В случае, если сделка структурируется по «кредитному конвейеру» (процесс кредитования, объединяющий в себе выдачу кредитных

средств субъектам малого бизнеса, которые не входят в «кредитную фабрику»), заемщик передается в кредитующее подразделение.

2. Кредитующее подразделение. Главными функциями данного подразделения являются анализ и экспертиза основных документов заемщика, поручителя, залогодателя. Осуществляется ввод данных в базу данных основной информации о параметрах рассматриваемой заявки на предоставление кредитных средств. Нужно отметить, что данное подразделение является ведущим, поскольку всю входящую документацию визуализируют именно кредитные инспектора. Они же осуществляют экспертизу и оценку правоспособности заемщика, копирование и юридическое оформление копий документов, формируют свое экспертное заключение. В функции данного подразделения входит: направление запроса в бюро кредитных историй; привлечение, в случае необходимости, других подразделений банка для получения заключения по тем или иным вопросам; оценка финансового состояния; расчет лимита кредитования; анализ и оценка имущественного и неимущественного обеспечения; подготовка заключения на коллегиальный орган банка для принятия решения о кредитовании; подготовка и заключение кредитно-обеспечительной документации; контроль за целевым использованием кредитных средств; последующий мониторинг и сопровождение ссудной задолженности.

3. Подразделение сопровождения кредитных операций осуществляет: прием от кредитующего подразделения на хранение оригиналов кредитно-обеспечительной документации; прием от кредитующего подразделения карточек с образцами подписей; копии паспортных данных для экспертизы; расчет и оповещение заемщиков о предстоящих платежах; контроль за соблюдением лимитов по заемщикам; исполнение распоряжений кредитующего подразделения о зачислениях кредитных средств на расчетный счет заемщика; внеплановое списание в счет погашения кредитных средств; работа со страховыми компаниями в случае наступления страхового случая по выплатам страховых возмещений в счет погашения

кредита. Данное подразделение ответственно за контроль и формирование резерва на возможные потери по ссудам.

4. Юридическое подразделение. Занимается оценкой и проверкой правоспособности заемщика, поручителя, залогодателя, дает правовую оценку структуре кредитуемой сделки, проекта. Осуществляет проверку возможностей оформления последующего залога имущества и отсутствия ограничений по его оформлению. Проводит согласование кредитно-обеспечительной документации, в том числе согласование нетиповых условий в документации.

5. Подразделение безопасности. В обязанности подразделения безопасности входит проведение проверки негативной информации о заемщике, поручителе, залогодателе, основных контрагентов с написанием соответствующего заключения. Подразделение осуществляет проверку и оценку исков, предъявленных к заемщику, поручителю и залогодателю, а также проводит проверку наличия предмета залога.

6. Залоговая служба. Данное подразделение осуществляет стоимостную оценку предметов залога, подвергает экспертизе представленные в банк оценки независимых экспертов, совместно с кредитующим подразделением и подразделением безопасности осуществляют осмотр предметов залога.

7. Подразделение, осуществляющее расчетно-кассовое обслуживание. Занимается проведением расходных операций по расчетному (валютному) счету заемщика за счет кредитных средств.

В банке функционирует еще ряд служб, которые в случае необходимости будут задействованы в процессе кредитования. При анализе вышеуказанные службы принимают обязательное участие в процессе кредитования.

Следует отметить, что действующий механизм банковского кредитования сегмента малый бизнес в РФ использует два процесса.

Первый из них – это экспресс-кредитование, которое представлено подробно в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Экспресс-кредитование сегмента малый бизнес (составлена автором по материалам [29])

Элемент процесса механизма кредитования	Операция	Входной документ	Описание и детализация операций	Выходной документ	Испол-нитель	Срок исполнения (указанный в ВНД банка)
Этап 1: Привлечение средств от физических и юридических лиц на депозитные и расчетные счета						
Анализ правоустанавливающих документов для открытия расчетного или депозитного счета	1.1. Получение правоустанавливающих документов, подтверждение полномочий подписанта	Правоустанавливающие документы, карточка с образцами подписей и печатей, паспорта физических лиц	Заключение депозитного договора, договора начисления процентов на остаток средств на расчетных счетах, покупка векселей и сертификатов.	Заключенный договор в соответствии с выбранным продуктом	КП	1–2 дня
Этап 2: Анализ и сбор информации по потенциальному заемщику (поиск платежеспособного заемщика)						
Проверка потенциального заемщика	2.1. Получение документов для анализа	Основной список (Правоустанавливающие документы, финансовые документы, Документы по поручителю, Контрактная база)	Клиентское подразделение получает упрощенный пакет документов от Заемщика и осуществляет первичную самостоятельную проверку на наличие негативных факторов со всех открытых источников, осуществляет проверку внутренней кредитной истории.	Сформированный окончательный пакет документов, служебная записка на андеррайтинг	КП	1 день
Подключение подразделения андеррайтинга	2.2. Направление официального запроса на проведение		После проведения проверки, КМ в случае выявленной негативной информации самостоятельно отказывает заемщику в получении кредитных средств. В случае отсутствия негативной информации	ПА подключено к работе, запрос на проведение анализа и	КМ	1 день

	анализа в ПБ		осуществляет анализ финансового состояния и расчет лимита кредитования и направляет в андеррайтинг на согласование. Посредством CRM направляет запрос в службу андеррайтинга для согласования лимитной позиции по заемщику и запрос на проверку внешней кредитной истории.	согласования лимита		
			Андеррайтер после анализа формирует свое заключение, а также в случае необходимости назначает задачу КМ для выездной проверки заемщика в случае сомнений.			
Этап 3: Принятие решения						0
Решение принимается независимым андеррайтером.						
Этап 4: Формирование кредитно-обеспечительной документации						1 день
После получения положительного решения КМ самостоятельно формирует кредитно-обеспечительную документацию, согласовывает с верификатором на наличие ошибок, подписывает ее с заемщиком и поручителем и осуществляет выдачу кредитных средств.						
Этап 5: Полное погашение задолженности или работа с проблемной задолженностью						
На данном этапе осуществляется полное погашение задолженности. В случае если задолженность оказалась просроченной подключается подразделение по работе с проблемными активами. Подразделение после анализа и изучения ситуации осуществляет выбор стратегии по работе с должником. Существует две стратегии работы с проблемно/просроченной задолженностью: кредитная стратегия и дефолтная стратегия. В случае выбора кредитной стратегии осуществляется реструктуризация ссуды и дальнейшее ее обслуживание, в случае дефолтной стратегии осуществляется работа с обеспечением.						
Этап 6: Возврат средств вкладчиков с причитающими процентами или распределение прибыли						

Обозначения:

КП – клиентское подразделение

ПБ – подразделение безопасности;

КМ – кредитный менеджер;

ПА – подразделение андеррайтинга.

Банк выдает экспресс-кредиты только заемщикам, чей годовой доход не превышает 60 000 тыс. руб., и относит данную категорию заемщиков к микробизнесу. Под категорию экспресс-кредитов банк выделил ссуды с совокупной задолженностью до 5 млн руб. сроком до пяти лет. Ссуды в данной категории подразделяются на обеспеченные и необеспеченные.

Необеспеченными ссуды являются только условно, поскольку оформление поручительства физического лица обязательно на всю сумму кредита и весь срок кредитования. Максимальная сумма, необеспеченного имущественным залогом кредита, составляет 3 млн руб. При наличии положительной кредитной истории на протяжении одного года сумма кредита может доходить до 4 млн руб., действует программа «лояльности». Процентная ставка по таким ссудам является публичной и доходит до 25,5% годовых.

Вторая категория ссуд выдается под приобретаемое имущественное обеспечение с обязательным первоначальным взносом от 10 %. Данная категория кредитов выдается только на пополнение внеоборотных активов, а именно – приобретение транспортного средства или оборудования. Процентная ставка по данной категории ссуд доходит до 20%. Порядок уплаты процентов ежемесячный и может быть как дифференцированным, так и аннуитетным.

Процесс рассмотрения кредитной заявки по экспресс – кредитованию, согласно внутренним нормативным документам, должен составлять три дня, но на практике срок доходит до 16 дней. Если говорить о среднем сроке рассмотрения заявки, он составляет 8 дней. В процессе анализа не выявлен

ни один договор, по которому срок рассмотрения заявки соответствовал бы внутренним нормативным документам банка.

По экспресс-кредитам не допускается отсрочка в погашении основного долга, не осуществляется возможность рассмотрения графика погашения основного долга в зависимости от сезонности. По экспресс-кредитам действует один режим кредитования – единовременное (разовое) зачисление кредитных средств.

Нужно отметить, что кредитные продукты экспресс-кредитования подразумевают обязательное страхование жизни заемщика.

Кредитоспособность по данной категории заемщиков оценивается по скоринговой модели. Анализ показал, что основными факторами положительного решения являются: качество кредитной истории, активы заемщика, чистая прибыль. Причем, полученная чистая прибыль, умноженная на срок кредитования, и является возможной расчетной суммой кредита.

Второй процесс более сложный, и называется – конвейерная модель процесса кредитования субъектов малого предпринимательства – и выглядит следующим образом(см. табл. 2.2):

Таблица 2.2

Конвейерная модель процесса кредитования субъектов малого предпринимательства в РФ (составлена автором по материалам [26])

Элемент процесса механизма кредитования	Операция	Входной документ	Описание и детализация операций	Выходной документ	Испол-нитель	Срок исполнения (указанный в ВНД банка)
Этап 1: Привлечение средств от физических и юридических лиц на депозитные и расчетные счета						
Анализ правоустанавливающих документов для открытия расчетного или депозитного счета	1.1. Получение правоустанавливающих документов, подтверждение полномочий подписанта	Правоустанавливающие документы, карточка с образцами подписей и печатей, паспорта физических лиц	Заключение депозитного договора, договора начисления процентов на остаток средств на расчетных счетах, покупка векселей и сертификатов.	Заключенный договор в соответствии с выбранным продуктом	КП	1–2 дня
Этап 2: Анализ и сбор информации по потенциальному заемщику (поиск платежеспособного заемщика)						
Предварительная проверка Заемщика	2.2. Получение документов для анализа	Основной список (Правоустанавливающие документы, финансовые документы, документы по обеспечению, Контракт-ная база)	Клиентское подразделение получает необходимую информацию из открытых источников (на официальном сайте Заемщика в сети Интернет) в соответствии с Основным перечнем документов. При отсутствии документов на сайте КМ по необходимости запрашивает их у Заемщика.	Сформированный окончательный пакет документов	КП	5 дней
	2.2. Предварительная		Клиентское подразделение проводит предварительную проверку данных о	Информация о включении	КП	2 дня (с момента

	проверка Заемщика		Заемщике в соответствии с внутренними нормативными документами.	в СТОП-ЛИСТ. Предварительная информация о наличии стоп-факторов и / или предупреждающих сигналов		получения от заемщика полного пакета документов)
	2.3. Определение позиции клиентского подразделения по лимитам		В случае принятия решения о целесообразности сотрудничества с потенциальным Заемщиком Клиентское подразделение определяет наличие лимитов на Заемщика, в т.ч.: ▪ наличие продуктовых лимитов, открытых на Заемщика, и их условия использования; ▪ наличие совокупного лимита на Заемщика. Для определения наличия лимитов и их структуры (в том числе передачи лимитов на использование отдельным территориальным подразделениям) КМ запрашивает в подразделении андеррайтинга информацию о действующих лимитах на Заемщика. При формулировании запроса на продуктовые лимиты КМ определяет территориальные подразделения, которые уполномочены их использовать. Для действующих Заемщиков КМ запрашивает в подразделении мониторинга обновленный в рамках мониторинга по актуальной финансовой отчетности рейтинг. При наличии лимитов КМ определяет текущие позиции по лимитам Заемщика: ▪ определяется возможность изменения совокупного лимита на Заемщика, в том числе с точки зрения изменения уровня	Служебная записка с определением позиции по лимитам на Заемщика	КП	1

			принятия решения по заявке; ▪ для продуктовых лимитов с учетом потребностей в кредитных продуктах Заемщика определяется возможность запросить / установить либо один, либо несколько продуктовых лимитов. Также определяется возможность структурировать кредитную сделку так, чтобы она удовлетворяла условия одного из установленных и доступных продуктовых лимитов (кредитование в рамках лимита). Если открытых лимитов на Заемщика нет, КМ рассматривает возможность их установления. Каждая сделка должна проходить в рамках продуктового лимита и на каждого заемщика должен быть установлен совокупный лимит на заемщика.			
	2.4. Формализация запроса		КМ заполняет справку о Заемщике и сделке, которая формализует запрос. При этом раздел по сделке не заполняется. В справке КМ полностью отражает запрос на установление лимита на унифицированные продукты. Справка формируется в CRM. КМ также запрашивает в подразделении АР Лимитную позицию по Заемщику для последующего предоставления КП.	Справка о Заемщике и сделке. Лимитная позиция		
Подключение подразделения безопасности для проверки деловой репутации	2.5. Направление официального запроса на проведение анализа в ПБ		КМ направляет официальный запрос в ПБ о проведении проверки наличия / отсутствия факторов, способных оказать влияние на сотрудничество Заемщика с Банком, с приложением сведений о лицах, имеющих право распоряжаться средствами с расчетного счета и кредитными средствами. Если требуются оригиналы документов в ПБ, но они размещены в кредитном досье, которое	ПБ подключено к работе, запрос на проведение анализа в ПБ Документы в подразделение ПБ	КМ	1

			находится в КП, сотрудник КП обеспечивает доступ к оригиналам документов. Перечень лиц, подлежащих проверке, формируется и передается в ПБ посредством CRM.			
	Назначение сотрудника ПБ		На основании полученного запроса Руководитель ПБ назначает ответственного сотрудника ПБ по работе. Информация о назначении сотрудника доводится в рабочем порядке или с использованием CRM до КМ и КП.	Назначен сотрудник ПБ	ПБ	1
Подключение кредитующего подразделения; Передача документов для анализа кредитных рисков	2.6. Подключение КП		КМ в рабочем порядке направляет в КП следующие документы: ▪ пакет документов, сформированный КМ из открытых источников с его визой. КМ также может направить КП ссылки на документы на сайте Заемщика в сети Интернет. Вариант предоставления документов для анализа определяется КМ и КП в рабочем порядке; ▪ пакет документов, полученный от Заемщика; ▪ справку о Заемщике и сделке; ▪ лимитную позицию. Направление указанных документов не требуется, если они размещены в CRM. В CRM КП подключается к работе с учетом выбранного продуктового лимита.	КП подключено к работе	КМ	0
	Назначение сотрудника КП		Руководитель КП назначает ответственного сотрудника подразделения по работе. Информация о назначении сотрудника фиксируется в CRM. Документы, полученные от КМ в бумажном виде, помещаются в кредитное досье Заемщика.	Назначен сотрудник КП	КП	1

	Запрос кредитного досье		Если потенциальный Заемщик является клиентом банка и имеет кредитное досье в банке, КП запрашивает документы необходимые для анализа, из кредитного досье Заемщика у ПМ для использования в течение рассмотрения вопроса об установлении лимита на клиента. ПМ в рабочем порядке передает кредитное досье (или выборочные документы) сотруднику КП. Кредитующее подразделение осуществляет согласование параметров сделки с андеррайтингом самостоятельно. Документы могут быть переданы либо в виде оригиналов, либо в виде копий.	Кредитное досье у сотрудника КП	КП, ПМ	0
Подключение юридического подразделения. Передача документов для анализа кредитных рисков	2.7. Подключение ЮП		КИ направляет официальный запрос в ЮП о проведении экспертизы материалов на соответствие действующему законодательству и внутренним нормативным документам. Подразделение осуществляет проверку документов касательно обеспечения. Документы могут быть переданы либо в виде оригиналов, либо в виде копий. Итоговое заключение формируется и выкладывается в CRM		ЮП	1
Подключение подразделения по работе с залогами. Передача документов для анализа предлагаемого обеспечения	2.8. Подключение ЮП		КМ направляет официальный запрос в ЗС о проведении экспертизы стоимости и соответствия всем качествам предмет залога. Подразделение осуществляет проверку отчета об оценке рыночной стоимости предмета залога или же самостоятельно осуществляет оценку имущества, формирует свое заключение. Документы могут быть переданы либо в виде оригиналов, либо в виде копий.		ЗС	2

			Итоговое заключение формируется и выкладывается в CRM			
Этап 3: Проведение детального анализа и подготовка заявки. Независимая экспертиза рисков.						3
Кредитующее подразделение осуществляет детальный анализ кредитоспособности заемщика, осуществляет проверку и расчет лимитов кредитования и формирует свое заключение о возможности кредитования. Осуществляет оценку и обоснование выявленных рисков. Заключение кредитующего подразделения выкладывается в CRM.						
Этап 4: Принятие решения						0
После полного и детального анализа заключение всех подразделений выносится на голосование в зависимости от уровня принятия решения.						
Этап 5: Формирование кредитно-обеспечительной документации						1
Подразделение сопровождения готовит кредитно-обеспечительную документацию на основании принятого решения, осуществляет выдачу кредитных средств и последующее сопровождение. Ежемесячно данное подразделение осуществляет расчет процентов по текущим платежам и оповещение заемщиков о дате погашения.						
Этап 5: Полное погашение задолженности или работа с проблемной задолженностью						
На данном этапе осуществляется полное погашение задолженности. В случае если задолженность оказалась просроченной, подключается подразделение по работе с проблемными активами. Подразделение после анализа и изучения ситуации осуществляет выбор стратегии по работе с должником. Существует две стратегии работы с проблемно/просроченной задолженностью: кредитная стратегия и дефолтная стратегия. В случае выбора кредитной стратегии осуществляется реструктуризация ссуды и дальнейшее ее обслуживание, в случае дефолтной стратегии осуществляется работа с обеспечением.						
Этап 6: Возврат средств вкладчиков с причитающими процентами или распределение прибыли						

Обозначения:

ПБ – подразделение безопастности

КМ – кредитный менеджер

ПА –подразделение андеррайтинга

КП – кредитующее подразделение

АР – андеррайтинг

ПМ – подразделение менеджеров

КИ – кредитный инспектор

ЮП – юридическое подразделение

ЗС – залоговая служба

На рис. 2.1 автор представил технологическую карту процедуры выдачи банковского кредита при любой модели кредитования.

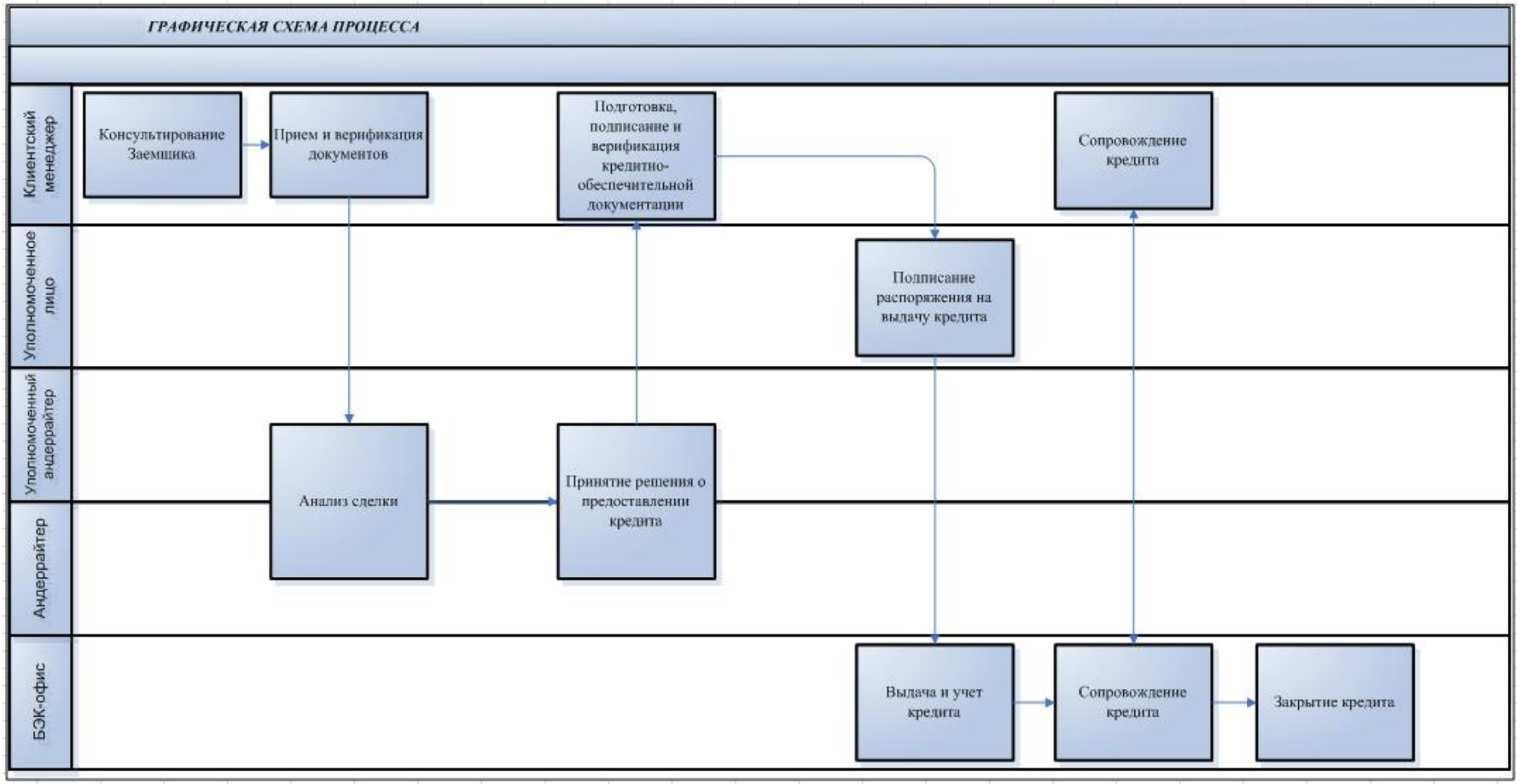

Рисунок 2.1 – Технологическая карта процедур выдачи кредита при конвейерной модели кредитования (составлен автором по материалам [17])

Приведенная выше табл. 2.2, где исследуется процесс кредитования малого бизнеса в системе заемщиков малого предпринимательства, чей доход свыше 60 000 тыс. рубл., имеет уже несколько дифференцированный подход к заемщикам в зависимости от выбранного кредитного продукта. В рамках данной модели осуществляется кредитование заемщиков на срок до десяти лет. Максимальная сумма кредита составляет 200 000 тыс. рубл. Кредитование осуществляется на цели пополнения оборотных и внеоборотных активов и на освоения нового вида деятельности. В сумме до трех млн руб. можно получить бесцелевой кредит. Процентная ставка по данной категории заемщиков рассчитывается индивидуально и зависит от таких факторов, как финансовое состояние, срок кредитования и обеспечение. Так средняя ставка по портфелю Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» на 25.12.2014 г. составляла 19,56 %, максимальная выявленная ставка – 25 %, минимальная – 13 % при годовом сроке кредитования.

Конвейерная модель кредитования позволяет заемщикам в зависимости от выбранного кредитного продукта самостоятельно выбирать и режим кредитования: кредит с единовременным зачислением кредитных средств на расчетный счет заемщика или открытие кредитной линии. Если кредит с единовременным зачислением кредитных средств подразумевает полное зачисление кредитных средств на счет, и момент зачисления является отсчетом для начисления процентов, а также моментом отсчета для графика платежей и полного погашения кредита, то при открытии кредитной линии существуют свои особенности.

Кредитные линии по выбору заемщика могут иметь возобновляемый и невозобновляемый режим кредитования. При невозобновляемом режиме кредитования возврат (полный или частичный) ранее предоставленных кредитных средств не увеличивает свободного остатка лимита кредитной линии. При возобновляемом режиме кредитования полный или частичный возврат ранее предоставленных кредитных средств увеличивает свободный

остаток лимита. По кредитным линиям могут устанавливаться следующие лимиты: лимит выдачи – общая сумма предоставленных заемщику кредитных средств в течение срока действия договора не превышает размер лимита, установленного договором; лимит задолженности – единовременная ссудная задолженность заемщика в течение срока действия договора не превышает размер установленного договором лимита. По невозобновляемым кредитным линиям применяются лимиты выдач, также невозобновляемые кредитные линии могут предусматривать как свободный режим перечисления кредитных средств, так и установленный график выборки. По возобновляемой кредитной линии могут быть такие ограничения, как лимит задолженности, свободный характер выборки или по установленному графику, в том числе и по графику погашения. По кредитным линиям банк может установить период доступности. Так в анализируемом банке Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» данный период, при несвободном режиме, составляет по кредитам на оборотные средства три месяца, по кредитным средствам на пополнения внеоборотных активов до шести месяцев.

По кредитам данной модели существуют процентные и комиссионные платежи.

По кредитным обязательствам уплата процентов может быть ежемесяной или ежеквартальной. При анализе кредитного портфеля автор не выявил ни одного договора, по которому начисление процентов осуществлялось бы на ежеквартальной основе. Расчет процентов проводится ежемесячно на остаток задолженности и оплачивается обычно в конце месяца. Согласно внутренним нормативным документам, банк вправе взимать комиссионные платежи. Например, с середины 2013 г. ОАО «Сбербанк России» отменил плату за открытие кредитной линии или предоставление кредитных средств на ограниченный срок (до конца 2014 г.) Ранее она составляла порядка 1% и взималась единовременно до выдачи кредитных средств от суммы кредитных обязательств. Также, банк отменил

до конца 2014 г. плату за досрочный возврат заемных средств, хотя ранее размер платы доходил до 5% от досрочно возвращаемой суммы кредита. (При анализе были обнаружены кредитные договора, по которым размер платы доходил до 10%). На текущий момент имеется обязательный платеж за пользование кредитной линией, так называемое фондирование ресурсов. Данная плата взимается только при свободном режиме кредитных линий. Плата устанавливается в годовых процентах от свободного остатка кредита.

Конвейерная модель кредитования малого бизнеса, в основной своей массе, предполагает выдачу имущественно обеспеченных кредитов, за исключением бесцелевых кредитов, сроком до трех лет в сумме до 3 млн руб. В качестве имущественного обеспечения банк принимает :

1. Ценные бумаги (государственные федеральные ценные бумаги РФ, вексель).

2. Гарантии и поручительства (государственные гарантии РФ, гарантии субъектов РФ или муниципальных образований, поручительства платежеспособных юридических лиц, относящихся к инфраструктуре поддержки малого и среднего предпринимательства, поручительства юридических и физических лиц).

3. Движимые имущественные активы (транспортные средства, машины и оборудование, инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь, сельскохозяйственный скот, товарно-материальные ценности, приобретаемое движимое имущество).

4. Недвижимые имущественные активы (здания, сооружения, нежилые помещения, объекты незавершенного строительства, суда внутреннего плавания, квартиры и жилые дома, земельные участки, предприятия как имущественные комплексы).

5. Имущественные права (требования) (имущественные права по контракту на реализацию продукции или оказания услуг, имущественные права на строящиеся объекты, имущественные права на аренду, залог права аренды земельного участка) [26].

Банк принимает в качестве обеспечения не только имущество заемщиков и поручителей, но и имущество, принадлежащее третьим лицам, в том числе и юридическим лицам. Любое, вышеперечисленное имущество принимается по рыночной стоимости с применением поправочного коэффициента. Размер коэффициентов от 1 %, по гарантиям до 0,4% в зависимости от категории обеспечения.

В связи с вводом Базель-II и Базель-III все банки переходят современную систему оценки рисков, соответствующих Базельским соглашениям.

Таким образом, можно констатировать, что создание современной системы управления рисками банковского сектора позволит в корне изменить отношение к подходу к оценке любых рисков. Такая система будет способствовать закреплению позитивных тенденций в динамике становления и развития банковской системы, существенному снижению проблемных активов.

В общем случае можно выделить следующие направления работы банка по управлению риском:

1. постоянный индивидуальный мониторинг каждого клиента;

2. постоянный мониторинг состояния отрасли (подотрасли), в которой складывается основная хозяйственная деятельность клиента;

3. привлечение и анализ гарантий;

4. получение компенсаций за риск (реализация залога, гарантий и пр.) [78].

В процессе диссертационного исследования были выделены особенности в управлении риском банковского кредитования с учетом специфики малого предпринимательства. Рассмотрим их подробнее.

1. Согласование суммы кредита диктуется реальной стоимостью инвестиционного проекта, затрат на формирование необходимых резервов, которые рассчитываются исходя из характера проекта и сроков его осуществления. При этом занижение суммы кредита увеличивает риски из-за

опасности неполного финансирования проекта и по сути – его срыва на его заключительной стадии.

2. Выбор срока кредита. Более длительный срок кредита увеличивает его риски; однако искусственное «сжатие» срока кредита может оказать негативное воздействие на заемщика, подтолкнуть его к более рискованным и даже ошибочным хозяйственным решениям и, следовательно, увеличить общие риски и заемщика и банка.

3. Повышенная процентная ставка. В большинстве случаев банки кредитуют малые предприятия по более высокой ставке, нежели своих крупных и первоклассных заемщиков. Однако, как показывает мировой опыт взаимодействия банков с малыми предприятиями, этот инструмент управления рисками в данном случае малопродуктивен.

4. Разделение рисков и их опосредование. Опосредование риска для кредитных ресурсов, направляемых в сферу малого предпринимательства, часто состоит в том, что ресурсы направляются не непосредственным заемщикам, а неким промежуточным финансовым институтам, ориентированным на нужды малого бизнеса и имеющим отработанные процедуры, кадры и прочее, например, кредитным союзам малых предприятий, региональным фондам поддержки малого предпринимательства, лизинговым компаниям, гарантийным фондам, оказывающим соответствующий круг услуг субъектам малого предпринимательства.

5. Отслеживание отрасли (подотрасли). Необходимо прогнозировать изменения в отрасли, чтобы своевременно реагировать на них. Банк должен оценивать способность клиента подготовиться к возможным изменениям и принять предупредительные меры.

6. Практика ссуд под обеспечение является основным инструментом управления рисками. Однако, с одной стороны, нормы ЦБ РФ вынуждают банки выдавать кредит под залог, так как необеспеченные ссуды требуют большой иммобилизации средств под резервы, а с другой, – зачастую

управление обеспечением и его хранение являются трудоемкой и неприбыльной операцией для банка. Существенным тормозом развития кредитования малых предприятий выступает отсутствие инфраструктуры по реализации залогов [78].

Анализ существующего подхода к оценке кредитоспособности заемщика показал, что в современной экономической ситуации банк, подходит к оценке финансово-хозяйственной деятельности заемщика более тщательно, но назвать действующую систему совершенной можно только условно. Например, два года назад ОАО «Сбербанк России» осуществлял оценку финансового состояния заемщика только по трем количественным показателям – коэффициент ликвидности, коэффициент наличия собственных средств и коэффициент рентабельности. Набор данных показателей не давал возможности объективно оценить заемщика, о чем свидетельствует низкое качество кредитного портфеля прошлых периодов. Возвратность кредитов за период с 2009 по 2011 гг. составляла лишь около 80% от общей структуры портфеля заемщиков сегмента малый бизнес в Обнинском отделении ОАО « Сбербанк России» (см. Приложение 3). Оценка предпринимателей и предприятий, не составляющих полный пакет финансовой отчетности, находящихся на упрощенной системе налогообложения, осуществлялась только по трем показателям: коэффициент ликвидности (КЛ); коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (КСС); коэффициент рентабельность (КР).

КЛ=Оборотные Активы/Текущие обязательства;

КСС=Собственные оборотные средства/Оборотные активы;

КР=Прибыль до налогообложения/ Выручка × 100% [25].

К установленным коэффициентам предъявлялись следующие требования(см. табл. 2.3):

Таблица 2.3

Финансовые коэффициенты [25]

Коэффициенты	1 класс	2 класс	3 класс
КЛ	1,5 и выше	1,0-1,5	менее 1,0
КСС	0,5 и выше	0,25-0,5	менее 0,25
КР	0,1 и выше	0,05-0,1	менее 0,05

Данные требования предъявлялись к клиентам, имеющим кредитную историю. Для заемщиков без кредитной истории требования к коэффициентам были в 1,5 раза выше. В случае, если расчетные показатели имели отрицательное значение, кредитование не осуществлялось.

По предприятиям, составляющим полную бухгалтерскую отчетность, требования к количеству коэффициентов усиливаются. Использовались такие коэффициенты, как: коэффициент абсолютной ликвидности (К1), коэффициент быстрой ликвидности (К2), коэффициент текущей ликвидности (К3), коэффициент наличия собственных средств (К4), показатели оборачиваемости (К5) и показатель рентабельности (К5).

К1=Денежные средства/Функционирующий капитал;

К2=(Оборотные активы-Запасы)/Краткосрочные пассивы;

К3= Оборотные активы / Краткосрочные долговые обязательства;

К5=(Собственный капитал-Внеоборотные активы)/Оборотные активы;

К6=Прибыль от реализации/Объем реализации [25].

Оценка проводилась по методике трех классов и имела следующие требования к значениям коэффициентов (см табл. 2.4)

Таблица 2.4

Критерии оценки заемщика [25]

Коэффициенты	1 класс	2 класс	3 класс
к1	0,1 и выше	0,05-0,1	менее 0,05
к2	0,8 и выше	0,5-0,8	менее 0,5
к3	1,5 и выше	1,0-1,5	менее 1,0
к4	0,4 и выше	0,25-0,4	менее 0,25
к5	0,1 и выше	менее 0,1	нерентабельно
к6	0,06 и выше	менее 0,06	нерентабельно

Данные требования предъявляются для всех клиентов, в том числе и с положительной кредитной историей, при этом значение коэффициентов К5 и К6 всегда должно быть более нуля. При отрицательном значении этих коэффициентов кредитование не осуществлялось. Величина расчетных коэффициентов имела прямое влияние на процентную ставку по кредиту.

Современный механизм кредитования предполагает, что при оценке финансового состояния заемщика осуществляется анализ как качественных, так и количественных показателей оценки деятельности заемщика, что является более объективными.

Анализ тенденции в практике кредитования малого бизнеса в РФ показал, что при работе с кредитной заявкой составляется схема бизнеса заемщика, определяется группа связанных предприятий, осуществляется изучение этой группы. В случае, если в схеме два и более предприятий, осуществляется анализ целесообразности консолидации финансовых показателей. В случае необходимости проводится консолидация финансовых данных. Кредитная заявка от малого предприятия анализирунтся по качественным и количественным показателям.

Проведение анализа качественных показателей оценки кредитоспособности заемщиков, включает анализ трех групп показателей.

1. Устойчивость деятельности и конкурентная позиция.

По этой группе показателей осуществляется анализ ведения хозяйственной деятельности заемщика, всей группы связанных предприятий, структуры собственности. Проводится анализ состава учредителей/акционеров и фактических собственников бизнеса, а ак же существенных изменений в структуре собственности. Изучается место ведения бизнеса, анализ сроков и прав заемщика в рамках использования торговых, офисных и производственных помещений. Клиентский менеджер анализирует состав и структуру поставщиков и покупателей заемщика, сроки и характер работы с ними, изучает порядок оплаты и расчетов с контрагентами. Немаловажное значение имеет анализ канала сбыта произведенной продукции, услуг, а также сопоставление полученных данных с предложениями конкурентов. Определяется наличие или отсутствие сезонного фактора в деятельности заемщика, исходя из анализа колебаний по выручке, учитываются количество точек реализации или производства продукции и численность персонала.

2. Анализ качества управления предприятием.

Проводится анализ стратегии собственников (заемщиков) в рамках инвестирования чистой прибыли и собственных средств в дальнейшее развитие бизнеса. Проверяется автоматизация учета на предприятии, выявляется наличие искажений и ошибок в организации учета заемщика. Оценивается концентрация дебиторской задолженности. Проводится анализ структуры дебиторской задолженности с целью определения зависимости от одного или нескольких контрагентов. Эффективность управления дебиторской и кредиторской задолженностью показывает уровень квалифицированного управления предприятием. Выявляются наличие, объем и частота образования дебиторской или кредиторской задолженности, причины возникновения, а также анализируются меры по урегулированию просроченной дебиторской или кредиторской задолженности. Далее определяется наличие бизнес-планирования деятельности компании. Проводится оценка объективности бизнес-плана заемщика с учетом

конкретно поставленных задач. Анализируется объективность оценки финансовых результатов заемщика его собственниками. Проводится сопоставление данных о чистой прибыли, полученных в ходе переговоров с уполномоченными лицами, с расчетным значением из финансовой отчетности. Данная группа показателей подразумевает проверку и оценку репутации руководителей и собственников предприятия. Осуществляется субъективная оценка собственников предприятия клиентским менеджером на основании социально-экономического статуса, объективности оценки своего бизнеса, адекватности поведения человека в ходе переговоров и анализ его деятельности.

3. Кредитная история.

Банк разделяет кредитную историю на внутреннюю и внешнюю, вводит несколько классификаций кредитной истории: 1. кредитная история отсутствует; 2. кредитная история положительная/хорошая (отсутствие просроченных кредитов или просроченность кредитов составляет менее пяти дней, так называемая техническая просрочка); 3. кредитная история средняя (наличие не более трех случаев невозврата кредита длительностью до 30 дней); 4. кредитная история плохая (наличие просроченных обязательств свыше тридцати дней, более трех раз, по одному договору).

Анализ блока количественных показателей финансово-хозяйственной деятельности заемщика осуществляется на основании финансовой отчетности. Текущий финансовый анализ проводится по следующей совокупности показателей:

Период оборачиваемости товарно-материальных ценностей = Стоимость ТМЗ (включая тару и сырье) / Среднемесячная стоимость реализованных товаров × 30 дней.

Период оборачиваемости кредиторской задолженности = Кредиторская задолженность / Среднемесячная выручка × 30 дней.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности = Дебиторская задолженность / Среднемесячная выручка от реализации товара × 30 дней.

Коэффициент рентабельности = Среднемесячная чистая прибыль/ Среднемесячная выручка от реализации × 100%.

Коэффициент наличия собственных средств = Собственный капитал / Валюта баланса × 100%.

Коэффициент текущей ликвидности = Текущие активы / Текущая задолженность [25].

Далее анализируются источники погашения кредита, поскольку это главный фактор оценки кредитоспособности. Источниками погашения кредита могут являться:

входящий денежный поток;

накопленный чистый денежный поток [25].

Первый источник рассматривается в случае кассовых разрывов или разрывов краткосрочных сделок заемщика. Накопленный чистый денежный поток используется в качестве источника погашения кредита на инвестиционные цели.

Показатели «денежный поток» применяются в банке для расчета краткосрочного и долгосрочного лимита кредитования, а также являются индикаторами применения той или иной процентной ставки по рассматриваемому кредиту.

При подведении итогов анализа действующей системы оценки рисков заемщиков хочется отметить, что современный механизм банковского кредитования нацелен на объективную оценку кредитоспособности заемщика. Включение в оценку анализа финансового состояния заемщика свидетельствует о достаточно высоком качестве оценки, что на первичном этапе рассмотрения сделки предотвращает образование проблемной и просроченной задолженности в будущем. Основной задачей оценки финансового состояния заемщика должен быть анализ качественного обслуживания ссудной задолженности и формирование качественного кредитного портфеля. Подход к оценке финансового состояния заемщика

должен выявлять факторы, ставящие под сомнение возможность объективного возврата кредита.

Подводя итог исследования в части оценки кредитоспособности субъектов малого предпринимательства, автор считает, что необходимо дополнительно проработать вопрос оценки заемщика. В третьей главе диссертационной работы предложена авторская методика оценки заемщиков. По мнению автора, только полное исследование приведенных выше коэффициентов позволит осуществить настоящую оценку финансового состояния потенциального заёмщика в части возможности обслуживания заемных средств.

2.2. Анализ банковского кредитования малого предпринимательства в ОАО «Сбербанк России»

При рассмотрении этого вопроса следует подчеркнуть, что еще несколько лет тому назад многие банки не желали иметь дело с малыми предприятиями и предпринимателями. Например, на 01.01.2009 г. портфель Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России», куда входит кредитный портфель Боровского района, Жуковского района, Малоярославецкого района и города Обнинск, составлял около 4 000 млн руб., из них кредитный портфель клиентов сегмента малый бизнес составлял всего 398 млн руб., то есть чуть меньше 10%. По состоянию на 01.01.2014 г. данная доля увеличилась почти до 47% (см. Приложение 4). Сегодня банкиры пришли к выводу, что много «маленьких» клиентов – это не так уж плохо в ситуации, когда все «большие» клиенты уже распределены [38]. При этом статистика свидетельствует, что малый и средний бизнес – один из самых надежных заемщиков: возвратность кредитов в этом секторе составляет 99%. Кроме того, предприниматель порой готов брать деньги на развитие на очень невыгодных условиях [135].

Отметим, что кредитование малого бизнеса позволяет:

– во-первых, уменьшить зависимость банка от прихотей двух-трех крупных клиентов. С подобной проблемой в 2010 г. столкнулось Обнинское отделение ОАО «Сбербанк России». Доля одного из крупных клиентов в кредитном портфеле банка составляла более 20%. Со сменой руководства на предприятии акционерами было принято решение сменить обслуживающий банк, соответственно кредитный портфель отделения значительно снизился, что повлекло за собой потерю как кредитных, так и не кредитных комиссий. Существование целого ряда банков-лидеров определяется благополучием их основных клиентов, а реально диверсифицированных банков почти нет. Десять крупнейших кредитов в среднем составляют от 30 до 50% в кредитных портфелях банков, в то время как в Западной Европе их 2-8%. Средний объем 10 крупнейших кредитов по отношению к среднему капиталу составляет от 100 до 400% (30-100% в Западной Европе). От 40 до 80% в общем объеме средств клиентов приходится на вклады десяти крупнейших клиентов (в Европе - менее 2%). Все это не дает возможности диверсифицировать риски и делает банки достаточно уязвимыми [136];

– во-вторых, крупный бизнес в большинстве случаев уже распределен по банковской системе. Кредитование малого бизнеса сегодня является относительно свободной нишей для дальнейшего развития, о чем свидетельствует переориентация портефеля основных банков на территории обслуживания (все больше и больше рекламной информации для клиентов данного сегмента в части кредитных продуктов) [136].

Одна из особенностей малого бизнеса заключалась в том, что он оперирует слишком малыми займами. Очень немногие банки готовы были обслуживать столь мизерные суммы. Чтобы как-то решить проблему и повысить свой интерес к данному продукту, банковское сообщество подняло уровень минимальной суммы кредита (см. Приложение 5)[136].

Учитывая вышеперечисленные обстоятельства, автором осуществлен анализ банковского кредитования малого бизнеса на территории обслуживания Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России».

Территория обслуживания Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» охватывает семь городов (см. Табл. 2.5).

Таблица 2.5

Территория обслуживания Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» (составлена автором по материалам [139])

Город	Площадь (га)	Население (чел.)
Обнинск	4297	106023
Малоярославец	1808	29503
Балабаново	1446	25869
Жуково	2000	12637
Боровск	1044	11916
Ермолино	724	10483
Белоусово	227	8415
Всего	11546	204846

На анализируемой территории работают крупные промышленные зоны (Индустриальный парк «Ворсино», Технопарк «Обнинский»). Структуру малого бизнеса на данной территории автор исследовал в параграфе 1.1, а также она показана в Приложении 1.

Из Приложения 6 видно, что на конец рассматриваемого периода совокупный кредитный портфель малого бизнеса в Обнинском отделении ОАО «Сбербанк России» составляет 11 909 млн руб., за анализируемый период прирост составил 2 310 млн руб. или 24%. Если посмотреть динамику кредитования в разрезе периодов, то ее рост наблюдается по всем годам, кроме конца 2012 г. Снижение кредитования на 01.01.2013 г. составило 394 млн руб. или 5%. Данный факт связан с тем, что малый бизнес, обретая всю большую финансовую грамотность, в период новогодних каникул старается максимально снижать долговую нагрузку с целью сокращения расходов на обслуживание кредитных средств. Также данный факт может быть обусловлен тем, что в конце года начинаются

полные расчеты по муниципальным контрактам, особенно в отраслях производства и строительства. Тем не менее, если посмотреть динамику роста количества малого предпринимательства, рост ссудной задолженности может быть связан с ростом количества предприятий, а не с ростом их производительности. Если сравнивать темпы роста кредитования по годам, то можно заметить тенденцию к замедлению роста кредитных обязательств малого бизнеса. В текущей нестабильной экономике, в период массового дефицита ликвидности многие банки предлагают довольно высокие процентные ставки по вкладам, соответственно, кредитование должно сократиться или значительно подорожать. По данным Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России», доля отказов по кредитам с 01.11.2013 г. возросла с 30% до 70%, что косвенно свидетельствует о некотором приостановлении кредитования.

Рассмотрим структуру кредитного портфеля малого бизнеса (рис. 2.2).

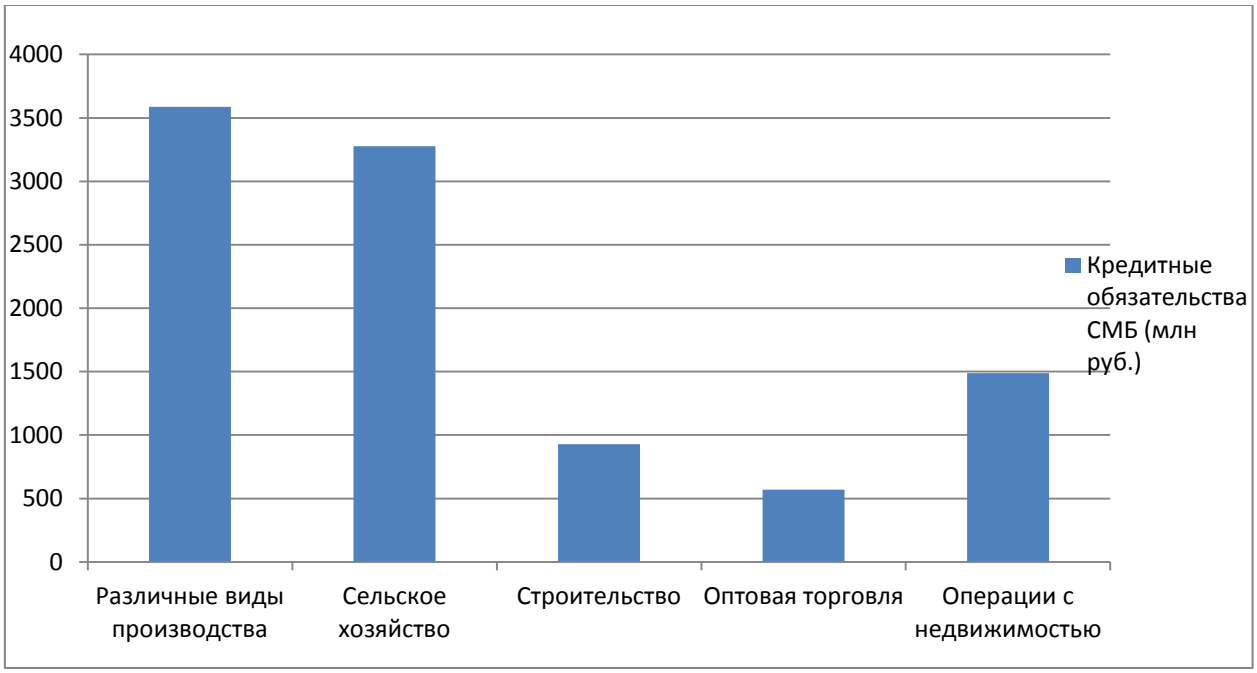

Рисунок 2.2 – Структура кредитного портфеля малого бизнеса на анализируемой территории (составлен автором по материалам [147])

На рис. 2.3 представлена структура кредитного портфеля относительно кредитуемых отраслей. Наибольший удельный вес приходится на различные виды производства, порядка 30%, в абсолютном выражении – 3588 млн руб.

Далее, по убывающей, идет отрасль сельского хозяйства – 3278 млн руб. или 28%. На сферу операций с недвижимостью приходится 13% выданных кредитов. На строительство и торговую деятельность – менее 10%. Существенное значение размера доли производства в структуре кредитного портфеля обусловлено тем, что производство и сельское хозяйство в большей степени зависимы от заемных средств. В первую очередь это связано с длительностью цикла производства, порядком расчетов с контрагентами, большими инвестиционными вложениями, предпочтением долгосрочного кредитования.

Нужно отметить, что за последние три года механизм кредитования малого бизнеса в ОАО «Сбербанке России» значительно изменился в лучшую сторону. Об этом свидетельствует массовая реклама новых кредитных продуктов для субъектов малого предпринимательства, положительная динамика роста кредитного портфеля сегмента малого бизнеса, улучшение качества кредитного портфеля, а также снижение уровня отчислений в резерв на возможные потери по ссудам ввиду уменьшения проблемной задолженности в ОАО «Сбербанк России» на анализируемой территории.

Стабильный рост количества малого предпринимательства на территории обслуживания Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» свидетельствует о благоприятном инвестиционном климате. Несмотря на высокий риск, малый бизнес развивается. Тем не менее, для более устойчивого становления, роста темпов развития малому бизнесу, не имеющему достаточных собственных средств, необходима финансовая поддержка кредитующих организаций. Однако банки, находящиеся на анализируемой территории, не желают финансировать начальный этап бизнеса. Несмотря на то, что ОАО «Сбербанк России» запустил программу кредитования Start-Up по франшизе в 2011 г., к 2015 г. нет ни одного совместного проекта. Не только на «нулевой» стадии развития малого бизнеса трудно получить кредитные средства, сложно получить кредит и

действующему, работающему бизнесу, поскольку в каждой кредитной организации существуют так называемые минимальные требования к заемщикам, при несоответствии которым банки не предоставляют кредитные средства.

В этой связи рассмотрим минимальные требования к заемщикам в системе ОАО «Сбербанк России»:

1. кредиты выдаются только резидентам РФ, зарегистрированным в соответствии с действующим законодательством;

2. Кредиты предоставляются в зависимости от срока ведения хозяйственной деятельности:

- не менее трех месяцев – для предприятий сферы торговли;
- не менее шести месяцев – для остальных видов деятельности;
- не менее двенадцати месяцев – для сезонных видов деятельности.

Банк признает финансово-хозяйственную деятельность заемщика сезонной, если она, в силу климатических и иных природных условий, осуществляется в течении периода (сезона), не превышающего шести месяцев, и если колебания выручки заемщика в течении трех анализируемых месяцев имеют амплитуду отклонения 30% и более.

С целью оценки срока ведения деятельности, банк определяет совокупный срок ведения заемщиком конкретной хозяйственной деятельности (без учета происшедших изменений организационно-правовой формы), при условии сохранения контроля над бизнесом в течение всего рассматриваемого периода у одних и тех же физических лиц. Указанные факты заемщик должен подтвердить документально, например правоустанавливающими документами, налоговыми декларациями или иными документами;

3. возрастные ограничения заемщика. Если индивидуальный предприниматель или поручитель не достигли двадцатипятилетнего возраста, кредитование не осуществляется;

4. подтверждение отсутствия просроченной задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами;

5. подтверждение отсутствия убыточности хозяйственной деятельности по официальной отчетности последнего отчетного периода [26] .

Кроме минимальных требований в системе ОАО «Сбербанк России», автор выявил виды деятельности, которые банк в данном сегменте не кредитует:

- деятельность кредитных потребительских кооперативов (созданных в соответствии с Федеральным законом «О кредитной кооперации» от 18.07.2009 г. №190-ФЗ);
- деятельность, которая не ставит своей целью извлечение прибыли, за исключением деятельности автономных некоммерческих организаций, предоставляющих услуги в сфере образования и здравоохранения;
- деятельность, связанную с возведением зданий, за исключением малоэтажного жилого строительства;
- строительство зданий высотой более трех этажей и общей площадью 500,0 кв. м.;
- деятельность, связанную со спекулятивными вложениями в недвижимость (предпринимательская деятельность, связанная с перепродажей объектов недвижимости);
- деятельность, связанную с производством, наносящем существенный вред окружающей среде;
- деятельность, связанную с производством лекарственных препаратов;
- посреднические услуги;
- деятельность в сфере ломбардов, игорный бизнес;
- деятельность в сфере культуры и искусства, деятельность в сфере спортивного менеджмента;
- деятельность в сфере научных разработок и исследований;

- деятельность, связанную с лесозаготовкой, разработкой делянок;
- деятельность в сфере операций на финансовых и фондовых рынках;
- деятельность, связанную с производством вооружений и продукции военного назначения;
- добычу полезных ископаемых (в том числе разработку карьеров);
- производство табачных изделий и алкогольной продукции [26].

Основная группа видов деятельности, запрещенных к кредитованию, таких как игорный бизнес, ломбарды, операции на фондовых рынках, посреднические услуги – запрещена оправдана. Но врядли стоит считать негативным фактором такие виды деятельности, как производство лекарственных препаратов, деятельность в сфере научных разработок и исследований, при достаточной финансовой устойчивости и обеспечении, на анализируемой территории.

Кроме требований к заемщикам, существуют минимальные требования по обеспечению. Например, при оформлении в качестве залога товарно-материальных запасов (запасы готовой продукции, товары, сырье, полуфабрикаты) их доля в общей залоговой стоимости обеспечения не должна превышать 50% по тем заемщикам, которые не имеют кредитной истории в банке на протяжении одного года.

Рассмотреть долю Обнинского портфеля ОАО «Сбербанк России» в общей структуре кредитов и займов на анализируемой территории можно в Приложении 4.

Из Приложения 4 видно, что совокупный кредитный портфель малого бизнеса на 01.01.2014 г. составлял 11 909 млн руб., из них на долю ОАО «Сбербанк России» приходится 2 179 млн руб. или 18%. На протяжении всего анализируемого периода динамика доли ОАО «Сбербанк России» существенно менялась. За 6 лет в абсолютном значении увеличилась ссудная задолженность малого бизнеса в ОАО «Сбербанк России» на 1 781 млн руб. или более чем в пять раз, с 398 млн руб. до 2 179 млн руб. по состоянию на

01.01.2014 г. Рост доли ОАО «Сбербанк России» начался с 2011 г., наибольший прирост составил итог работы за 2012 г. [147].

Как уже отмечалось ранее, банки активнее стали обращать внимание на сегмент заемщиков малого бизнеса, о чем свидетельствует динамика и рост совокупного кредитного портфеля ОАО «Сбербанк России». Приведенные данные из СПАРК показывают лишь отражение долговой нагрузки предприятий. Статистические данные, к сожалению, не предоставляют возможности провести более глубокий анализ задолженности перед банками. Анализ управленческой отчетности компаний в части доли на рынке кредитования ОАО «Сбербанк России» оценивает 50 на 50, как совокупную задолженность малого бизнеса между кредитами банков и займами от юридических и физических лиц (анализ данных осуществлялся путем контактов с предприятиями с целью замещения ссудной задолженности). Столь высокий процент «небанковского» кредитования также свидетельствует о сложности, дороговизне и непрозрачности банковского механизма кредитования. Подход банка в расчете лимита, исходя из официальной отчетности, крайне редко учитывает фактические доходы.

Рассмотрим графическую структуру кредитного портфеля Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» (рис. 2.3):

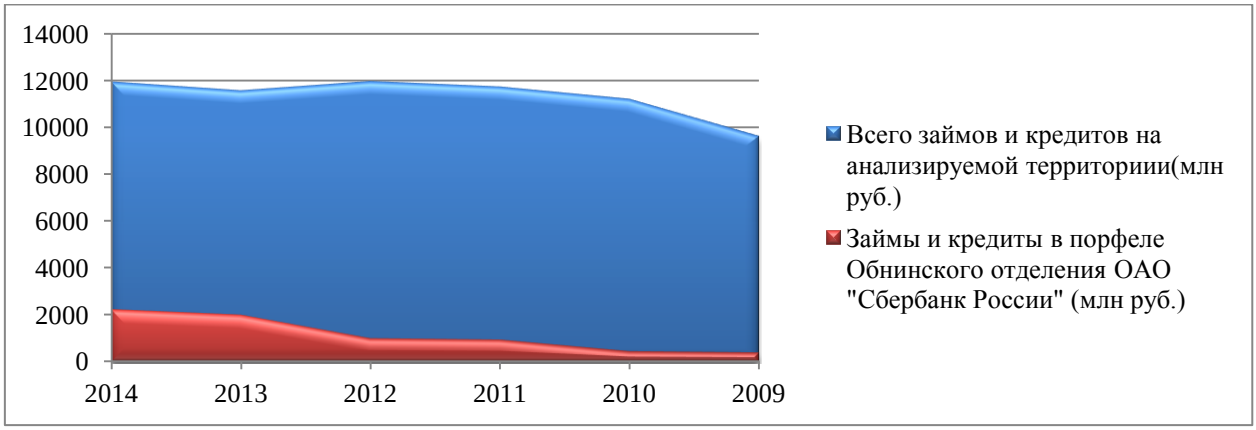

Рисунок 2.3 – Структура кредитного портфеля Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» (составлен автором по материалам [147])

Значительная динамика роста кредитного портфеля наблюдается во всех кредитуемых отраслях, кроме отрасли производства пищевой продукции. Одно из направлений деятельности, которое ранее не кредитовалось – издательское дело. Связано это с тем, что ранее данное производство работало на старом советском оборудовании. В анализируемый период издательская деятельность довольно активно привлекала заемные средства, в основном на инвестиционные цели, в том числе и на модернизацию производства. Появление химической отрасли в кредитном портфеле банка связано с образованием на анализируемой территории фармацевтического кластера и приходом на местный рынок крупных фармацевтических предприятий. С увеличением количества предприятий возникает дополнительная потребность в связи и телекоммуникациях. Рост кредитного портфеля данной отрасли напрямую связан с динамикой развития и количеством зарегистрированных предприятий. С увеличением производства на территории неизбежно осуществляется рост рабочих мест. Он влечет за собой увеличение благосостояния населения и потребности в дополнительных услугах, таких как аренда легкового и грузового транспорта. С обновлением автопарка связан и рост кредитного портфеля в отрасли – аренда автотранспорта. Если рассматривать кредитный портфель на анализируемой территории, то из 27 зарегистрированных предприятий малого бизнеса только три предприятия фактически оказывают услуги по предоставлению в аренду легкового транспорта. Все остальные осуществляют аренду грузового транспорта и оборудования. Автор данный факт связывает с тем, что часть предприятий, в том числе и крупных, в целях оптимизации расходов по налогообложению открывают новые юридические лица с упрощенной системой налогообложения, а иногда вообще с оформлением транспортных средств на физических лиц, работающих как индивидуальные предприниматели.

Отметим, что ОАО «Сбербанк России» осуществляет кредитование только резидентов, заключивших с банком договор об открытии расчетного

счета. Любое движение ссудной задолженности осуществляется через расчетный счет, в том числе и погашение на специально привязанный к договору ссудный счет.

Основными, так называемыми стоп-факторами при обращении заемщиков за кредитом в банк являются:

- наличие просроченной задолженности перед банком, погашенная просроченная задолженность не учитывается;
- просроченная задолженность перед бюджетными и внебюджетными фондами;
- вынесение арбитражным судом определения или решения о введении в отношении потенциального заемщика одной из процедур банкротства;
- заемщик находится в состоянии судебного процесса, который может существенно ухудшить его финансовое заключение;
- отрицательная величина чистых активов на последнюю отчетную дату;
- стабильная убыточность.

При наличии хотя бы одного фактора кредит банком не предоставляется [30].

Отдельно хотелось бы коснуться вопроса качества кредитного портфеля и оценки рисков в механизме банковского кредитования. Из Приложения 3 и рис. 2.4 можно увидеть, что при росте кредитного портфеля более чем в пять раз, в абсолютном значении на 49 млн руб. произошло снижение просроченной задолженности [10]. Теоретически доля просроченной задолженности напрямую зависит и от роста кредитного портфеля. По состоянию на 01.01.2009 г. уровень кредитного риска по портфелю малого бизнеса составлял 39%, в абсолютном значении просроченная задолженность малого бизнеса - 156 млн руб. На последнюю отчетную дату уровень кредитного риска значительно снизился и составил 5%, при портфеле в 2 179 млн руб., просроченная задолженность составила 107 млн руб. Снижение уровня просроченной задолженности началось с

2010 г. В анализируемом периоде наименьшее значение кредитного риска приходится на 01.01.2013 г. и составляет 3%.

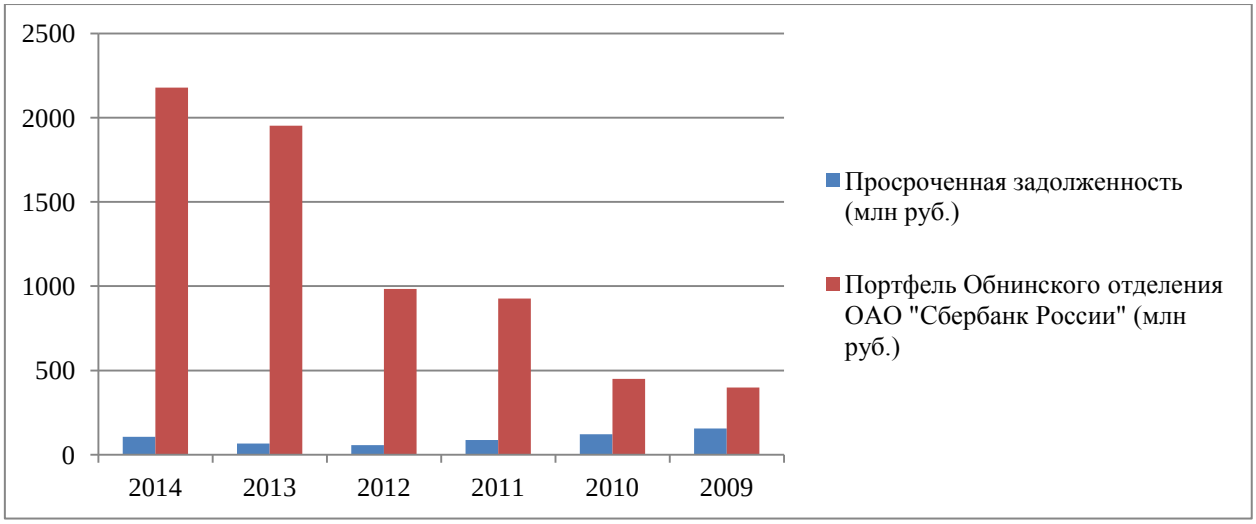

Рисунок 2.4 – Динамика просроченной задолженности на анализированной территории (составлен автором по материалам [147])

Факт снижения просроченной задолженности на фоне роста кредитного портфеля свидетельствует о положительных тенденциях Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» в работе с просроченной и проблемной задолженностью. Данный факт автор связывает с тем, что в 2011 г. в штате банка, в корпоративном блоке было выделено подразделение по работе с проблемной и просроченной задолженностью юридических лиц, в том числе с работой сегмента малый бизнес. Пристальный и тщательный мониторинг позволил контролировать качество не только текущего, но и последующего обслуживания кредитных средств. В банке проблемную задолженность на этапе мониторинга разделяют на следующие виды – «зеленая зона», «желтая зона» и «черная зона», в зависимости от различных факторов. На всех этапах, кроме «черной зоны», банк всегда приоритетно выбирает кредитную стратегию работы с задолженностью, что в итоге благоприятно сказывается на качестве кредитного портфеля и сформированных резервах.

Тем не менее, давать однозначную оценку качеству кредитного портфеля Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» еще рано.

В настоящее время банковский сектор предлагает довольно широкий спектр кредитных продуктов (см. табл. 2.6):

1. Экспресс-кредитование

– доверие .

2. Обычное кредитование

– бизнес-оборот;
– бизнес-инвест;
– бизнес-авто;
– бизнес-недвижимость;
– бизнес-овердрафт;
– бизнес-рента;
– бизнес-проект;
– бизнес-доверие;
– госзаказ [144].

Таблица 2.6

Спектр банковских продуктов ОАО «Сбербанк России» на 01.12.2014 г. [144]

	Доверие	**Бизнес-Оборот**	**Бизнес-Инвест**	**Бизнес-Авто**	**Бизнес-Недвижимость**	**Бизнес-Овердрафт**	**Бизнес-Рента**	**Бизнес-Проект**	**Госзаказ**
Минимальная сумма кредита (руб.)	80 000	150 000	150 000	150 000	150 000	100 000	300 000		150 000
Максимальная сумма кредита (руб.)	5 000 000	Ограничивается финансовым состоянием заемщика	Ограничивается финансовым состоянием заемщика	Ограничивается финансовым состоянием заемщика	Ограничивается финансовым состоянием заемщика	17 000 000	200 000 000	200 000 000	600 000 000
Срок	До 48 мес.	До 48 мес.	До 120 мес.	До 96 мес.	До 120 мес.	До 12 мес.	До 120 мес.	До 120 мес.	До 24 мес.
Годовая выручка МП	До 60 млн руб.	До 400 млн руб.	До 400 млн руб.	До 400 млн руб.	До 400 млн руб.	До 400 млн руб.	До 400 млн руб.	До 400 млн руб.	До 400 млн руб.
% ставка	19,4	15	16	17,9	19,1	13,7	18,2	17,9	21
График погашения	Ежемесячно, равными долями. Аннуитетный платеж	Ежемесячно, равными долями. Индивидуальный график	Ежемесячно, равными долями. Индивидуальный график	Ежемесячно, равными долями. Индивидуальный график	Ежемесячно, равными долями. Индивидуальный график	-	Ежемесячно, равными долями	Индивидуаль-ный график	Ежемесячно
Порядок уплаты %	Ежемесячно, % уплачивается с основным долгом	Ежемесячно, % уплачивается с основным долгом	Ежемесячно, % уплачивается с основным долгом	Ежемесячно, % уплачивается с основным долгом	Ежемесячно, % уплачивается с основным долгом	-	Ежемесячно, % уплачивается с основным долгом		Ежемесячно, % уплачивается с основным долгом
Первоначаль-ный взнос	-	-	-	10%	20%	-	-	10%	-
Обеспечение	Поручитель-ство	Залог, поручительство	Залог, поручительство, гарантии	Залог, поручительство, гарантии	Залог, поручительство, гарантии	Поручитель-ство	Залог, поручитель-ство	Залог, поручительст, гарантии	Залог, поручительство, гарантии

Среди множества кредитных продуктов заемщику не всегда просто выбрать оптимальный вариант кредитования. По результатам исследования этих продуктов в параграфе 3.1 автором будет предложена своя линейка банковских кредитных продуктов.

2.3. Анализ основных проблем кредитования малого предпринимательства в РФ

Совокупность экономических и политических факторов неизбежно оказывает свое влияние на формирование, как рынка кредитования, так и подходов к механизму банковского кредитования. При нестабильной экономике, банковский сектор чаще стремится финансировать краткосрочные потребности бизнеса, при жестких условиях по стоимостным параметрам, а также ужесточает требования к заемщикам, тем самым снижая риски.

При исследовании автор выявил ряд проблем, которые условно можно разделить на несколько групп.

Первая группа проблем связана, как уже говорилось ранее, с экономическими и политическими факторами, вторая группа выявленных проблем находится на уровне банков, третья - проблемы заемщиков. Нужно отметить, что проблемы кредитования второй и третьей группы являются в большей степени следствием воздействия первой группы, то есть зависят от экономического и политического влияния.

Рассмотрим подробнее вышеперечисленные группы проблем на рис. 2.5.

Рисунок 2.5 – Проблемы банковского кредитования малого предпринимательства (составлен автором)

1. Проблемы, связанные с экономическими и политическими факторами:

- уровень инфляции. Приведем официальные данные по годам: в 2008 г. – 13,3%; 2009 г. – 8,8%; 2010 г. – 8,78%; 2011 г. – 6,1%; 2012 г. – 6,58 %; 2013 г. – 6,5%; в 2014 г. – 11,36%. Вместе с тем следует отметить, что действительный уровень инфляции в стране гораздо выше (приблизительно в 1,5-2 раза). Его можно отследить по росту цен на ГСМ, продукты питания и коммунальные услуги [146]. В этих условиях следует сохранять пропорции величины денежной массы и товарного производства, которые позволяют удерживать стабильность цен, а также доступную ставку по кредитам. В настоящее время большое влияние

на инфляцию оказывает рост цен в секторе непродовольственных товаров и в секторе услуг;

- ключевая ставка. Действует довольно высокая ставка рефинансирования: в 2008 г. – 10,5 %; 2009 г. – 12,5 %; 2010 г. – 8,5 %; 2011 г. – 8,0 %; 2012 г. – 8,25 %; 2013 г. – 8,25%; 2014 г. – 8,25%. Ключевая ставка Банка России, которая была введена ЦБ РФ 13 сентября 2013 г. в рамках перехода к режиму таргетирования инфляции, по состоянию на 15 декабря 2014 г. составляла 10,5 % [143].

Из приведенных данных видно, что только в последние годы можно говорить о стабильной динамике ставки рефинансирования в сторону понижения, что, в свою очередь, благоприятно сказалось и на средней ставке кредитования малого бизнеса в ОАО «Сбербанк России».

С 2013 года ставка рефинансирования стала носить второстепенное значение. Теперь ключевая ставка Банка России выполняет роль индикатора денежно-кредитной политики. Если посмотреть статистические данные по ряду стран, можно понять, почему в России столь велика разница по ставкам кредитования малого бизнеса(см. табл. 2.7)

Таблица 2.7

Показатели инфляции и ставка рефинансирования по ряду стран [146;143]

Страна	2010	2011	2012	2013	2014
США					
инфляция	1,5	2,9	1,74	1.5	0,76
ставка рефинансирования	0	0	0	0	0,25
Китай					
инфляция	4,6	4	2,4	2,5	1,6
ставка рефинансирования	5,6	6	6,3	0	0
Япония					
инфляция	-0,7	-0,3	0	0,2	0
ставка рефинансирования	0,1	0	0	0,1	0,1
Европа					
инфляция	2,2	2,8	2,3	0,99	-0,3
ставка рефинансирования	1	1	0,75	1	1

Автор считает, что необходимо внедрить политику дешевых денег в условиях спада производства. До конца 2014 г. такая политика позволила повысить уровень кредитования и рост инвестиций за счет снижения ставки кредитования. В настоящее время тенденция к росту объемов кредитного рынка остановилась.

- экономическо-политическая ситуация. Нестабильная экономико-политическая ситуация в стране, высокий риск для предпринимательской деятельности.

- развитие института малого предпринимательства. Следует отметить недостаточно развитый институт малого предпринимательства, его невозможность содержать грамотных специалистов в нужном объеме.

Для оказания значительного влияния на перечисленные выше проблемы необходима государственная поддержка малого бизнеса, в частности, при кредитовании малого предпринимательства. Непосредственно к целевой поддержке малого бизнеса со стороны государства можно отнести, по мнению автора, многочисленные целевые государственные программы помощи малому предпринимательству. Среди таких программ можно выделить:

– пособие по безработице для лиц, открывающих свое дело

Государство предоставляет пособие на открытие собственного дела в размере 58 тыс руб. Для того, чтобы их получить, необходимо быть безработным, состоять на учете в центре занятости, иметь идею для открытия своего дела и бизнес-план с их изложением. После успешной защиты бизнес-плана выделяют 58 тыс руб., за использование которых необходимо отчитываться в течение 3 месяцев. Также существует возможность получить дополнительно такую же сумму денег, если создается новое рабочее место и принимается на него безработный;

– государственную программу развития сельского хозяйства

Если предприниматель занимается мясным и молочным животноводством, то он может рассчитывать на субсидирование процентных ставок по кредитам в размере 100 % ставки рефинансирования Банка России, если он относится к

остальным предприятиям АПК, то размер субсидирования составляет 80 % от ставки рефинансирования. Чтобы стать участником программы, необходимо подать заявку в Управление сельского хозяйства своего края. Отбор происходит на конкурсной основе;

– создание и развитие инфраструктуры поддержки предпринимателей

Технопарки и бизнес-инкубаторы создаются для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений, а также оказания консультационных, бухгалтерских, юридических и иных сопутствующих услуг. Вступить в них возможно, только выиграв конкурс. В некоторых городах желающих получить офисное помещение в бизнес-инкубаторе не так много, и нередко выставленные офисы остаются невостребованными. Это связано с недостаточной осведомленностью бизнес-новичков. Конкурсы в каждом инкубаторе проводятся чуть ли не каждый месяц. Требование к участникам – время, прошедшее со дня регистрации ИП или юридического лица не более одного года на день подачи заявки. Однако некоторые бизнес-инкубаторы могут предъявлять дополнительные условия вступления. В бизнес-инкубаторе помещение для офиса можно получить практически бесплатно. Как правило, в первый год аренда составляет менее 50 % от установленной в регионе минимальной арендной платы за аналогичное офисное помещение [145].

Так же поддержкой малого предпринимательства занимается Внешэкономбанк. Через сеть региональных банков-партнеров и организаций инфраструктуры (лизинговые, факторинговые компании, микрофинансовые организации и др.) он предоставляет займы и иные виды поддержки малым и средним предприятиям во всех регионах России. Кредиты предоставляются на срок до 7 лет и объемом до 150 млн руб. Средневзвешенная ставка по портфелю кредитов, выданных банками-партнерами, составляет 12,6%. [148]

В антикризисных планах правительства на 2015 г. предусмотрены следующие меры поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП):

1. субсидирование процентных ставок в объеме 21 млрд руб.;

2. гранты и субсидии на инновации в объеме 5 млрд руб.;

3. налоговое регулирование МСП:

– право регионов снижать ставки по «упращенке» с 6% до 1%;

– двухлетние налоговые каникулы для индивидуальных предприятий (ИП) в сфере производственных и бытовых услуг;

– возможность снижения регионами годового дохода для ИП в 2 раза;

– право регионов снижать ставки по ЕНВД в 2 раза;

– расширение патентной системы налогообложения;

4. доступ МСП к госзаказам;

5. увеличение в 2 раза предельных значений выручки от реализации товаров (работ, услуг) для отнесения хозяйствующих субъектов к категории МСП. [148]

В Калужской области развита следующая инфраструктура поддержки предпринимательства:

– ОАО «Агентство инновации развития Калужской области»;
– Калужское агентство поддержки малого и среднего бизнеса;
– Евро Инфо Консультационный центр (ЕИКЦ)-Калуга;
– Бизнес-инкубатор Обнинского Центра Науки и Технологии;
– АНО Калужский бизнес-инкубатор «материалы и компоненты электроники;
– Центр инновации и молодежного предпринимательства «Калужский бауманец» [145].

На территории обслуживания Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России», при районных администрациях, действуют программы по субсидированию малого предпринимательства, однако сумма таких мероприятий не достигает и 5 000 тыс. руб. в год, что на 8 187 предприятий малого предпринимательства составляет в среднем чуть менее 2 тыс. руб. Несомненно, целевые программы по поддержке малого предпринимательства начинают вносить позитивные изменения в рыночную конъюнктуру. Но величина

воздействия, в первую очередь, зависящая от выделяемых на программу бюджетных средств, является недостаточной [145].

Для успешного продолжения программы поддержки необходимо: увеличить величину субсидий малому бизнесу; продолжить политику «рыночного инкубатора», позволяющую предприятиям осуществлять свою деятельность при сниженных финансовых нагрузках; дальнейшее развитие небанковских кредитных организаций; более широкое использование программ льготного кредитования, поручительства, государственного инвестирования в малый бизнес. Только комплекс этих мер, в совокупности с грамотной финансовой политикой государства, позволит развиваться малому предпринимательству в России.

2. Проблемы банковского уровня:

- процентная ставка. Это один из основных вопросов, который волнует заемщиков. Банки кредитуют субъектов малого предпринимательства по довольно высоким ставкам (см. Приложение 5). Процентная ставка зависит от нескольких факторов: финансовое состояние заемщика, срок кредитного договора и вид обеспечения кредита. Вид деятельности заемщика и целевое использование кредита не являются основанием для корректировки процентной ставки. Привлечение кредитных средств под 19,5% годовых торговым организациям и производственным предприятиям малого бизнеса невыгодно. Автор предлагает банкам, дифференцировать процентную ставку в зависимости от вида деятельности заемщика. Особое внимание должно быть уделено кредитованию инвестиционных проектов.

В результате проведенных исследований установлено, что целесообразно банкам и государству осуществлять субсидирование процентных ставок по инвестиционным кредитам малому бизнесу. Необходимо организовать работу по принципу «единого окна». Банкам при рассмотрении кредитных заявок по инвестиционным проектам малого бизнеса рекомендуется самостоятельно подавать данные по заемщику - малому бизнесу в Министерство экономического развития РФ для согласования объема государственных субсидий по каждому заемщику. Банк имеет на руках полный пакет документов по заемщику и при

согласии на кредитование проекта признает, что проект окупаем в течение срока кредитного договора. При заключении кредитного договора рекомендуется сразу отражать данный факт в договоре, чтобы заемщик осуществлял плату за кредит уже по пониженной процентной ставке. При изучении действующей кредитной документации заемщиков автор обратил внимание на взимание дополнительных комиссий и платежей по кредитам, выданным ранее. В кредитной документации ни по одному заемщику не было выявлено документов, свидетельствующих об ознакомлении заемщика с эффективной процентной ставкой. Данный факт впоследствии может стать проблемой и для банка. Банку автор рекомендует фиксировать в кредитной документации в первую очередь эффективную процентную ставку с расшифровкой всех платежей, как это делается для физических лиц с 2007 г., в связи с внесенными изменениями в Положение № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» [7].

-специалисты. В банке зачастую отсутствуют высококвалифицированные сотрудники для качественного подхода к оценке кредитоспособности заемщика. Так при анализе работы клиентских менеджеров и кредитных инспекторов в Обнинском отделении ОАО «Сбербанк России», автор выявил факт отсутствия доступной обучающей площадки на анализируемой территории. Действует всего один обучающий центр в г. Одинцово Московской области. Обучение в основном осуществляют руководители и более опытные сотрудники. Большая часть знаний приходится на самообразование. Кадровый анализ показал, что за 2013 г. в отделе кредитования малого бизнеса текучка кадров составила 100 %. Менеджерами и кредитными инспекторами являются в основном молодые сотрудники в возрасте до 30 лет с отсутствием практического опыта работы. Банк не осуществляет подготовку кадров на позиции клиентских менеджеров и кредитных инспекторов с позиций операционно-кассовых работников. Средний стаж работы в банке клиентского менеджера – менее одного года. Высокий темп работы, усложненные плановые задания также влияют на процент текучести. При отсутствии штата

высококвалифицированных сотрудников осуществлять качественную политику кредитования малого бизнеса не представляется возможным. Автор рекомендует банку осуществлять более качественную подготовку кадров, высоко мотивировать сотрудников, в первую очередь нефинансовыми факторами, и регулярно проводить тренинги и технические обучение для повышения квалификации сотрудников.

-оперативность. В процессе исследования выяснилась низкая оперативность в принятии решения и, как следствие, длительность рассмотрение кредитной заявки. Проблема сроков рассмотрения кредитных заявок – самая распространенная претензия респондентов. При анализе Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России», установлено, что средний срок рассмотрения кредитной заявки составил чуть менее 20 дней. Максимальный срок рассмотрения кредитной заявки составил 39 дней, минимальный - 12 дней. Данная проблема вызвана в первую очередь малым опытом работы сотрудников, большим количеством изменений во внутренних нормативных документах. Введенная прикладная программа CRM подразумевает контроль сроков рассмотрения кредитных заявок на каждом этапе, но это всего лишь программа, в которую данные вводят кредитные инспектора и менеджеры, а они, в свою очередь, стараются вводить данные после того, как процесс практически заканчивается. Банку необходимо более внимательно отнестись к срокам рассмотрения заявок. Автор считает, что для этого банку следует обязать кредитных менеджеров помогать заемщикам собирать нужный пакет документов по кредитной заявке.

-залогово-обеспечительная база. Это, безусловно, острая проблема для малых предприятий при получения кредита. Производственное или торговое предприятие всегда располагает товарно-материальными ценностями, транспортными средствами. Однако имеющегося обеспечения недостаточно для покрытия обязательств. Автор предлагает привлекать в этих целях юридических лиц, относящихся к инфраструктуре поддержки малого и среднего предпринимательства, которые обеспечивали бы гарантию кредита по инвестиционным проектам. Известно, что залоговое обеспечение банки

принимают с целью укрепления позиции по рискам не возврата. В некоторых коммерческих банках на анализируемой территории (ОАО « Газэнергобанк», ОАО КБ «ФораБанк») залог является основным критерием при решении вопроса о выдаче кредита. Залог играет важную роль, так как позволяет банкам обеспечить погашение кредита в случае отказа заемщика от оплаты, но автор считает, что он не должен являться определяющим критерием при выдачи кредита.

Отсутствие государственного института регистрации обеспечения (исключение составляют объекты недвижимости) очень часто позволяет малому бизнесу идти на мошеннические действия при предоставлении, в виде обеспечения в разные банки одного и того же имущества для получения большей суммы кредита;

-анализ заемщика. В частности, на территории обслуживания Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» была проанализирована деятельность по предоставлению кредитов малому бизнесу. Выяснилось, что отчетность компаний малого предпринимательства не информативна, так как эти компании в основном работают по упрощённой форме налогообложения. Следовательно, на анализируемой территории для оценки реального состояния бизнеса заемщиков осуществляются выездные проверки. В результате исследования автором предложено проводить оценку кредитоспособности и расчет лимита кредитования малого предпринимательства только на основании управленческой отчетности.

Отсутствие грамотно составленного бизнес-плана, технико-экономического обоснования также является проблемой при подтверждении проекта или же в случае привлечения кредитных средств, уменьшения объема запланированных доходов, и, как следствие, отсутствия возможности качественно обслуживать ссудную задолженность.

Представленные данные показывают, что вторая группа проблем в банковском секторе, тесно связана с первой группой проблем, а также с желанием контрагентов получить максимальную прибыль при минимальных издержках и рисках.

2. Проблемы кредитования малого бизнеса на уровне заемщиков:

- Start-up. Прежде всего отметим затруднительное получение кредита при Start-up. По мнению автора, для возможности решения вопроса кредитования Start-up необходима государственная поддержка проектов в виде обеспечения гарантии муниципалитета.

Государственная гарантия является достаточно ликвидным видом обеспечения и отличным хеджированием кредитных рисков. Получить муниципальную гарантию субъекту малого предпринимательства, а особенно на инвестиционной фазе, практически невозможно. Предоставление муниципальной гарантии муниципалитетами осуществляется только в том случае, если это заложено в муниципальном бюджете. На анализируемой территории, в которую входят Обнинская, Боровская, Жуковская и Малоярославецкая районные администрации, не выявлено ни одного субъекта, кто на начальном этапе разработки бюджета закладывал бы резерв на возможность предоставления муниципальной гарантии, по статье " гарантийные обязательства". Внесение изменений в бюджет сопряжено со сложностью созыва совета по бюджету, подготовки обоснования и экономической целесообразности предоставления гарантии заемщику.

Автор видит решение данного вопроса в директивно обязательном требовании на федеральном уровне включения статьи "гарантийные обязательства" в муниципальный бюджет на этапе разработки. Данный факт будет являться действительной и реальной поддержкой субъектов малого предпринимательства.

-первоначальный взнос. Обязательный первоначальный взнос за кредит составляет 20% от стоимости имущества. Данный показатель обусловлен практикой ведущих банков. Малое предприятие, как правило, не обладает собственными активами или обладает незначительной их стоимостью. При устойчивой деятельности оно стремится приобретать активы и, в первую очередь, за счет заемных средств. При принятии в качестве обеспечения кредита имущества заемщика банк всегда применяет поправочный коэффициент в

зависимости от предмета залога. В банке существуют разработанные методики кредитования малого бизнеса, которые подразумевают кредитование под залог приобретаемых активов, но при этом банк в обязательном порядке требует первоначальный взнос. Нередко стоимость оборудования является высокой для покупателя и аккумулировать свободные средства на его приобретение не всегда получается. Предприятия из-за подобных факторов отказываются модернизировать производство, менять машины и оборудование, что не лучшим образом сказывается на конкурентных преимуществах компании.

По мнению автора, здесь должна быть оказана помощь государства по предоставлению малому бизнесу гарантийного поручительства или предоставлению 20% от величины первоначального взноса. При подобной поддержке малые предприятия будут охотнее закупать производственные технологии, выпуская качественную, конкурентоспособную продукцию;

-небольшая сумма кредита. Зачастую потребность малого бизнеса может ограничиваться 50-100 тыс. руб. Банки действительно неохотно работают с такими суммами, поскольку трудозатраты по таким кредитным продуктам аналогичны затратам по более крупным проектам (см. Приложение 5). Тем не менее, не нужно забывать о том, что малый бизнес не стоит на месте, он растет, и клиенты, которые кредитуются в одном банке, крайне редко переходят в другой. Необходимость наращивания перспективной клиентской базы и мониторинг качества обслуживания небольших заемных сумм - перспективные направления банковской деятельности. Автор предлагает с целью снижения затрат «микро-потребителей» при открытии расчетного счета клиенту делать его автоматически овердрафтным. Будущий заемщик, открывая расчетный счет, будет стремиться к своевременному погашению дебетового остатка счета. Иначе он не получит нового овердрафта на свой расчетный счет;

- финансовая грамотность. По проведенным автором исследованиям можно заключить, что в РФ довольно низкая финансовая грамотность заемщиков. Незнание законодательства и финансовая безграмотность зачастую являются источником банкротства предприятий и предпринимателей. На сегодняшний день

зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя довольно просто. Это осуществляется в течение одного дня, а пакет необходимых документов минимален. Автор видит решение данной проблемы в следующем: до регистрации предприятия или индивидуального предпринимателя последний обязан пройти тест, хотя бы в режиме «онлайн» (материал мог бы располагаться на сайте ИФНС). И только после данной процедуры можно регистрировать предприятия и предпринимателей.

Подводя итоги этой части исследования, можно сделать вывод о том, что решение проблем, связанных с кредитованием малого бизнеса, необходимо рассматривать комплексно. Основная роль, по мнению автора, здесь принадлежит государству, его желанию и возможностям влиять на развитие малого бизнеса посредством оказания поддержки, в первую очередь, через банковский механизм кредитования.

Выводы по главе 2.

1. Как показало исследование, банковское кредитование малого предпринимательства имеет свои специфические проблемы и трудности, которые всегда отражаются в действующем механизме кредитования и применяемых банковских технологиях; в специфике управления рисками и организации взаимодействия между кредиторами и заемщиками.

2. Анализ практики кредитования малого бизнеса показал тенденцию к замедлению роста кредитных обязательств малого бизнеса, связанную с текущей экономической ситуацией.

3. Банковский сектор имеет широкий спектр кредитных продуктов, что ведет к затруднениям при выборе заемщиком, работающим в сфере малого предпринимательства, оптимального варианта кредитования своего бизнеса.

4. В банковском кредитовании малого бизнеса автору удалось выявить три группы взаимосвязанных проблем, которые должны решаться в едином комплексе. Это проблемы, выражающиеся экономическими и политическими факторами, решение которых возможно лишь на государственном уровне;

проблемы банковского уровня, которые могут решаться самими кредитными организациями; проблемы, возникающие в малом бизнесе на уровне предприятий-заемщиков.

5. Для существенного улучшения практики банковского кредитования малого бизнеса необходимо решить совокупность задач. Первоочередной из них следует признать совершенствование существующего механизма банковского кредитования малого бизнеса.

ГЛАВА 3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

3.1. Совершенствование механизма банковского кредитования малого предпринимательства

Для развития малого бизнеса банковский сектор должен выполнять роль основного источника финансирования, поскольку через банковскую деятельность возможно поступление дополнительных средств в экономику малого бизнеса. Автор выявил следующие пути совершенствования механизма банковского кредитования малого предпринимательства на территории РФ:

1. При кредитовании малого бизнеса сотрудники банка должны обязательно проводить свой собственный финансовый анализ отчетности потенциального заемщика, основанный на управленческой отчетности клиента, а также сравнивать его с данными, которые были предоставлены заемщиком. Такой подход необходимо осуществлять по следующим причинам:

- официальные финансовые отчеты могли быть составлены три месяца назад и более, что означает утрату актуальности информации, что, в свою очередь, снижает объективную оценку;

- оценка основных средств, проведенная компанией, как правило, не отражает их текущую остаточную рыночную стоимость. Предприятия с целью оптимизации расходов по налогам стремятся максимально амортизировать стоимость основных средств;

- не все активы, используемые предприятием, включаются в официальный отчет;

- для минимизации расходов на уплату прямых налогов предприятия значительно занижают свои доходы, при этом, затраты максимально завышаются;

- индивидуальные предприниматели, а также предприятия, работающие по

упрощенной системе налогообложения, вообще не формируют официальную бухгалтерскую отчетность в виду специфики режима налогообложения.

Таким образом, официальная финансовая отчетность не отражает реальной платежеспособности потенциального заемщика, и оценка риска, по мнению автора, в каждом случае должна осуществляться работниками банка индивидуально, с учетом специфики деятельности заемщика.

В процессе диссертационного исследования сделан вывод, о том что подход к оценке кредитоспособности предприятий малого бизнеса обязательно должен быть основан только на оперативной управленческой отчетности, составленной банковскими высококвалифицированными специалистами.

2. ООО и индивидуальные предприниматели являются основной группой заемщиков при кредитовании клиентов малого бизнеса. Заемщики имеют специфику в зависимости от видов, масштабов, форм собственности бизнеса, сильно отличающуюся от других. Эти различия необходимо учитывать в первую очередь при организации механизма кредитования. Общества с ограниченной ответственностью, в виду особенностей ведения бухгалтерского учета, могут предоставлять больше информации о своем бизнесе, чем индивидуальные предприниматели. Здесь необходима проверка информативности данной документации. Как правило, чем больше предприятие и его обороты, тем большая часть его финансово-хозяйственной деятельности отражается в его бухгалтерских документах и тем больше информации можно почерпнуть из них. Значительную часть кредитного портфеля банка составляют индивидуальные предприниматели. Характерным для них является упрощенная форма бухгалтерской отчетности и налогообложения. Это усложняет анализ их деятельности, снижает информативность. Индивидуальные предприниматели не всегда оформляют основные формы финансовой отчетности бухгалтерского учета. Однако это не должно быть препятствием для анализа коммерческой деятельности таких клиентов и выдачи им кредитных средств.

Оценку кредитоспособности субъектов малого предпринимательства, предприятий, сдающих бухгалтерский баланс по РСБУ, автор предлагает

проводить в разрезе следующих показателей, объединенных в блоки, на пять отчетных дат, чтобы видеть динамику изменений.

Ниже представлены предлагаемые автором блоки оценки кредитования заемщика малого бизнеса.

1. Первый блок оценки финансового состояния заемщика должен включать оценку динамики выручки. Анализ показателя позволит понять относится ли предприятие к сезонному виду деятельности, и в последующем учесть возможность сезонности при установлении графика погашения основного долга. Часто при анализе кредитного портфеля автор выявлял случаи сезонности выручки, при этом график погашения основного долга не был синхронизирован с сезонными колебаниями выручки. Такая ситуация приводила к образованию проблемной задолженности, вызванной объективными причинами.

2. Второй блок оценки – это оценка доходности предпринимателя. Предлагается включить в него для анализа следующие виды рентабельности:

2.1. рентабельность продаж по EBITDA;

2.2. рентабельность активов;

2.3. рентабельность продаж;

2.4. рентабельность деятельности.

3. Третий блок оценки должен включать оценку оборачиваемости ресурсов:

3.1. оборачиваемость текущих активов;

3.2. период оборачиваемости денежных средств;

3.3. оборачиваемость запасов;

3.4. оборачиваемость дебиторской задолженности;

3.5. оборачиваемость кредиторской задолженности.

4. Четвертым обязательным блоком в оценке заемщика должен быть анализ долговой нагрузки.

5. Пятый блок оценки финансового состояния заемщика должен включать оценку покрытия следующих статей баланса:

5.1. покрытие общей задолженности;

5.2. покрытие чистой задолженности;

5.3. покрытие расходов на процентные выплаты.

6. В шестом блоке, по мнению автора, достаточно оценить только коэффициент текущей ликвидности.

7. Завершающим и немаловажным фактором оценки является оценка значения EBITDA.

В качестве показательного примера предлагается оценить ООО «Росспецизделие», которое занимается производством торгового оборудования. Проведем оценку финансового состояния потенциального заемщика банка. Для анализа приведены данные за пять отчетных кварталов с 01.01.2013 г. по 01. 01. 2014 г. (см. Приложение 7, Приложение 8).

Как видно из данных, сгруппированных автором в Приложениях 7 и 8, совокупные активы предприятия снизились на 38 152 тыс. руб., или на 18%, что довольно существенно. В анализируемом периоде произошло снижение валюты баланса преимущественно за счет снижения запасов, дебиторской и кредиторской задолженности. Сокращение данных статей баланса не всегда свидетельствует о негативной динамике в деятельности предприятия. В текущей ситуации снижение товарных запасов связано с тем, что предприятие уменьшило складирование продукции. Предприятие держит остатки денежных активов ровно на том уровне, который позволяет бесперебойно обслуживать покупателей и не затоваривать склад. Снижение дебиторской и кредиторской задолженности синхронизировано.

В анализируемом периоде также произошло снижение выручки на 11 344 тыс. руб. или на 12%, при этом значительно снизилась себестоимость с 89,6% до 84,8%. По итогам первого квартала прошлого аналогичного периода предприятие получило убытки от продаж в размере 1 337 тыс. руб., против 1 670 тыс. руб. прибыли в текущем периоде. Чистая прибыль в отчетном периоде ниже на 1 062 тыс. руб. В первом квартале 2013 г. чистая прибыль была выше за счет получения значительных сумм по прочим доходам, судя по динамике, данные доходы в таком объеме носят разовый характер. Снижение выручки не всегда свидетельствует о негативной динамике, необходим тщательный анализ причин, в

том числе основных коэффициентов, предложенных выше автором. Если динамика имеет негативный характер отклонений на 25% и более, банкам необходимо в случае принятия положительного решения о кредитовании снижать риски неплатежа обеспечением и личным поручительством конечных бенефициаров бизнеса.

Предлагаемый вариант оценки финансового состояния заемщика должен корректироваться на нефинансовые показатели, управленческую отчетность (как правило, управленческую отчетность ведет каждый второй заемщик, и она отражает реальную ситуацию по предприятию), причем только в худшую сторону. Кроме ранее описанных критериев оценки неколичественных показателей автор предлагает ввести обязательный критерий оценки заемщика на соответствие/несоответствие критериям фирмы- «однодневки», для исключения возникновения проблемной задолженности. Так же важно проводить анализ не только заемщика, но и аналогичной группы предприятий, если таковые имеются. После этого необходимо осуществлять корректировку финансового состояния предприятия на финансовое состояние консолидированной группы. Далее рассмотрим анализ предприятия по предложенной автором методике. В табл. 3.1 приведены расчеты основных коэффициентов финансового состояния предприятия ООО «Росспецизделие».

Таблица 3.1

Расчет основных коэффициентов для оценки финансового состояния (составлена автором)

Тип показателя	Показатель	Метод расчета	Измене-ния	На 1 кв. 2013 г.	На 2 кв. 2013 г.	На 3 кв. 2013 г.	На 4 кв. 2013 г.	На 1 кв. 2014 г.
Динамика выручки	Выручка (нетто) (%)	Выручка за 4 кв. /Выручка за 4 кв. на предшествующий кв – 1	↑	-9	-7	-5	28	-3
Рентабельность	Рентабельность продаж по EBITDA (%)	EBITDA / Выручка за последние 4 кв. (стр. 010 / 2110, ф. 2)	↑	8	8	7	9	9
	Рентабельность активов (%)	EBITDA / Средняя стоимость активов (стр. 300 / 1600, ф. 1)	↑	12	10	8	15	15
	Рентабельность продаж (%)	Прибыль от реализации за последние 4 кв. (стр. 50 / 2200 ф. 2) / Выручка за последние 4 кв. (нетто) (стр. 010 / 2110, ф. 2)	↑	6	6	4	8	9
	Рентабельность деятельности (%)	Чистая прибыль за 4 кв. / Выручка за посл 4 кв. (стр. 010 / 2110, ф. 2)	↑	6	6	5	8	7
Оборачиваемость	Оборачивае-мость текущих активов (дни)	[Средняя стоимость текущих активов (стр. 290 / 1200, ф. 1) / Выручка за последние 4 кв. (нетто)] * 365	↓	252,6	281,2	302,3	209,1	205,2
	Период оборачиваемости денежных средств (дни)	оборачиваемость запасов + оборачиваемость дебиторской задолженности – оборачиваемость кредиторской задолженности	↑	66,4	73,5	85,8	65,6	74,9
	Оборачивае-мость запасов (дни)	[Средняя стоимость запасов / Себестоимость за посл. 4 кв. (стр. 020 / 2120, ф.2)]*365	↓	193,8	215,4	232,9	168,4	166,7
	Оборачивае-мость	[Средняя стоимость дебиторской задолженности / Выручка за посл. 4 кв. (стр. 010	↓	69,1	71,7	77,9	47,8	52,4

	дебиторской задолженности (дни)	/ 2110, ф. 2)]*365						
	Оборачивае-мость кредиторской задолженности (дни)	[Средняя стоимость кредиторской задолженности / Себестоимость за посл. 4 кв. (стр. 020 / 2120, ф.2)]*365	↓	196,6	213,5	225,0	150,6	144,3
Долговая нагрузка	Соотношение заемных и собственных средств (коэф.)	Финансовый долг (стр. 510 + 610 / 1410 + 1510) / Собственный капитал (стр. 490 / 1300, ф. 1)	↓	0,37	0,39	0,56	0,37	0,35
Покрытие	Покрытие общей задолженности (коэф.)	Финансовый долг (стр. 510 + 610 + Остаток долга по фин. лизингу / 1410 + 1510 + Остаток долга по фин. лизингу) / EBITDA	↓	0,84	0,89	1,69	0,65	0,68
	Покрытие чистой задолжен-ности (коэф.)	Чистый долг (стр. 510 + 610 + Остаток долга по фин. лизингу + Корректировка – 260 / 1410 + 1510 + Остаток долга по фин.лизингу + Корректировка – 1250) / EBITDA	↓	0,71	0,75	1,48	0,45	0,59
	Покрытие расходов на % выплаты (коэф.)	EBITDA / Проценты к уплате за последние 4 кв. (стр. 070 / 2330, ф. 2)	↑	10,15	9,41	7,25	11,91	11,72
Ликвидность	Коэффициент текущей ликвидности (коэф.)	Текущие активы (стр. 290 – стр. 230 / 1200 – 230, ф. 1) / Краткосрочные обязательства	↑	1,34	1,32	1,34	1,38	1,49
EBITDA	Тыс. руб.	Прибыль/убыток от реализации + Прочие операционные доходы - Прочие операционные расходы + Амортизация + Корректировка для расчета EBITDA (за 4 кв. нарастающим итогом)	↑	24 928	23 359	18 199	30 654	29 582

Во всех кварталах анализируемого периода, кроме 4 квартала 2013 г., наблюдается негативная динамика снижения выручки от 3% до 9%. Тем не менее положительное значение роста выручки в 4 квартале 2013 г. на 28% показывает рост доходов ООО «Росспецизделие». Скорее всего, данный факт обусловлен порядком расчётов с контрагентами. Таким образом, по итогам года у предприятия значительный рост выручки, что является позитивным моментом.

Анализ рентабельности по всем направлениям имеет положительную тенденцию, то есть компания рентабельна.

Анализ оборачиваемости текущих активов показывает, что колебание оборачиваемости текущих активов в большей степени зависит от динамики поступления выручки и может быть оценено позитивно. Период оборачиваемости денежных средств свидетельствует о том, что контрагенты по договорам расчетов имеют отсрочку, или же порядок расчета подразумевает небольшое авансирование, а после доставки, монтажа и пуско-наладочных работ – полный расчет. Для предприятия, которое занимается поставкой оборудования (средний срок поставки по контрактной базе клиента составляет 20 недель) соответственно, текущая ситуация по оборачиваемости запасов является приемлемой (193,8 дней). Снижение оборачиваемости по кредиторской и дебиторской задолженности так же можно считать положительным моментом в анализируемой ситуации. Предприятие быстрее расплачивается по своим обязательствам, снизилось количество дней по расчетам с клиентом его контрагентов.

Анализ долговой нагрузки показывает, что в анализируемом периоде предприятие имело долю заемных средств в источниках финансирования от 35% до 56%. Снижение доли заемных средств (см. табл. 3.1) связано с погашением задолженности предприятием. Среднее значение показателя автором оценивается как хорошее.

Блок коэффициентов по покрытию имеет в основном ровные положительные значения. Резкое колебание коэффициентов покрытия в 3

квартале 2013 г. связано с тем, что в данном отчетном периоде была максимальная долговая нагрузка, которая и дала увеличение показателя. Прочих негативных факторов не выявлено.

Коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативному значению на протяжении всего анализируемого периода, имеет ровное значение.

Значение показателя EDITDA имеет тенденцию к росту, исключением является 3 квартал 2013 г. Резкое снижение этого показателя связано с тем, что EDITDA считается как среднее значение за четыре предыдущих квартала. Таким образом, значение показателя снижается за счет получения убытков от продаж в первом квартале 2013 г.

В целом финансовое состояние предприятия можно оценить как хорошее. Чистые активы имеют значения, соответствующие норме в течении всего анализируемого периода. Рентабельность деятельности имеет положительные значения. Снижение выручки на 11,8% не связано с негативной тенденцией в деятельности компании, а вызвана разницей в стоимости реализуемого оборудования. Уменьшение оборотного капитала на 7% связано в большей степени с изменением объема дебиторской задолженности. Рост собственного капитала вызван ростом обоснованной деятельности. Снижение валюты баланса на 18% связано с уменьшением дебиторской задолженности одновременно с кредиторской задолженностью.

Таким образом, в результате анализа кредитоспособности заемщика ООО «Росспецизделие» по предложенным автором критериям логично сделать следующий вывод: негативных факторов, способствующих снижению кредитоспособности заемщика, не выявлено. Претендент может получить кредит на стандартных условиях.

Кредитоспособность предприятия ООО «Росспецизделие» было также проанализировано стандартной банковской программой ИАСК-кредитование. Данный заемщик попал бы в «зону риска» и получил бы кредит на худших условиях. Неудовлетворенность условиями кредитного договора могло бы стать причиной отказа заемщика от предоставленного кредита.

3. Одной из проблем для банков при кредитовании субъектов малого предпринимательства является проблема, связанная с нехваткой у банка достаточного объема информации о потенциальном заемщике. Банковскому сотруднику сложно проанализировать эффективность деятельности предприятия или предпринимателя и не всегда достоверно известно, как заемщик намеревается использовать кредитные средства.

Основной целью механизма кредитования должно являться стремление к уменьшению риска и к снижению образования проблемной задолженности на этапе мониторинга. На этапе выдачи кредитных средств важно умение выявлять факторы, которые повлекут за собой проблемную или просроченную задолженность. Анализ совокупных качественных и количественных показателей деятельности заемщика должен осуществляться тщательным образом, но при этом не должен быть сложным и непрозрачным для заемщика. На начальном этапе заключения кредитного договора ключевая роль отводится клиентским менеджерам и кредитным инспекторам, которые непосредственно общаются с заемщиком. Они должны выяснить как можно больше информации о заемщике. Решение о возможности кредитования должно приниматься только исходя из результатов обширной аналитической работы по изучению бизнеса заемщика.

Безусловно, залоговое обеспечение банки принимают с целью укрепления позиции по рискам невозврата. В некоторых коммерческих банках на анализируемой территории (ОАО « Газэнергобанк», ОАО КБ «ФораБанк») залог является основным критерием при решении вопроса о выдачи кредита. Залог играет важную роль, так как позволяет банкам обеспечить погашение кредита в случае отказа заемщика от оплаты, но автор считает, что он не должен являться определяющим критерием при выдаче кредита.

Основная цель организации процесса кредитования – это добровольное и своевременное возвращение кредитных средств заемщиками с причитающими процентами. Для достижения этой цели, кроме ранее описанных мероприятий, необходимо проводить комплексную работу по следующим направлениям.

I. Осуществлять оценку бизнес-рисков.

Первоначальной задачей при анализе бизнес-риска является определение способности заемщика погасить задолженность в соответствии с условиями и сроками кредитного договора. При оценке рисков сотрудникам банка необходимо обратить внимание на следующие вопросы:

1. Конкурентоспособность заемщика, которая оценивается по следующим показателям: срок деятельности, производственная стабильность, продукция, рынок, доля на рынке.

2. Компетентность и профессионализм руководства, которые оцениваются по следующим качествам: национальность, пол, возраст, семья, дети, опыт работы, отношения с персоналом, стратегические качества управленца, планирование и бюджетирование деятельности, способность приспосабливаться к различным условиям, в том числе, колебаниям рынка, отношение к рискам и вознаграждению, стратегия деятельности, надежность и стабильность в работе.

3. Среда окружения – оцениваются экономическая, политическая, техническая, юридическая, внешняя среды.

4. Анализ отрасли – оцениваются административные барьеры вхождения, возможности покупателей и поставщиков, конкурентная среда.

5. Стратегия – анализируются наличие и успешность товарной, маркетинговой, производственной, финансовой политики.

II. Ввести выявленные финансовые риски в основные принципы анализа финансовых данных.

Необходимо начинать оценку с подготовки балансового документа потенциального заемщика. Баланс должен быть подготовлен на 5 отчетных дат, что дает объективный анализ финансового состояния заемщика. Информацию об основах эффективности деятельности предприятия можно получить из отчета о финансовых результатах за последние 3-12 месяцев. Вместе с тем при сборе финансовой информации недостаточно провести расчеты по динамике и структуре имущественных и финансовых показателей финансовой отчетности предприятия.

Для целей оценки финансового состояния заемщика и расчета лимита

кредитования финансовую отчетность фирмы на определенную дату должен сопровождать оперативный мониторинг банка. Поскольку возможность получения кредита стимулирует руководство предприятия на предоставление более полной картины состояния своих активов, задача по сбору информации упрощается. Большую сложность представляет лишь установка рыночной стоимости активов.

Прямо противоположная ситуация возникает при рассмотрении пассивов предприятия. Чем выше опасения потенциального заемщика, что его кредитную заявку отвергнут из-за слишком высокой долговой нагрузки, тем больше вероятность того, что он попытается скрыть часть своих обязательств.

Банкам с целью минимизации рисков и минимизации проблемной задолженности в будущем необходимо при анализе группы связанных компаний, кроме анализа финансово-хозяйственной отчетности по каждому отдельному предприятию, анализировать и финансовые отчеты и бизнес-риски группы в целом. Лимит кредитования предлагается рассчитывать на группу в целом с учетом ее платежеспособности. Процесс анализа требует от банков временных затрат и высококвалифицированных сотрудников, которые не должны подходить формально к процессу анализа и расчета кредитоспособности и скрывать информацию о дополнительных предприятиях группы, упрощая процесс анализа.

4. Для качественного кредитного обслуживания заемщиков малого предпринимательства автор предлагает банку объединить схожие по качественным и количественным признакам кредитные продукты в целях исключения дублирования и улучшения их качества. Для этого предлагается использовать следующий спектр кредитных продуктов для субъектов малого бизнеса (см. табл. 3.2).

Таблица 3.2

Спектр кредитных продуктов для малого предпринимательства (составлена автором)

	Бесцелевой кредит	**Стартовый беззалоговый кредит**	**Универсальный кредит**	**Автоматический овердрафт**
Минимальная сумма кредита (руб.)	50 000	150 000	150 000	100 000
Максимальная сумма кредита (руб.)	6 000 000	3 000 000	200 000 000	17 000 000
Срок	До 48 мес.	До 60 мес.	До 180 мес.	До 12 мес.
Валюта	Рубли РФ	Рубли РФ	Рубли РФ	
Годовая выручка МП	До 400 млн руб.	До 60 млн руб.	До 400 млн руб.	До 400 млн руб.
График погашения	Ежемесячно, равными долями. Аннуитетный платеж	Ежемесячно, равными долями. Индивидуальный график	Ежемесячно, равными долями. Индивидуальный график	Ежемесячно, равными долями. Индивидуальный график
Порядок уплаты %	Ежемесячно, % уплачивается с основным долгом	Ежемесячно, % уплачивается с основным долгом	Ежемесячно, % уплачивается с основным долгом	Ежемесячно, % уплачивается с основным долгом
Первоначаль-ный взнос	-	-	10%	-
Обеспечение	Залог, поручительство, гарантии	Поручительство	Залог, поручительство, гарантии	Поручительство,

Характеристики кредитных продуктов, предложенные в данном проекте, подтверждаются на основании проведенных статистических опросов субъектов малого предпринимательства на территории Боровского, Жуковского, Малоярославецкого районов и г. Обнинска Калужской области. Всего в опросе участвовало более 40 субъектов малого предпринимательства с основным видом деятельности – производство [105].

Исходя из проведенного исследования, автор пришел к обоснованному выводу, что линейка кредитных продуктов требует разделения на следующие виды кредитов:

– *«Бесцелевой кредит»* в объеме до 6 млн руб.

Основные кредитные организации предлагают целевые кредиты или ограничивают объемом кредитования до 1 млн руб. Иногда, по роду деятельности просто не представляется возможным предоставить документы, подтверждающие целевое использование кредитных средств. Например, для производства хлебобулочных изделий требуются в виде сырья куриные яйца, которые в больших объемах могут закупаться у населения. Или при производстве колбасно-мясных продуктов, когда сырье покупается у фермеров или населения, не всегда могут быть представлены фискальные чеки и не имеются расчетные счета в банках, чтобы осуществить безналичный расчет. На территории совхозов всегда присутствуют контрольно-надзорные органы, которые могут выдать только ветеринарные заключения о том, что в данном подворье все необходимые процедуры по вакцинации осуществлены и домашние животные здоровы. Вместе стем не предоставление в банк документов, подтверждающие целевое использование, влечет за собой ряд штрафных процедур, вплоть до досрочного взыскания задолженности.

– *«Стартовый беззалоговый кредит»* в объеме до 3 млн руб.

Кредитные организации при предоставлении кредитных средств требуют покрыть испрашиваемые средства имущественным обеспечением. Зачастую потенциальный заемщик имеет только личное жилье, которое не может служить предметом обеспечения, и личное транспортное средство, которое по стоимости не покроет объем требуемой ссудной задолженности. Но при этом данный предприниматель имеет большой практический опыт, например производства глиняной посуды, изделий из глины, или скажем, производства продуктов глубокой заморозки – полуфабрикатов и т.д. Для самостоятельного производства ему необходимо закупить оборудование, сырье, арендовать помещение для производства. Предоставление обеспечения всегда сопряжено со сбором

определенных дополнительных документов, на которое уходит много времени. Например, если в качестве обеспечения выступает недвижимость, банкам всегда недостаточно только одного свидетельства на право собственности, требуется выписка из бюро технической инвентаризации, выписка из кадастрового паспорта и т.д. При приобретении оборудования не всегда сохраняются соответствующие документы и банк не возьмет в качестве обеспечения данное оборудование. Кроме того банки хотя и учитывают по рыночной стоимости обеспечение, все равно осуществляют корректировку на дисконт, который, в свою очередь составляет, например, 0,5 – для недвижимости, плюс поправка на сумму процентов и НДС. Субъектам малого предпринимательства приходится тратить средства на оценку у независимых экспертов.

Как правило, крупные банки не дают такие виды кредитов не из-за отсутствия финансов, а из-за нехватки опыта работы по данным направлениям. Для оценки потенциала по данному направлению кредитования можно внедрить «пилотный» проект в любом регионе, заранее оценив потребность нового продукта в данном регионе. Мировая практика, на примере нобелевского лауреата Мухаммада Юнуса, возглавляющего «Грамин Банк», показывает, что уровень возвратности подобных кредитов составляет 98-99%. Малый бизнес – это довольно «благодарная» целевая аудитория. И при предоставлении ему беззалоговых кредитов клиенты понимают и осознают, что банк им доверяет, что повышает уровень ответственности обслуживания кредитов.

– *«Универсальный»*, т.е. кредит на любые цели – оборотные и внеоборотные. Сложность получения и обслуживания кредитов для субъектов малого предпринимательства всегда присутствует. Если рассматривать индивидуального предпринимателя, то в 90% случаев у него нет бухгалтера, экономиста и т.д. Предприниматель не обязан иметь высшее экономическое образование, поэтому для него всегда имеются трудности в части определения цели кредитования. Если предприятие планирует запустить производство, то ему как заемщику очень трудно определить затраты оборотного, внеоборотного или инвестиционного характера. Например, предприятие осуществляет оптовую реализацию молока, а

планирует открыть производство по переработке молока. Понятно, что оборудование, недвижимость будет отнесено к внеоборотным активам, а вот сырье для производства всегда трудно разграничить – идет ли оно для перепродажи, или для производства. При нарушении условий договора в части целевого использования кредитных средств, зачастую из-за непонимания, у заемщика с банком начинаются трудности.

– ***«Автоматический овердрафт»***

Существуют периоды, когда предприятиям кредитные средства нужны на очень короткий срок, до 30 дней. Предлагается такой продукт для постоянных клиентов банка, не имеющих расчетные счета в других банках. По клиентам, проводящим обороты по безналичному расчету, можно разработать программу автоматического овердрафтного кредита. То есть по состоянию на первое число месяца оповещать клиентов о возможности овердрафтного кредита в определенном лимите, в зависимости от кредитовых оборотов, без оформления кредитной заявки. Соглашения по овердрафтному кредиту можно подписывать один раз при открытии расчетного счета. При этом для минимизации рисков для банков можно установить минимальный размер кредитовых оборотов по расчетному счету, открытому в банке [105].

Исходя из вышесказанного, автор считает, что овердрафтное кредитование – самый интересный и самый перспективный вариант как для банка, так и для заемщика.

Совершенствование механизма овердрафтного кредитования будет предложено в параграфе 3.2.

По вышеперечисленным продуктам хотелось бы видеть либерализацию пакета документов для кредитования. Иногда банки требуют представить документы, которых в природе не существует, или просят индивидуального предпринимателя предоставить в банк бизнес-план. Далее предприниматель идет в фирмы, которые занимаются разработкой бизнес-плана и за немалые денежные средства покупает данный бизнес-план, придерживаться которого, он вряд ли сможет, но это осознание приходит только тогда, когда кредит получен. В наше

время строго придерживаться плановых цифр не представляется возможным, поскольку экономика нестабильна, более того, имеется большая зависимость от внешних факторов. Очень часто бывают такие случаи, когда в обществе с ограниченной ответственностью один единственный участник, который имеет разрешение на строительство как физическое лицо и ему требуется финансирование на строительство собственных площадей. Кредитная организация отказывается финансировать данное юридическое лицо, поскольку разрешение на строительство оформлено на физическое лицо, а переделать его за частую из-за бюрократических процедур, практически невозможно.

5. Автор детально изучил механизм кредитования малого бизнеса в ОАО «Сбербанк России». В результате выяснилось, что реальную государственную поддержку по гарантии возврата заемных средств муниципальные образования предоставляют только крупным и муниципальным предприятиям, реализующим инвестиционные проекты, а также предприятиям жилищно-коммунального хозяйства. В процессе исследования отчетности Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» не выявлен ни один кредитный договор с субъектом малого предпринимательства, где обеспечением была бы государственная гарантия. Для банка муниципальная гарантия является основным и высоколиквидным видом обеспечения. Выдача кредитов в таком случае осуществляется на более выгодных условиях. Можно сделать вывод о том, что реальная государственная поддержка малого бизнес осуществляется слабо.

Законодательным органам государства необходимо разработать нормативно-правовые акты, определяющие государственные гарантии субъектам малого предпринимательства. Автором рекомендовано включать статью «гарантийные обязательства» в расходную часть муниципального бюджета на начальном этапе планирования.

3.2. Перспективная модель организации механизма овердрафтного кредитования на примере Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России»

Важнейшим направлением совершенствования технологии банковского кредитования является качественное улучшение его организации. Перспективным путем является внедрение новых, прогрессивных моделей овердрафтного кредитования. В данном параграфе рассматривается модель, разработанная автором для кредитования малого бизнеса.

Изучая механизм банковского кредитования малого бизнеса на территории обслуживания Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России», а также внутренние нормативные документы ОАО «Сбербанка России», результаты годового опроса заемщиков данного банка, можно сделать вывод о том, что разработкой внутренних нормативных документов, методик кредитования малого предпринимательства в большей степени занимаются люди, не имеющие практического опыта работы с клиентами. Данное заключение позволяет сделать оценка действующих кредитных продуктов и подход к оценке кредитоспособности заемщиков.

Основная часть заемщиков, более 70%, привлекают заемные средства на цели пополнения оборотных средств. Это весьма значительная доля. Данный факт может свидетельствовать о частых кассовых разрывах в деятельности предприятий или о расширении бизнеса, в связи с вводом новых точек продаж, или о диверсификации бизнеса, т.е. вводе новых видов товаров.

В параграфе 3.1 автором проанализированы и сгруппированы предложенные кредитные продукты для малого предпринимательства. Также был сделан вывод о том, что именно кредитование через овердрафтный механизм наиболее привлекательно для малого предпринимательства.

В данном параграфе диссертационного исследования будет проанализирован действующий механизм овердрафтного кредитования малого предпринимательства на территории обслуживания Обнинского ОАО «Сбербанк России», выявлены проблемы и предложены подходы к их решению в механизме

овердрафтного кредитования. Целью разработанных рекомендаций является возможность сделать данный кредитный продукт более понятным и востребованным для малого предпринимательства, банкам же предложено увеличить свой кредитный портфель и доходность.

Овердрафт (от англ. Overdraft – сверх планируемого, перерасход) - кредитование клиента банка для оплаты расчетных документов при недостаточности или отсутствии на расчетном счете клиента–заемщика денежных средств. В этом случае банк вначале списывает средства со счета клиента в полном объеме, а затем автоматически погашает оставшуюся сумму расчетно-платежных документов, предоставляет клиенту кредит на величину дебетового сальдо расчетного счета клиента [122].

Целью овердрафтного кредитования является оплата расчетных документов клиента при отсутствии или недостаточности средств на принадлежащем ему расчетном счете при временном разрыве в обороте денежных средств, проходящих по его счету в пределах установленного лимита. Обнинское отделение ОАО «Сбербанк России» осуществляет овердрафтное кредитование расчетного счета заемщика, находящегося на расчетно-кассовом обслуживании в банке не менее трех месяцев подряд и имеющего положительную кредитную историю. В результате проведенного исследования автор делает следующий вывод, что этот бонусный кредитный продукт предназначен только для клиентов банка, имеющих стабильное кредитовое сальдо расчетного счета и хорошую кредитную историю. Кредитная история заемщика малого предпринимательства в банке оценивается не менее чем через год его обслуживания. Это свидетельствует о том, что рекламные проспекты некоторых банков предоставляют недостоверную информацию потенциальным заемщикам.

В открытых интернет-источниках, в том числе и на сайтах банков, можно увидеть предложение овердрафтного кредитования для малого бизнеса с комментариями о его преимуществах. Сгруппированные данные некоторых банков по овердрафтному кредитованию выглядят следующим образом:

1. Не требуется обеспечения.

2. Возможность оперативно использовать кредитные ресурсы банка.

3. Начисление процентов только при использовании лимита овердрафта.

4. Возможность увеличения лимита овердрафтного кредита в случае увеличения оборотов по расчетному счету.

5. Предложение овердрафтного кредита независимо от срока обслуживания в банке, в расчет принимаются только обороты в обслуживающем банке.

6. Возможность использования кредита на любые цели.

7. Простота оформления.

8. Низкая процентная ставка.

Проанализируем в отдельности каждое заявленное преимущество для заемщиков овердрафтного кредита. Рассмотрим первое предложение – «не требует обеспечения». Если говорить об обеспечении, то, действительно, данный вид кредита можно получить без залога, но на практике это возможно только тем предприятиям, которые имеют статус первоклассных заемщиков. Даже для них в обязательном порядке каждый банк попросит личное поручительство конечных бенефициаров (собственников бизнеса). А поручительство – это достаточно серьезное обеспечение.

Оперативность использования лимита кредитования определяется особенностями сферы деятельности малого бизнеса. При всей кажущейся простоте получить овердрафтный кредит в банке сложно. Процесс оформления овердрафта аналогичен по времени процессу оформления кредитного договора. Проводится полный анализ финансового состояния заемщика, как при выдаче обычного кредита, хотя лимит кредитования рассчитывается исходя из оборотов по расчетному счету заемщика. Овердрафтный кредит во всех банках на анализируемой территории оформляется в любой валюте, в которой открыт расчетный счет заемщика, и сопровождается обязательным анализом поступлений средств на счет. Но при этом, если у заемщика имеется овердрафт по одному счету в российских рублях, то второй овердрафт – в иностранной валюте, даже если будет рассчитываться лимит кредитования, предоставлен не будет. Таким образом, овердрафт открывается в одном банке, только по одному счету.

Что касается процесса начисления и уплаты процентов по овердрафту, то во всех банках на анализируемой территории проценты за пользование заемными средствами уплачиваются за фактическое количество дней пользования заемными средствами. Начисляются проценты только на фактический остаток ссудной задолженности, а не на всю сумму лимита.

Формула расчета процентов приведена ниже:

$$СП=ОД\times ПС/365\times КД \quad (3.1)$$

Где:

СП- сумма процентов к уплате;

ОД - основной долг по овердрафтному кредиту (величина дебетового сальдо счета);

ПС - процентная ставка по кредиту;

365- количество дней в году;

КД - количество дней использования кредитных средств [31].

При анализе практики предоставления овердрафта в Обнинском отделении ОАО «Сбербанк России» выявлено, что возможность увеличения лимита овердрафтного кредита в случае роста оборотов по расчетному счету предоставляется, но при этом заемщик должен пройти полный цикл оформления нового лимита кредитования. Таким образом, заемщик по своим трудозатратам должен фактически оформить новый кредит.

Некоторые банки, такие как ОАО «Газэнергобанк», ОАО «ФораБанк», предлагают овердрафтный кредит независимо от срока обслуживания в банке. При расчете кредита учитываются только обороты расчетов в обслуживающем банке, выдающем кредит. Действительно, подобный вариант овердрафтного кредитования заслуживает внимания и анализа, но, как правило, на такое предложение могут рассчитывать лишь крупные предприятия, интересные банку, но никак не малый бизнес. Более того, овердрафтный кредит в Обнинском отделении ОАО «Сбербанк России» рассчитывается автоматически программой

«ИАСК-кредитование» - кредитование юридических лиц. При пробном расчете лимита предприятию, не обслуживавшемуся ранее в этом банке и не имеющему кредитную историю, лимит не может быть установлен. Программа блокирует расчет, хотя представленные к анализу документы позволяют выдать кредит.

Использование овердрафтного кредита «на любые цели» требует уточнения. Существует определенный перечень платежей, по которому расход средств лимита овердрафтного кредитования не осуществляется. Не подлежат исполнению за счет овердрафтного кредитования следующие платежные поручения заемщиков:

1. на погашение кредитов другим банкам;
2. на выдачу или погашение займов третьим лицам;
3. на приобретение любых ценных бумаг, погашение собственных векселей и векселей третьих лиц;
4. на приобретение долей в уставном капитале других предприятий;
5. на перевод денежных средств с одного счета заемщика на другой, не считая перечислений, связанных с выплатой заработной платы. При этом необходимо обязательное документальное подтверждение привлечения средств на выплату зарплат. Причем, в этот момент осуществляется блокировка предоставленного лимита по счету на все последующие операции до предоставления в банк подтверждающих документов.

Наконец, если сравнить процентную ставку по другим видам кредита на примере Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» на 25.04.14 г., то можно сделать вывод, что стоимость овердрафтного кредита является самой привлекательной.

В таблице 3.3 дано сравнение процентных ставок по кредитам на примере Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» на 25.04.2014 г.

Таблица 3.3

Процентная ставка по видам кредита [144]

Вид кредита	Беззалоговый		Залоговый	
	бесцелевой	овердрафтный	инвестиционный	оборотный
% ставка	19,4	13,7	16	15

Как уже говорилось ранее, овердрафтный кредит – это бонусный продукт банка. Если текущий мониторинг выявит несоблюдения условий договора, то лимит может быть закрыт. Такое может произойти при наличии просроченной задолженности более пяти дней, а также двукратно образовавшейся просроченной задолженности. Если на расчетный счет заемщика малого предприятия по каким-либо причинам не поступили вовремя средства, предприниматель может быть лишен права пользоваться овердрафтным кредитом на протяжении последующих 12 месяцев.

За пользование овердрафтом взимается плата, состоящая из следующих компонентов: процент за кредит; оплата за ведение овердрафта, установленная в годовых процентах от величины лимита кредитования.

В Обнинском отделении ОАО «Сбербанк России» плата за ведение услуг по овердрафту (комиссионные) составляет около 1% за каждый тридцатидневный транш. Такая плата «утяжеляет» эффективную процентную ставку по кредиту, которая составляет в среднем 13,7 %.

Изучение опыта овердрафтного кредитования заемщиками, а также анализ нормативных материалов банков на территории обслуживания Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» дали возможность обобщить опыт действующего механизма овердрафтного кредитования.

Процесс рассмотрения кредитной заявки на овердрафтный кредит аналогичен процессу принятия решения по традиционному кредитованию, за исключением того, что не требуется обязательного предоставления имущественного залога.

Перед заключением договора по овердрафту, помимо оборотов по расчетному счету и положительной кредитной истории, рассматриваются и другие критерии.

Ниже представлены критерии анализа расчетного счета заемщика при оформлении овердрафта.

1. Если у заемщика более 50% оборотов платежей по расчетному счету сформированы безналичными поступлениями, овердрафтный кредит может быть предоставлен только при одновременном соблюдении следующих условий:

1.1. количество контрагентов, сформировавших указанные поступления на расчетный счет заемщика, должно быть не менее семи. Расчетный оценочный период при этом 30 дней. Данный факт является негативным для малого бизнеса. (Все выявленные негативные факторы при анализе изложены и сгруппированы в табл. 3.6);

1.2. количество безналичных операций по кредиту счета клиента, за каждые 30 календарных дней расчетного периода, должно составлять не менее 40 транзакций;

1.3. период отсутствия поступлений денежных средств на счет заемщика не должен превышать трех дней.

2. Если у заемщика более 50% оборотов по кредиту расчетного счета сформированы поступлениями денежных средств от реализации товаров, выполненных работ и услуг за наличный расчет, включая эквайринг, овердрафтный кредит предоставляется только на следующих условиях. Данные анализируются за определенный расчетный период:

2.1. количество операций по кредиту расчетного счета клиента-заемщика должно быть не менее 10 в течение каждых 30 календарных дней;

2.2. период отсутствия поступлений денежных средств на счет заемщика должен быть не менее трех рабочих дней.

При несоблюдении вышеуказанных требований овердрафтный кредит заемщику не предоставляется [31;32].

Представляет трудность и расчет лимита овердрафта. При расчете лимита овердрафта фиксируются срок, на который заключается генеральное кредитное соглашение, и максимальный лимит овердрафта. Данный срок не может превышать одного года. В рамках генерального соглашения заключаются отдельные соглашения сроком до 30 дней, то есть банк ежемесячно осуществляет пересчет лимита. Получается, что кредит возобновляется каждый месяц. Факт ежемесячного обнуления лимита и необходимость подписывать лично каждое новое соглашение подчеркнули, как негативный, все клиенты, имеющие овердрафтный кредит. При расчете очередного лимита на последующие 30 дней клиенты часто сталкиваются с проблемой отказа в дальнейшей пролонгации кредита из-за несоблюдения требований.

Лимит овердрафтного кредита в любой валюте рассчитывается в процентах от совокупного среднемесячного оборота по кредиту счета заемщика. При смене банка заемщик не может предоставить в новый банк кредитную историю из предыдущего банка, заверенную ответственным лицом. Причем, в течение срока действия генерального соглашения все последующие лимиты будут рассчитываться одним и тем же способом. Переход с календарных дней на календарные месяцы не допускается.

Максимальная величина лимита овердрафтного кредитования не может превышать 50% от величины совокупного среднемесячного очищенного оборота по кредиту расчетного счета заемщика. Опрос клиентов Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» показал, что процентное соотношение, используемое при расчете лимита овердрафтного кредитования, определяется кредитующим подразделением самостоятельно (с учетом структуры оборотов по кредиту расчетного счета заемщика, диверсифицированности источников поступления денежных средств на счет заемщика, а также с учетом оценки долговой нагрузки).

При определении лимита овердрафтного кредита банками не принимаются в расчет следующие поступления на расчетный счет:

1. обороты по кредиту расчетного счета заемщика в части полученных кредитов банка;

2. средства, полученные клиентом по кредитным договорам с другими банками, а также договорам займа и любым иным договорам, предусматривающим заимствование денежных средств;

3. средства, полученные клиентом от третьих лиц в погашение ранее выданных Клиентом займов этим или другим лицам;

4. средства, перечисленные клиентом третьим лицам и возвращенные этими или другими лицами по любому основанию;

5. средства, поступившие на счета клиента и не принадлежащие ему (в т.ч., но не исключительно, по договорам комиссии, инвестирования, соинвестирования);

6. поступления денежных средств с других счетов клиента, открытых в банке (в том числе депозитных) и в других банках;

7. обороты по кредиту счета клиента в части отражения на них конверсионных операций (в целях недопущения повторного счета);

8. обороты по кредиту счета заемщика от продажи / погашения депозитных сертификатов и векселей банка (за исключением случаев расчета с клиентом векселями банка за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги);

9. обороты по кредиту счета клиента по возврату средств со счетов формирования покрытия по аккредитивам;

10. обороты по кредиту счета клиента, сформированные платежами по контрактам, при поступлении которых задолженность по кредитам банка становится срочной к погашению [32].

Из вышеперечисленного можно сделать вывод, что при расчете лимита кредитования банк-кредитор стремится очистить все поступления на расчетный счет клиента от не принадлежащих ему по праву собственных средств. В расчет принимаются только поступления на расчетный счет от деятельности заемщика и игнорируются все остальные поступления.

Нужно отметить, что если у заемщика по расчетному счету, по которому рассчитывается лимит кредитования, в течение каждых отчетных 30 дней

имеются безналичные поступления в сумме превышающие 20% общего объема от одного контрагента, то они не учитываются при расчете лимита.

Проанализировав все проблемы по определению лимита овердрафта в обследуемом отделении ОАО «Сбербанк России», автор предлагает свой расчет лимита овердрафта. В данном примере учтены все недостатки практики расчета лимита кредитования по овердрафту в обследуемых подразделениях и даны предложения по их устранению (см. Табл. 3.4).

Таблица 3.4

Пример расчета лимита овердрафтного кредита (составлена автором по материалам [150])

Расчет Лимита овердрафтного кредита
на Период действия лимита овердрафтного кредита с "01" сентября 2013г. по "31"августа 2014г.

Заемщик: ООО АИСТ
Расчетный период: *календарные месяцы: июнь, июль, август 2013 года*

1. Совокупные кредитовые обороты по счетам клиента	Сумма тыс. руб.
в том числе:	
по р/сч №407028102223123456	50000
2. Кредитовые обороты, исключаемые при расчете лимита	
2.1. Кредитные ресурсы банка	3000
2.2. Кредитные ресурсы других коммерческих банков	1000
2.3. Полученные клиентом займы / возвращенные Клиенту займы	250
2.4. Возврат клиенту денежных средств, перечисленных им ранее третьим лицам	350
2.5. Поступления, не принадлежащие заемщику	0

Продолжение Таблицы 3.4

2.6. Поступления с других счетов клиента	0
2.7. Конверсионные операции, подлежащие исключению	0
2.8. Поступления от продажи / погашения депозитных сертификатов и векселей банка	0
2.9. Поступления от возврата средств со счетов формирования покрытия по аккредитивам в банке	0
2.10. Платежи по контрактам, при поступлении которых задолженность по кредитам банка становится срочной к погашению	0
3. Дисконтированные кредитовые обороты, всего	
в том числе:	
1 месяц	2000
2 месяц	2000
3 месяц	2000
из них:	
3.1. сформированные безналичными поступлениями	
1 месяц	2000
2 месяц	2000
3 месяц	2000
Параметры безналичного кредитового оборота	
количество контрагентов за расчетный период:	
1 месяц	30
2 месяц	35
3 месяц	33
количество транзакций за расчетный период:	120
1 месяц	130
2 месяц	115
3 месяц	
Максимальная продолжительность периода отсутствия поступлений денежных средств на счета заемщика (дней)	2

Продолжение Таблицы 3.4

3.2. сформированные наличными поступлениями	
1 месяц	3000
2 месяц	3000
3 месяц	5000
Параметры наличного кредитового оборота	
количество транзакций за расчетный период	
1 месяц	31
2 месяц	32
3 месяц	30
Максимальная продолжительность периода отсутствия поступлений денежных средств на счета Заемщика (дней)	1
4. Уменьшение кредитовых оборотов на:	
4.1. Возврат клиентом денежных средств, полученных им ранее от третьих лиц , в том числе:	
1 месяц	100
2 месяц	150
3 месяц	100
5. Контрагенты, поступления от которых за расчетный период составили более 20% в общем объеме безналичных кредитовых оборотов	
в том числе:	
1 месяц:	
контрагент "X"	0
контрагент "Y"	3000
контрагент "Z"	5000
…	
2 месяц	
контрагент "X"	2000
контрагент "Y"	5000
контрагент "Z"	

Продолжение Таблицы 3.4

3 месяц	
контрагент "X"	3000
контрагент "Y"	5000
контрагент "Z"	
…	
6. Дисконтированные кредитовые обороты, принимаемые в расчет лимита овердрафтного кредита	
1 месяц	2000
2 месяц	6000
3 месяц	13000
7. Среднемесячные дисконтированные кредитовые обороты	12333
8. Процентное соотношение для расчета лимита	35%
9. Расчетный лимит овердрафтного кредита	4317
10. Установленный лимит овердрафтного кредита	4000

После того как одобрен овердрафт и установлен лимит кредитования, платежи по счету заемщика проводятся в объеме имеющегося на нем кредитового остатка. В случае недостаточности средств на расчетном счете оплата расчетных документов, предъявленных к исполнению, осуществляется в пределах свободного, неиспользованного остатка лимита овердрафтного кредита.

В течение срока действия соглашения об овердрафтном кредите погашение образовавшейся ссудной задолженности заемщика осуществляется автоматически ежедневно на конец операционного банковского дня при наличии кредитового остатка на расчетном счете.

Каждый отдельный этап овердрафтного кредита, в рамках генерального соглашения, 30 дней. Соответственно на тридцатый непрерывный день пользования овердрафтным кредитом осуществляется полное погашение образовавшейся задолженности, и в эту же дату осуществляется списание процентов за пользование овердрафтным кредитом. Открытие нового лимита

происходит не ранее, чем на следующий день. Получается, что предприятие не может воспользоваться кредитными средствами в течение текущего дня. Возможно, срок не является критичным. Но, если предположить, что лимит кредитования закончил свое действие в четверг, то в пятницу произойдет открытие нового лимита. Впереди два нерабочих дня (соответственно, это уже четыре дня), и, если предприятие имело срок оплаты с другими контрагентами именно в день обнуления лимита, то возможно за 4 дня малый бизнес понесет убытки в виде штрафных санкций. В случае недостаточности средств на счете на погашение образовавшейся задолженности в плановый день закрытия лимита непогашенная задолженность переносится на счета просроченных ссуд, и задолженность считается просроченной. Автор считает, что в данном случае банк может сделать открытие нового лимита кредита автоматически на тридцатый непрерывный день пользования овердрафтным кредитом.

Далее рассмотрим материал об отказе в заключении овердрафта.

Входящий поток клиентов Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» за кредитными средствами за 2014 г. показал, что доля отказа в предоставлении овердрафтного кредита в банке составила 79% (см. табл. 3.5).

Таблица 3.5

Доля отказа в предоставлении овердрафтного кредита в ОАО «Сбербанк России» [150]

Количество клиентов, обратившихся за овердрафтным кредитом	Количество акцептов	Количество отказов
34	7	27
100%	21%	79%

Высокая доля отказов в предоставлении клиентам овердрафтного кредита связана в большинстве случаев с несоответствием заемщиков минимальным требованиям банка по овердрафтному кредиту.

Рассмотрим текущую модель овердрафтного кредитования в обследуемом отделении ОАО «Сбербанка России» (см. рис. 3.1). В действительности данная модель используется во всех анализируемых банках на территории обслуживания Обнинского отделен ОАО «Сбербанк России».

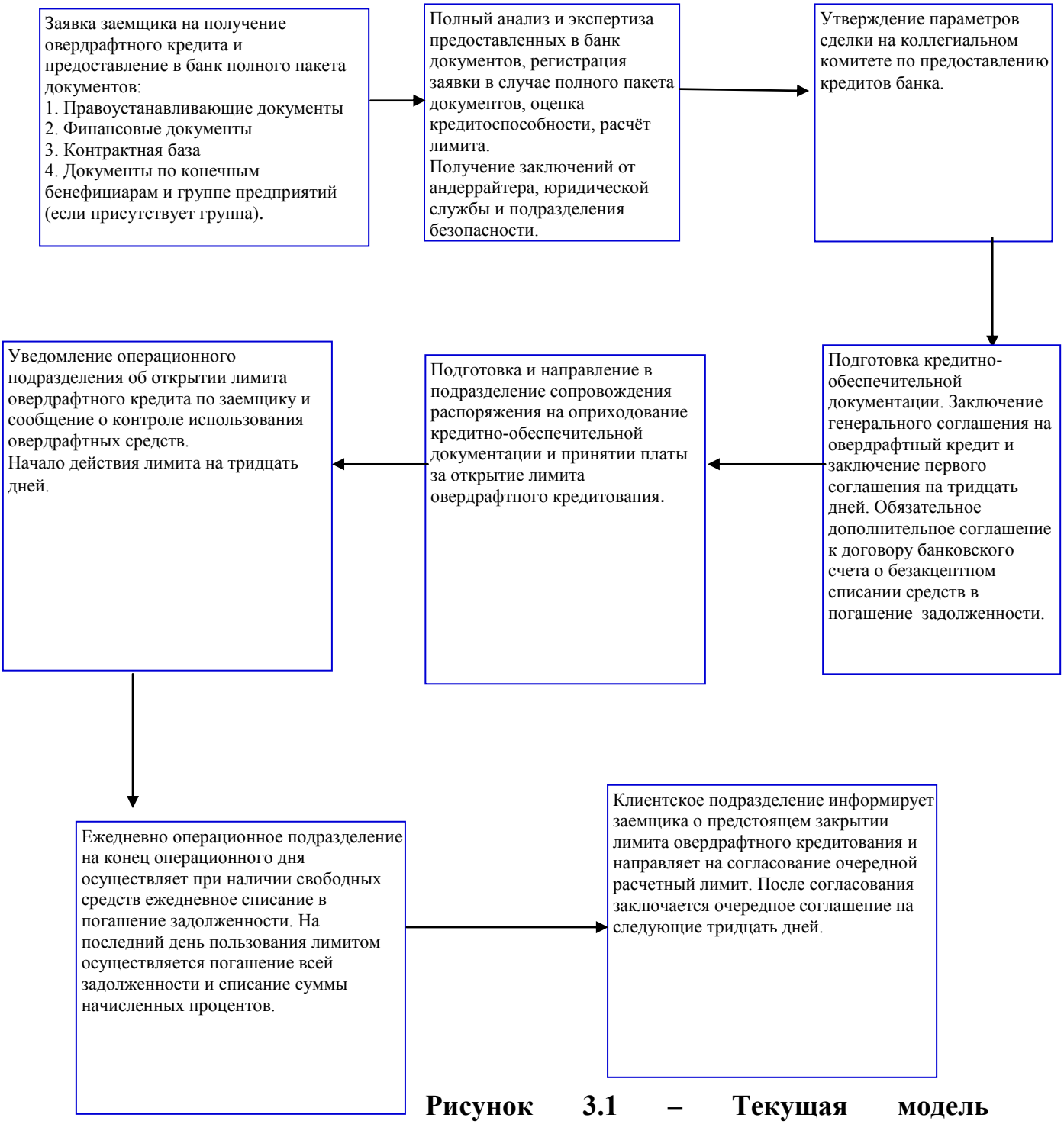

Рисунок 3.1 – Текущая модель овердрафтного кредитования в ОАО «Сбербанк РФ» [31]

Схематично текущая модель овердрафтного кредитования состоит из шести основных этапов, и практически идентична процессу рассмотрения заявки на обычный кредит. Исключение составляет процесс оперативной работы с расчетным счетом клиента.

Исходя из опыта практического использования заемщиками предлагаемого действующего кредитного продукта – овердрафтный кредит, выделим действительные положительные и отрицательные моменты данного продукта (см. табл. 3.6).

Таблица 3.6

Положительные и отрицательные стороны овердрафтного кредитования (составлена автором)

Положительные стороны	Отрицательные стороны
1.Дифференцированная процентная ставка 2.Большой лимит, до 50% от оборотов заемщика 3.Использование на любые бизнес-цели	1.Необходимость предоставлять полный пакет документов, как при обычном кредите. 2.Завышенная процентная ставка. 3.Расчет лимита не учитывает сезонность деятельности заемщика, рассчитывается исходя из оборотов за последние 90 дней, при этом устанавливается на один год. 4.Расчет лимита не учитывает порядок расчетов с контрагентами, нет индивидуального подхода, все стандартизировано, лимит уменьшается на объем оборотов от крупных контрагентов. 5. Обязательное обнуление лимита на тридцатый день. 6. Установленный в генеральном соглашении лимит не пересматривается в большую сторону в период действия соглашения. 7.Овердрафт по одному заемщику может быть только в одной валюте и только к одному расчетному счету. 8. В большей степени, бонусный кредитный продукт. 9. Длительный срок рассмотрения заявки.

Приведенная таблица свидетельствует, что отрицательных черт у предлагаемого банками овердрафтного кредита гораздо больше, чем положительных. Заемщики чаще всего используют в первую очередь «удобные, комфортные» кредитные продукты. С учетом исследования проблемных зон, автор предлагает следующий механизм овердрафтного кредитования (рис 3.2).

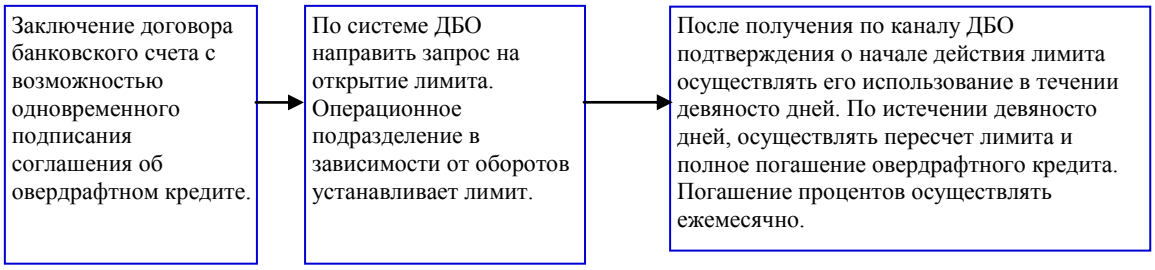

Рисунок 3.2 – Предлагаемый механизм овердрафтного кредитования (составлен автором)

ДБО (дистанционное банковское обслуживание) - это полный контроль и управление своими счетами для клиентов.

На сегодняшний день ОАО «Сбербанк России» использует два канала ДБО юридических лиц:

1. система Клиент-Банк;
2. сбербанк Бизнес Онлайн.

Вторая система ДБО должна в течение года полностью заменить систему «Клиент-Банк».

Автором разработаны следующие требования к элементам предлагаемого механизма кредитования.

1. Расчет лимита овердрафтного кредитования производить на основе 90-дневного срока оборота по счетам клиента в ОАО «Сбербанк России».

2. Прописывать эффективную процентную ставку для более легкого восприятия договора овердрафтного кредитования.

3. Предоставлять овердрафтный кредит необходимо в соответствии с кредитовым оборотом счета клиента в разной валюте.

4. Включить в расчет лимита по овердрафтному кредитованию поступления средств от продажи векселей банка, так как банк делает корректировку лимита ежемесячно.

5. При расчете лимита кредитования не исключать из оборота безналичных денежных средств по расчетному счету заемщика сумму, превышающую 20% общего объема поступающих средств от одного контрагента. В расчет лимита кредитования следует принимать 50% от такой суммы.

6. Исключить из пакета документов, предоставляемых заемщиком банку, для открытия кредита, правоустанавливающие документы, так как они были предоставлены при открытии расчетного счета.

7. Поскольку лимит овердрафта рассчитывается исходя из оборотов по счету заемщика, автор считает, что нет необходимости в полной мере делать финансовый анализ заемщика. Достаточно проверить клиента на наличие « Стоп-Факторов». К «Стоп-Факторам» относятся: стабильная убыточность заемщика; отрицательная величина чистых активов.

Предлагаемый механизм овердрафтного кредитования должен быть доступным для восприятия заемщиков. Заемщик должен иметь возможность планировать линию потребности в овердрафте. Предлагаемый механизм овердрафтного кредитования направлен на решение трех задач:

Во-первых, сокращение срока принятия решения по заключению кредитного договора. Новая схема позволяет сократить время на рассмотрение заявления на кредит до одного дня, что является немаловажным для заемщика.

Во-вторых, снижение трудозатрат кредитора по рассмотрению овердрафтного кредита.

В-третьих, заемщик имеет возможность планировать свои денежные потоки, с учетом заемных средств.

Предлагаемый автором механизм овердрафтного кредитования является довольно простым для восприятия заемщиками и менее трудозатратным для сотрудников банка.

Обнинское отделение ОАО «Сбербанк России» имеет кредитный портфель по сегменту клиентов малый бизнес, состоящий из 780 заемщиков, из них овердрафтным кредитом пользуется только 23 клиента. В таблице 3.7 представлено количество заемщиков в зависимости от вида кредита.

Таблица 3.7

Структура кредитного портфеля Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» [147]

Количество клиентов, по состоянию на 01.01.2014г.	Количество договоров на сопровождении.	Долгосрочные кредиты.	Краткосрочные кредиты	Овердрафтные кредиты
780	1030	469	538	23

Приведенные данные свидетельствуют о крайне низкой активности использования овердрафтного кредита (менее 5% заемщиков). Это объясняется: сложностью механизма кредитования; практическим отсутствием его использования по причине несоответствия требованиям, предъявляемых банком; неудобством даты обнуления лимита кредитования и процедурой открытия нового лимита овердрафтного кредитования.

Автор считает, что внедрение предлагаемой модели механизма овердрафтного кредитования значительно увеличит процентный доход банка.

Из Приложения 3 видно, что сумма кредитных обязательств малого бизнеса на анализируемой территории составляет 11909 млн руб. Доля Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» в общей структуре кредитов и займов лишь 2179 млн руб., а именно 18% (Приложение 4). Довольно значительная часть заемных средств, в частности 9730 млн руб. (см. Приложение 4), выдается не ОАО «Сбербанк России» на анализируемой территории. По данным СПАРК-интерфейс, 50% кредитного портфеля всегда

приходится на краткосрочные обязательства, в том числе об этом свидетельствует кредитный портфель ОАО «Сбербанка России» (см. табл. 3.7).

При внедрении новой модели овердрафтного кредитования и снижении процентной ставки в среднем до 10%, можно предположить, что около 50% кредитных обязательств малого бизнеса перейдут из других коммерческих банков, а именно около 4,5 млрд руб. (см. Приложение 4), в Обнинское отделение ОАО «Сбербанк России» в виде овердрафтного кредита.

Средняя ставка по овердрафтному кредиту в ОАО «Сбербанк России» составляет около 14 %. Согласно анализу пассивов баланса Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» на 01.12.2014 г. средневзвешенная процентная ставка привлечения денежных средств банком составляет 3,8% годовых (см. Приложение 9). Банк, выдавая кредитные средства по овердрафтному кредиту под 14%, имеет маржу 10,2 % годовых. Средняя стоимость затрат банка на обслуживание кредитных ресурсов составляет 1,5% от суммы привлеченных кредитных средств. Соответственно 8,7% является чистой процентной доходностью банка. По малому бизнесу в финансовом калькуляторе ОАО «Сбербанка России» заложенная минимальная доходность с учётом рисков составляет 3%.

Если в ОАО « Сбербанк России» средняя ставка по овердрафтному кредиту будет составлять 10%, то чистая процентная доходность ОАО «Сбербанка России» равна 4,7%.

Предположительный приток кредитных обязательств по овердрафтному кредитованию составит 4,5 млрд руб.

Предлагаемая процентная ставка – 10%;

Чистая процентная доходность банка – 4,7%;

4,5 млрд руб. × 10%/365×30= 36,9 млн руб.;

36,9 млн руб. ×4,7% / 10%= 17,34 млн руб.

Из данных расчетов можно сделать вывод, что упущенная прибыль Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» составляет 17,34 млн руб.

ежемесячно. Таким образом, упущенная выгода ОАО «Сбербанк России» от заниженного использования овердрафтного кредитования малого бизнеса составит 49,5% от годовой плановой доходности банка, которая составляет 420 млн руб.

Из вышесказанного автор пришел к обоснованному выводу, что совершенствование овердрафтного кредитования и уменьшение процентной ставки увеличит приток малого предпринимательства в ОАО «Сбербанк России». Доступный кредитный продукт для субъектов малого бизнеса позволит в большем объеме привлекать кредитные средства в процессе текущей деятельности, что благотворно скажется на развитие малого предпринимательства.

Выводы по главе 3.

1. Важнейшим направлением совершенствования механизма банковского кредитования малого предпринимательства является совершенствование технологии кредитования во всех ее основных блоках и элементах.

2. Для эффективной реализации процедур технологии банковского кредитования необходимо существенно повысить качество информации, предоставляемой заемщиком, как в плане ее содержания, так и полноты. Особое внимание следует уделять управленческой информации.

3. Актуальной задачей является совершенствование методик анализа и оценки финансового состояния заемщика, применительно к малому бизнесу.

4. Необходима оптимизация линейки кредитных продуктов для малого бизнеса, которая может осуществляться с учетом предложений автора.

5. Ключевой задачей в совершенствовании кредитования малого бизнеса является повышение качества работы по выявлению и анализу рисков реализации бизнеса.

6. Важнейшим направлением совершенствования технологии банковского кредитования является качественное улучшение его организации. Перспективным путем является внедрение новых, прогрессивных моделей

овердрафтного кредитования. В диссертации рассматривается модель, разработанная автором, для кредитования малого бизнеса.

7. При применении технологий овердрафтного кредитования необходимо обоснованно подходить к составу показателей, применяемых для расчета лимита кредитования, добиваясь его оптимизации. В расчет должны приниматься не только поступления на расчетный счет от деятельности заемщика, но и другие поступления.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное автором диссертационное исследование является новым решением актуальной научной задачи – совершенствование механизма банковского кредитования малого предпринимательства с целью повышения его эффективности в РФ с учетом особенностей функционирования в Калужской области, являющейся одним из основных лидеров инновационного развития российского бизнеса.

В работе представлен комплекс взаимосвязанных научных задач, решаемых автором для достижения поставленной в исследовании цели. При этом особое внимание было уделено таким важным аспектам, как:

- учет реального состояния развития теории и практики банковского кредитования;
- привязка разрабатываемых подходов и решений к конкретным условиям рассматриваемого в работе региона;
- соблюдение принципа системности проводимого исследования, при котором все важнейшие аспекты деятельности, ключевые факторы и элементы механизмов рассматривались в их взаимном влиянии и активном взаимодействии;
- практическая обоснованность и реализуемость предлагаемых решений, базирующаяся на собранной и систематизированной автором информационной базе и экономических расчетах;
- учет факторов рисков, существующих в данной сфере, и их возможное влияние на технологии банковского кредитования малого предпринимательства.

Использование указанных выше факторов при решении основных задач позволило автору получить существенную научную новизну решений для конкретных условий активно развивающегося региона РФ и всей территории России.

В соответствии с целями диссертационного исследования в работе решены следующие задачи:

1. Подробно рассмотрена структура малого предпринимательства в РФ и на территории Калужской области. Выявлены трудности, с которыми сталкивается малый бизнес на пути своего развития: новые рынки сбыта; механизм финансирования капитала; административные проблемы. Проанализированы разные подходы к определению малого предпринимательства. По результатам исследования установлено, что проблема определения малого предпринимательства имеет большое практическое значение.

2. Выявлена специфика банковского кредитования в РФ. Она определяется как объективно существующими экономическими условиями в стране, так и недостаточно четкой разработанностью ряда научных представлений, относящихся к кредиту как к важнейшей экономической категории. Проанализированы теоретические основы банковского кредитования. Автором было предложено новое видение и определение понятий кредита, банковского кредита и механизма кредитования. Сформулированы и подробно рассмотрены основные элементы механизма кредитования. Банковское кредитование малого предпринимательства имеет свои специфические проблемы и трудности, которые всегда отражаются: в действующем механизме кредитования и применяемых банковских технологиях; в специфике управления рисками и организации взаимодействия между кредиторами и заемщиками.

3. Рассмотрена проблема банковского кредитования малого предпринимательства, которая является сложной междисциплинарной проблемой, находящейся на стыке нескольких научных проблем, относящихся как к функционированию реального сектора экономики, определяющего условия работы бизнеса, так и к сфере банковской деятельности. Установлено, что данная проблема имеет специфические

особенности, выраженные рядом факторов, в частности проявляющихся в организации процессов кредитования заемщиков и управлении рисками.

4. Исследовано состояние кредитования малого предпринимательства. Подробно рассмотрены участники механизма кредитования, которые задействованы на этапе кредитования малого бизнеса в ОАО «Сбербанк России». Описан действующий механизм банковского кредитования сегмента малый бизнес в РФ: экспрес-кредитование и конвейерное кредитование. Представлена технологическая карта процедуры выдачи кредита. Выделены особенности в управлении рисками банковского кредитования с учетом специфики малого предпринимательства. Проанализирован подход к оценке кредитоспособности заемщика, действующий в ОАО «Сбербанк России».

5. Произведен анализ банковского кредитования малого предпринимательства в ОАО «Сбербанк России». Рассмотрены минимальные требования к заемщикам, а также виды деятельности, которые банк в сегменте малый бизнес не кредитует. Проанализирована структура кредитного портфеля малого бизнеса на анализируемой территории, а также в Обнинском отделении ОАО «Сбербанк России». Показана динамика просроченной задолженности малого бизнеса на территории обслуживания Обнинского отделения «Сбербанк России». Выявлена тенденция к замедлению роста кредитных обязательств малого бизнеса, связанная с текущей экономической ситуацией. Установлено, что банковский сектор имеет широкий спектр кредитных продуктов, что ведет к затруднениям при выборе заемщиком, работающим в сфере малого предпринимательства, оптимального варианта кредитования своего бизнеса.

6. Определены основные трудности и проблемы в кредитовании малого предпринимательства. Выявлены три группы взаимосвязанных проблем, которые должны решаться в едином комплексе: проблемы, выражающиеся экономическими и политическими факторами, решение которых возможно лишь на государственном уровне; проблемы банковского уровня, которые

могут решаться самими кредитными организациями; проблемы, возникающие в малом бизнесе на уровне предприятий-заемщиков.

7. Даны рекомендации по совершенствованию механизма банковского кредитования малого предпринимательства в РФ. Важнейшим направлением совершенствования механизма банковского кредитования малого предпринимательства является совершенствование технологии кредитования во всех ее основных блоках и элементах. Определены следующие пути совершенствования механизма кредитования:

– повышение качества информации, предоставляемой заемщиком, как в плане ее содержания, так и полноты. Особое внимание следует уделять управленческой информации;

– совершенствование методик анализа и оценки финансового состояния заемщика применительно к малому бизнесу;

– оптимизация спектра кредитных продуктов для малого бизнеса, которые могут осуществляться с учетом предложений автора;

– повышение качества работы по выявлению и анализу рисков реализации бизнеса.

8. Разработана прогрессивная модель овердрафтного кредитования и предложены требования к элементам предлагаемого механизма кредитования. При применении технологий овердрафтного кредитования необходимо обоснованно подходить к составу показателей, применяемых для расчета лимита кредитования, добиваясь его оптимизации. В расчет должны приниматься не только поступления на расчетный счет от деятельности заемщика, но и другие доходы. Произведены экономические расчеты по дополнительному доходу Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» от внедрения новой модели овердрафтного кредитования и доказана ее эффективность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. От 30.09.2013) « О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014).

2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 394-1(ред. от 21.03.2002) « О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

3. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ) «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

4. Федеральный закон от 18.07.2009 N 190-ФЗ (ред. от 21.12.2013) «О кредитной кооперации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014).

5. Постановление Совмина СССР от 08.08.1990 N 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий».

6. Указ Президента РФ от 30.11.1992 № 1485 « Об организационных мерах по развитию малого и среднего бизнеса в РФ».

7. Центральный банк РФ 31 августа 1998г. N 54-П «Положение о порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» (в ред. Положения, утв. ЦБ РФ 27.07.2001 N 144-П).

8. Центральный Банк РФ 26 июня 1998 г. № 39-П «Положение о порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками» (в ред. Положения, утв. ЦБ РФ 24.12.1998 № 64-П, Указания ЦБ РФ от 26.11.2007 № 1931-У).

9. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

10. Положение ЦБ РФ от 09.07.2003 г. № 232-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери».
11. Положение ЦБ РФ от 20.03.2006 г. № 283-П « О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери».
12. Центральный Банк РФ. Приказ от 18 августа 1992 г. №44 « О порядке приема и рассмотрения заявок на выдачу кредитов юридическим лицам».
13. Центральный Банк РФ. Приказ от 1 октября 1997 г. № 02-429 (ред. От 12.04.2002) « О введении в действие Инструкции « О составлении финансовой отчетности»(вместе с Инструкцией Банка России от 01.10.1997 №7).
14. Центральный банк России. Приказ от 30 января 1996 г. № 02-23(ред. от 23.05.1997, с изм. от 01.10.1997) « О введении в действие Инструкции №1 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций»»(вместе с Инструкцией Банка России №1).
15. Центральный Банк РФ. Инструкция от 30 июня 1997 г. № 62а « О порядке формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам».
16. Инструкция №124 от 15.07.2005 г. « Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методики их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями».
17. Инструкция ОАО «Сбербанк России» от 26.10.93 № 26-Р « О кредитовании юридических лиц учреждениями Сберегательного Банка РФ» (ред. от 23.01.2008 г.).
18. Калужская область. Администрация города Обнинска. Постановление от 16 июня 20011 г. № 923-П об утверждении долгосрочной целевой программы « Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Обнинске на 2011-2013 гг. и на период до 2020 г.»(с изм. на 8 июня 2012 г.)
19. Министерство экономического развития РФ. Письмо от 19 декабря 2011 г. № ОГ-Д05-2517.

20. Пояснительная записка по кредитованию за 2010 г. Обнинского ОСБ № 2563.
21. Временная методика отнесения заемщиков ОАО «Сбербанк России» к группе связанных лиц при кредитовании клиентов микросегмента по категории «Простые кредитные продукты» от 27.02.2010 №1829-р.
22. Временная технологическая схема формирования и хранения документов по кредитным сделкам при кредитовании клиентов микросегмента по категории «Простые кредитные продукты» от 25.02.2010 №1824-т.
23. Временный регламент проверки кредитных заявок при предоставлении кредитов субъектам малого предпринимательства от 14.04.2009 №1681/1-р
24. Временная технологическая схема централизованного предоставления кредитов клиентам микросегмента от 25.02.2010 № 1826-т.
25. Регламент кредитования клиентов сегмента «Малый бизнес» ОАО «Сбербанк России» и его филиалами по продуктам, предоставляемым на основе скоринговой модели оценки кредитоспособности» от 23.09.2010 №1948.
26. Регламент предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям ОАО «Сбербанк России» и его филиалами от 30.06.2006 №285-5-р.
27. Регламент создания и использования в ОАО «Сбербанк России» и его филиалах резерва на возможные потери по ссудам и списания нереальной для взыскания задолженности от 21 апреля 2005 г. №455-5-р.
28. Регламент Совета Некоммерческой организации «Фонда содействия кредитования малого и среднего бизнеса».
29. Порядок краткосрочного кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей ОАО «Сбербанк России» и его филиалами от 30 марта 2007 г. № 931-3-р.
30. Порядок ведения и использования информации по Стоп-Листам в Сбербанке России от 27 июля 2004 г. №1274-р.

31. Порядок овердрафтного кредитования Счета Клиента в Сбербанке России от 26 июля 2007 г. № 279-3-р.
32. Методика определения краткосрочной и долгосрочной категорий кредитного риска контрагента - корпоративного клиента и установления лимитов риска от 26 декабря 2005 г. №838-2-р.
33. Декларация по управлению рисками в «ткб» (ЗАО) (DECLARATION OF RISK MANAGEMENT).
34. Болтанский комитет: Bolton Committee Report (1971).
35. Абаева Н.П., Хасанова Л.Т. Классификация банковских услуг, // Финансы и кредит.- 2011.- № 24. - С. 7-15.
36. Авдиянц Ю. П. Финансы, денежное обращение и кредит: Учеб. пособие. - М.: Институт международного права и экономики, 1996.
37. Азманова Е.Г. Кредитование малого и среднего бизнеса в 2011-2012 гг., // Финансовая аналитика: проблемы и решения. -2013.- № 13. - С. 12-23.
38. Азманова Е.Г. Роль банков в развитии российского малого бизнеса, // Финансы и кредит. -2010.- № 45. - С. 25-37.
39. Акинфеева Е.В. Кластеры и проблемы их институционализации, // Экономика и предпринимательство. -2014.- № 1-1. - С. 6-18.
40. Александрова А.И. Концепция инновационного развития предпринимательства, // Российское предпринимательство. -2013.- № 14. - С. 4-14.
41. Архипенко К.О. Совершенствование системы государственной поддержки малого бизнеса России в контексте зарубежного опыта, // Экономика, предпринимательство и право. -2013.- № 3. - С. 3-13.
42. Ахобеков А.Х. Экономическая и правовая трактовка сущности кредита., // Финансовая аналитика: проблемы и решения. -2010.- № 17. - С. 13-19.
43. Афанасьев М. 24 съезд АРБ: «Антикризисная тактика и стратегия взаимодействие банков и регуляторов»

44. Багаев В.А. «Базель III»: неопределенность в процессе внедрения, // Российское предпринимательство. -2013.- № 2. - С. 42-47.

45. Бельков М.А. Понятия «потенциальный кредитный риск кредитного продукта» и «управление потенциальным кредитным риском кредитного продукта» при работе с субъектами малого и среднего предпринимательства, // Финансы и кредит. -2012.- № 15. - С. 32-43.

46. Бодрягина О. «Малыши» нынче в фаворите,// ЭЖ-ЮРИСТ . -2008.- № 15.

47. Большой экономический словарь. — М.: Институт новой экономики. А.Н. Азрилиян. 1997

48. Бочарова О. Н., Потокина С. А., Ланина О.И. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего предпринимательства на современном // Социально- экономические явления и процессы.- Тамбов - 2014. -№ 4.- С. 7-11.

49. Букин А.И. Налоги-старая песня о главном! // Российское предпринимательство. -2012.- № 6. - С. 81-86.

50. Бураков Д. В. Кредит в условиях цикличности экономического развития. Диссертация на соискателя ученой степени кандидата экономических наук.- М., 2013.-158 с.

51. Буров В.Ю. Этапы развития предпринимательства в дореволюционной России. // Российское предпринимательство. -2013.- № 22. - С. 159-167.

52. Валько Д. П. Трансформация банковских систем: Европейский опыт и Российская практика. Диссертация на соискателя ученой степени кандидата экономических наук.- М., 2014 -181 с.

53. Веретенцев Д.В. Система кредитования малого и среднего бизнеса в России: современное состояние, актуальные проблемы и пути совершенствования. // Финансовый менеджмент. -2011.- № 2. - С. 75-81.

54. Власов Г.Ю. Российский малый бизнес сегодня: условия выживания - действительная поддержка. // Российское предпринимательство. -2011.- № 6. - С. 44-50.

55. Власов И.П. Государственная финансовая поддержка малого и среднего бизнеса. // Финансы и кредит. -2009.- № 9. - С. 27-38.

56. Волков А.С. Искусство финансирования бизнеса. Выбор оптимальных схем.- М., 2006.-234 с.

57. Володин А.А., Баранникова Н.П., Бурмистрова Л.А. Справочник финансиста предприятия.- М: Инфра -М , 2002.-576 с.

58. Виницына В.В. Совершенствование механизма оценки эффективности реализации государственных программ, // Финансы и кредит. -2013.- № 6. - С. 5-14.

59. Ганебных Е.В. Франчайзинг как способ развития малого предпринимательства, // Российское предпринимательство. -2012.- № 19. - С. 113-119.

60. Гишкаева Л.Л. Некоторые положения теории предпринимательства, // Российское предпринимательство. -2013.- № 23. - С. 120-126.

61. Глезман Л.В., Зике Р.В. Организация банковского надзора в России, // Российское предпринимательство. -2012.- № 23. - С. 74-80.

62. Глушкова Н. Б. Банковское дело: Учебное пособие.- М.: Альфа Матер, 2005.-432 с.

63. Глянько Д.А. Формирование системы банковского кредитования начинающих предпринимателей на условиях прямого участия в капитале, // Российское предпринимательство. -2010.- № 10. - С. 18-23.

64. Голанков А.Н. Методические аспекты предоставления поручительств региональным фондам поддержки предпринимательства, // Финансы и кредит. -2010.- № 4. - С. 22-31.

65. Гоосен Е.В., Пахомова Е.О., Константян Л.Л. Малый бизнес: признаки и направления государственной политики, // Вестник КемГУ. -2010.- № 4. - С. 176-182.

66. Девятаев Н.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России, // Молодой ученый. -2013.- № 6. - С. 317-320.

67. Дробозина Л. А. Финансы: Учебник для вузов.- М.: ЮНИТИ, 2001.-527 с.

68. Евдокимова С.С. Система удалённого банковского обслуживания как инструмент многоформатного взаимодействия с клиентом, // Финансы и кредит, . -2013.- № 39. - С. 31-42.

69. Ермасова Н. Б., Ермасов С.В. Финансовый менеджмент. –М.:ЮРАЙТ, 2010.-542 с.

70. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2005.-332 с.

71. Жураковский А.С. Основы регулирования малого предпринимательства в России, // Вестник ТГУ. -2012.- № 2. - С. 157-160.

72. Заболоцкая В.В. Экономические основы кредитования предприятий малого бизнеса, // Дайджест-Финансы. -2011.- № 8. - С. 7-16.

73. Иконников В. В. Денежное обращение и кредит в СССР. - М.: Госфиниздат, 1962.- с. 60.

74. Калашников А.А. Современные проблемы развития малого и среднего бизнеса в России, // Региональная экономика: теория и практика. -2009.- № 38. - С. 51-63.

75. Казаков М. Проблемы и перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса. URL: http:// lf.rbc.ru

76. Карл Маркс. Капитал: критика политической экономии. Т 3.-М.: Эксмо.-2011.-1200 с.

77. Кетько Н.В., Зарафутдинов Р.Р. Проблемы и перспективы развития современного малого бизнеса в России, // Российское предпринимательство. -2011.- № 9. - С. 23-28.

78. Кибанова О.С., Ушакевич М. С.. Некоторые особенности кредитования малых предприятий. - Международная заочная научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодые ученые о современном финансовом рынке РФ».-2011.

79. Ковалев В. В. Финансы. - М.: Проспект, 2003.-320 с.

80. Конягин М.Н. Диагностика реализации специальных программ в банках с государственным участием.- Финансы и Кредит. -2013.- № 12. - С. 28-39.

81. Костыкова М. Ю. Особенности идентификации малого бизнеса как объекта банковского кредитования. - Воронежский государственный университет, 2014.

82. Лаврушин О.И., Деньги, кредит, банки. - 4-е изд., стер. - М.: Кнорус, 2010 320с.

83. Лаврушин О.И., Валенцева Н.И. Банковские риски.-М.: Кнорус, 2007.- 232 с.

84. Лаптаев В. В., Зановский С. С., Предпринимательское право.- М: Волтерс Клувер, 2006.- 560 с.

85. Майдан Н. В. Повышение эффективности венчурного финансирова (сегмент).// Проблемы современной экономики. . -2013.- № 4. - С. 192-195.

86. Макаров И. С. Совершенствование мониторинга риска по группам связанных заемщиков. // Банковские услуги. -2013.- № 5. - С. 31-33.

87. Макаров И. С. Стратегическое и тактическое управление кредитными рисками по связанным заемщикам. // Банковские услуги. -2013.- № 6. - С. 27-29.

88. Максимчук Е И. Банковские кредиты в развитии малого и среднего предпринимательства. // Российское предпринимательство. -2008.- № 12. - С. 4-8.

89. Малахов Д.А. Франчайзинговая стратегия становления малого предпринимательства.- Российское предпринимательство. -2008.- № 4. - С. 161-165.

90. Манухина А. В. Статистический анализ состояния и перспектив развития малого предпринимательства в регионах Российской Федерации. Диссертация на соискателя ученой степени кандидата экономических наук.- М., 2012.-173с.

91. Мацнев М. И. Особенности кредитования малого и среднего бизнеса в российских условиях. // Российское предпринимательство. -2011.- № 7. - С. 143-148.

92. Машков С. А. Закон о государственной поддержке малого предпринимательства. // Бухгалтер и закон. -2006.- № 5. - С. 3-12.

93. Мелехина П. Ю. Проблемы финансирования малого бизнеса в России.// Российское предпринимательство. -2011.- № 11. - С. 16-22.

94. Мигель А. А. Проблемы развития малого бизнеса в России и Калужской области. // Объединения предпринимателей Калужской области, 2014.

95. Мукосеев Д. В. Экономическая сущность и критерии определения малого предпринимательства // Современные научные исследования и инновации.- 2012.- № 5.

96. Москвин В. А. Кредитование инвестиционных проектов: Рекомендации для предприятий и коммерческих банков.-М.: Финансы и статистика, 2001.- 240 с.

97. Москвин В. А. О стандартизации банковских операций // Бизнес и банки.-1996.-№17.

98. Москвин В. А. Предприятие и коммерческий банк. Основы эффективного взаимодействия.- Пермь: Западно-Уральский институт экономики и права, 1998.

99. Москвин В. А. Проблема реструктуризации и банковские «болезни» // Деньги и кредит.-1999.-№3.

100. Мовсумов К. Р. Кредитование старт-апов как инструмент развития сегмента малого бизнеса в России. // Российское предпринимательство. - 2011.- № 8. - С. 24-30.

101. Нешитой А . С. Инвестиции.- М.: Дашков и К, 2007.-372 с.

102. Пашковский В.С. Деньги. Кредит. Банки.- М.: Финансы и Статистика, 2002-362 с.

103. Пащенко Е. В. Start-up– новый уровень развития экономики. // Банковские услуги. -2012.- № 8. - С. 22-25.

104. Пащенко Е. В. Механизм кредитования: в фокусе внимания малый бизнес. // Российское предпринимательство. -2012.- № 16. - С. 55-60.

105. Пащенко Е.В. Проект «Микрокредит»- помощь малому бизнесу. // Банковские услуги. -2012.- № 7. - С. 24-27.

106. Пащенко Е. В. Проблемы финансирования и развития индустриальных парков в России. // Российское предпринимательство. -2014.- № 7. - С. 42-47.

107. Поляк Г. Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит.-М.: Юнити-Дана, 2011.- 640 с.

108. Процко Е. В. Снижение рисков кредитования корпоративных заемщиков коммерческого банка с использованием процедур андеррайтинга. // Финансы и кредит. -2013.- № 34. - С. 30-42.

109. Прытин Д. Крупнейшие банки на рынке кредитования малого и среднего бизнеса в I полугодии 2010 г. URL: http: //rating.rbcdaily.ru.

110. Радюкова Я. Ю., Гурова О. С. Пути повышения конкурентоспособности банковских структур в современных российских условиях // Социально-экономические явления и процессы. – Тамбов - 2013. - №4.

111. Романовский М. В. Финансы, денежное обращение и кредит.- М.: Дашков и К, 2006.-544 с.

112. Соколинская Н.Э., Гурина Л.А. Основы банковского дела.- Финансовая академия при правительстве РФ, 2003.- 73 с.

113. Салин В. Н., Ситникова О. Ю. Техника финансово-экономических расчетов.- М.: Финансы и статистика, 2002.-112 с.

114. Самсонов Н. Ф. Финансы, денежное обращение и кредит.- М.: ИНФРА-М, 2003. – 302 с.

115. Сенчагов В. К., Архипов А. И. Финансы, денежное обращение и кредит.- М.: ИНФРА-М, 2007.-356 с.

116. Смирнова Н. А. Специфика кредитования малого бизнеса в России в начале XXI века (на области) // Научный диалог. – 2014. – № 7 (31) : Экономика. Право. – С. 73–83.

117. Соломин С. К. Банковский кредит: проблемы теории и практики.- Юстицинформ, 2009.-345 с.

118. Суранов С. Кредитование малого и среднего бизнеса можно оздоровить. // Экономика и жизнь. -2013.- №30. - С. 10-13.

119. Тавасиев А. М. Банковское дело.- М.: ЮНИТИ, 2005.-673 с.

120. Тавасиев А. М., Мазурина Т. Ю., Бычков В. П. Банковское кредитование.-М.: ИНФРА-М, 2010.-656 с.

121. Тавасиев А.М. Коммерческие банки России: кризис управления. Бизнес и Банки.-1997.-№11

122. Терминологический словарь банковских и финансовых терминов. 2011.

123. Тосунян Г. А., Викулин А. Ю., Экмалян А. М. Банковское право РФ, 2003.-448 с.

124. Трошин А. Н. Финансы и кредит.- М.: ИНФРА-М, 2009.-408 с.

125. Узденова Ф. М. Банки и малый бизнес: проблемы и перспективы. // Региональная экономика: теория и практика. -2012.- № 9. - С. 41-53.

126. Улюкаев С.С. Базель III и новые тенденции в банковской деятельности. // Финансы и кредит. -2013.- № 11. - С. 31-42.

127. Утамурадова А. Н. Финансовая поддержка малого бизнеса. // Финансы и кредит. -2009.- № 13. - С. 28-41.

128. Хесус Уэрта Де Сота. Деньги, банковский кредит и экономические циклы.-Челябинск: Социум,2008.-663 с.

129. Хвостиков А. Г. Малый бизнес в России: перспективы и надежды. // Российское предпринимательство. -2012.- № 2. - С. 97-100.

130. Чибисов А. А. Проблемы банковского кредитования малого бизнеса. // Финансы и кредит. -2010.- № 6. - С. 27-36.

131. Шевчук А. Д. Финансы и Кредит.- М.: РИОР, 2006.-415 с.

132. Шенгер Ю. Е. Очерки советского кредита.-М.: Госфиниздат, 1961.

133. Шпынова А. И. Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт. - М., ПОЛПРЕД Справочники, 2009.- 156с.
134. Штейншлейгер В. С. К вопросу о теоретических основах курса «Денежное обращение и кредит СССР». // Деньги и Кредит. -1981.- № 1. - С. 31.
135. Южакова Т. В. Малый бизнес и коммерческие банки: состояние, проблемы, пути взаимодействия. – Тюмень: Ассоциация креди Тюменской области, 2004.
136. Яснов А. В. Особенности банковского кредитования малого бизнеса // электронное научное издание « Труд МЭЛИ: электронный журнал». - 2013.
137. Velu H.A.F. The Development Process of The Personally Managed Enterprise. – European Foundation for Management Development's, 10th Seminar on Small Business, 1980, p. 1–21.
138. Сайт компании [электронный ресурс] режим доступа www.gks.ru 20.11.2014г.
139. Сайт компании [электронный ресурс] режим доступа www.kalugastat.gks.ru_20.11.2014г.
140. Сайт компании [электронный ресурс] режим доступа www.pmp.admobl.kaluga.ru 20.11.2014г.
141. Сайт компании [электронный ресурс] режим доступа www.mspmo.ru 20.11.2014г.
142. Сайт компании [электронный ресурс] режим доступа www.cbr.ru 20.11.2014г.
143. Сайт компании [электронный ресурс] режим доступа www.i2r.ru/static 20.11.2014г.
144. Сайт компании [электронный ресурс] режим доступа www.sberbank.ru 20.11.2014г.
145. Сайт компании [электронный ресурс] режим доступа http://www.pmp.admoblkaluga.ru/ 20.11.2014г.

146. Сайт компании [электронный ресурс] режим доступа www.уровень-инфляции.рф 20.11.2014г.
147. Сайт компании Интерфакс [электронный ресурс] режим доступа www.spark-interfax.ru 20.11.2014г.
148. Сайт компании [электронный ресурс] режим доступа www.veb.ru 20.11.2014г.
149. Программа: ГБК (Главная бухгалтерская книга).
150. Программа: ИАСК-кредитование.
151. Программа: АС-филиал.
152. Программа: CRM-корпоративный.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Структура малого бизнеса, количество зарегистрированных предприятий на анализируемой территории (по СПАРК)

п/п	Наименование по видам деятельности	01.01. 2014	01.01. 2013	01.01. 2012	01.01. 2011	01.01. 2010	01.01. 2009
1	Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	395	380	375	364	362	362
2	Добыча прочих полезных ископаемых	38	26	25	23	22	22
3	Производство пищевых продуктов, включая напитки	151	138	135	132	132	132
4	Текстильное производство	26	16	16	15	14	14
5	Производство одежды; выделка и крашение меха	64	52	51	46	46	46
6	Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели	85	74	73	64	62	61
7	Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	25	25	25	25	25	25
8	Издательская и полиграфическая деятельность, тиражирование записанных носителей информации	170	119	118	113	110	110
9	Химическое производство	70	58	57	52	52	52
10	Производство резиновых и пластмассовых изделий	111	99	98	93	90	90
11	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	80	80	80	74	74	72
12	Металлургическое производство	19	8	8	7	7	7
13	Производство готовых металлических изделий	151	136	131	121	120	118

п/п	Наименование по видам деятельности	01.01. 2014	01.01. 2013	01.01. 2012	01.01. 2011	01.01. 2010	01.01. 2009
14	Производство машин и оборудования	111	96	92	87	85	85
15	Производство электрических машин и электрооборудования	57	46	45	43	42	42
16	Производство аппаратуры для радио, телевидения и связи	23	13	13	12	12	12
17	Производство изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, часов	52	42	42	39	39	39
18	Производство мебели и прочей продукции, не включенной в другие группировки	70	59	58	53	53	53
19	Обработка вторичного сырья	32	21	20	19	19	19
20	Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	53	42	41	40	39	39
21	Сбор, очистка и распределение воды	22	11	10	10	10	10
22	Строительство	952	862	822	753	730	729
23	Торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	198	177	165	150	149	149
24	Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	994	954	922	837	803	800
25	Розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	790	742	702	659	643	634

П/п	Наименование по видам деятельности	01.01. 2014	01.01. 2013	01.01. 2012	01.01. 2011	01.01. 2010	01.01. 2009
26	Деятельность гостиниц и ресторанов	241	224	217	186	184	181
27	Деятельность сухопутного транспорта	155	138	133	127	126	126
28	Вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность	325	299	294	276	272	268
29	Связь	59	46	44	41	38	37
31	Операции с недвижимым имуществом	1152	1 118	1 106	1 062	1 048	1 044
32	Аренда машин и оборудования без оператора; прокат бытовых изделий и предметов личного пользования	27	26	25	25	23	23
33	Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	154	151	149	140	140	140
34	Научные исследования и разработки	220	218	217	194	193	193
35	Предоставление прочих видов услуг	626	606	591	554	544	531
38	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	141	140	139	129	129	129
39	Удаление сточных вод, отходов и аналогичная деятельность	49	48	47	41	39	38
41	Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	209	205	202	187	187	184
42	Предоставление персональных услуг	62	60	59	56	53	53
43	Прочие, не имеющие заемных средств (доля в структуре менее 0,5)	28	15	15	15	15	15
	ИТОГО	8187	7 570	7 362	6 864	6 731	6 684
	Динамика роста	108	103	107	102	101	100

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Структура малого бизнеса по видам деятельности на анализируемой территории

П/п	Наименование по видам деятельности	На 01.01.2014 количество предприятий	Уд. Вес в общем количестве (%)
1	Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	395	4,7
2	Добыча прочих полезных ископаемых	38	0,3
3	Производство пищевых продуктов, включая напитки	151	1,7
4	Текстильное производство	26	0,2
5	Производство одежды; выделка и крашение меха	64	0,7
6	Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели	85	0,9
7	Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	25	0,3
8	Издательская и полиграфическая деятельность, тиражирование записанных носителей информации	170	1,5
9	Химическое производство	70	0,7
10	Производство резиновых и пластмассовых изделий	111	1,2
11	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	80	1,0
12	Металлургическое производство	19	0,1
13	Производство готовых металлических изделий	151	1,7
14	Производство машин и оборудования	111	1,2
15	Производство электрических машин и электрооборудования	57	0,6
16	Производство аппаратуры для радио, телевидения и связи	23	0,2
17	Производство изделий медицинской Техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, часов	52	0,5
18	Производство мебели и прочей продукции, не включенной в другие группировки	70	0,7
19	Обработка вторичного сырья	32	0,3
20	Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	53	0,5
21	Сбор, очистка и распределение воды	22	0,1
22	Строительство	952	11,0
23	Торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	198	2,3
24	Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	994	12,0

П/п	Наименование по видам деятельности	На 01.01.2014 количество предприятий	Уд. Вес в общем количестве (%)
25	Розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	790	9,5
26	Деятельность гостиниц и ресторанов	241	2,8
27	Деятельность сухопутного транспорта	155	1,8
28	Вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность	325	3,7
29	Связь	59	0,6
31	Операции с недвижимым имуществом	1152	13,8
32	Аренда машин и оборудования без оператора; прокат бытовых изделий и предметов личного пользования	27	0,3
33	Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	154	1,9
34	Научные исследования и разработки	220	2,7
35	Предоставление прочих видов услуг	626	7,6
38	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	141	1,7
39	Удаление сточных вод, отходов и аналогичная деятельность	49	0,6
41	Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	209	2,6
42	Предоставление персональных услуг	62	0,8
43	Прочие, не имеющие заемных средств (доля в структуре менее 0,5)	28	5,0
	ИТОГО	8187	100,0

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Качество кредитного портфеля заемщиков сегмента малый бизнес в Обнинском отделении ОАО «Сбербанка России», млн руб.

п/п	Наименование по видам деятельности	01.01.2014		01.01.2013		01.01.2012		01.01.2011		01.01.2010		01.01.2009	
		Порт-фель	Просро-ченная задол-женность	Порт-фель	Просро-ченная задол-женность	Порт-фель	Просро-ченная задол-женность	Порт-фель	Просро-ченная задол-женность	Порт-фель	Просро-ченная задол-женность	Порт-фель	Просро-ченная задол-женность
1	Сельское хозяйство, охота и предостав-ление услуг в этих областях	525	16	597	9	623	11	648	9	328	8	115	38
2	Производство пищевых продуктов, включая напитки	222	5	167	12	27	0	22	9	0	0	24	23
3	Химическое производство	367	0	380	7	0	0	0	0	6	3	0	6
4	Производство готовых металлических изделий	41	0	43	0	38	0	33	0	31	5	25	0
5	Производство аппаратуры для радио, телевидения и связи	1	0	3	0	1	29	4	0	2	0	2	0
6	Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	0	0	0	0	0	0	6	3	0	20	2	0

7	Строительство	188	23	213	9	112	16	40	27	14	39	7	41
8	Вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность	17	0	20	0	0	0	2	30	0	32	0	30
9	Прочие виды деятельности не имеющие просроченную задолженность	786		222		248		192		49		227	
	ИТОГО	2179	107	1952	67	983	56	928	88	451	122	398	156
	Удельный вес просроченной задолженности		5		3		6		9		27		39
			40		11		-32		-34		-33		1

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Сумма и удельный вес Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» в общей структуре кредитов и займов на анализируемой территории

п/п	Наименование по видам деятельности	01.01.2014			01.01.2013			01.01.2012			01.01.2011			01.01.2010			01.01.2009		
		Всего займы и кредит (млн руб.)	В т.ч. Сбербанк (млн руб.)	Доля Сбербанка (%)	Всего займы и кредит (млн руб.)	В т.ч. Сбербанк (млн руб.)	Доля Сбербанка (%)	Всего займы и кредит (млн руб.)	В т.ч. Сбербанк (млн руб.)	Доля Сбербанка (%)	Всего займы и кредит (млн руб.)	В т.ч. Сбербанк (млн руб.)	Доля Сбербанка (%)	Всего займы и кредит (млн руб.)	В т.ч. Сбербанк (млн руб.)	Доля Сбербанка (%)	Всего займы и кредит (млн руб.)	В т.ч. Сбербанк (млн руб.)	Доля Сбербанка (%)
1	Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	3278	525	16	3014	597	20	3200	623	19,5	3276	648	19,8	3237	328	10,1	1978	115	5,8
2	Добыча прочих полезных ископаемых	377	0	0	398	0	0	370	0	0,0	349	0	0,0	349	20	5,7	367	0	0,0
3	Производство пищевых продуктов, включая напитки	1271	222	17	1138	167	15	1216	27	2,2	1344	22	1,6	1397	0	0,0	1111	24	2,2
4	Текстильное производство	63	0	0	60	0	0	83	0	0,0	88	6	6,8	52	0	0,0	48	0	0,0
5	Производство одежды; выделка и крашение меха	4	2	55	4	3	70	4	1	26,4	4	1	26,4	4	1	26,4	4	1	26,4
6	Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели	41	18	44	32	16	49	44	20	44,6	48	17	35,4	22	1	4,6	33	18	54,5

7	Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	10	0	0	10	0	0	10	0	0,0	10	0	0,0	10	0	0,0	10	5	52,6
8	Издательская и полиграфическая деятельность, тиражирование записанных носителей информации	157	98	62	123	1	1	157	0	0,0	157	0	0,0	156	0	0,0	156	0	0,0
9	Химическое производство	1298	367	28	1322	380	29	1377	0	0,0	1317	0	0,0	1187	6	0,5	1258	0	0,0
10	Производство резиновых и пластмассовых изделий	249	2	1	183	5	3	250	7	2,9	234	7	3,2	248	0	0,0	132	4	2,7
11	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	285	67	24	290	4	1	279	0	0,0	202	0	0,0	163	0	0,0	177	1	0,3
12	Металлургическое производство	6	0	0	6	0	0	6	0	0,0	6	0	0,0	6	0	0,0	6	0	0,0
13	Производство готовых металлических изделий	164	41	25	170	43	25	150	38	25,4	144	33	22,8	170	31	18,0	139	25	18,2
14	Производство машин и оборудования	92	50	54	90	0	0	88	0	0,5	56	47	83,2	49	0	0,0	32	38	119,5

15	Производство электрических МАШИН И ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ	69	7	10	80	11	14	58	0	0,0	67	0	0,0	35	1	3,4	76	3	4,5
16	Производство аппаратуры для радио, телевидения и связи	5	1	21	4	3	66	4	1	12,5	5	4	72,9	5	2	41,7	5	2	41,7
17	Производство изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, часов	13	9	70	12	11	95	18	13	72,2	17	10	58,5	11	0	0,0	27	9	33,3
18	Производство мебели и прочей продукции, не включенной в другие группировки	3	0	0	3	0	0	3	0	0,0	3	0	0,0	3	0	0,0	3	0	0,0
19	Обработка вторичного сырья	3	0	0	3	0	0	3	0	0,0	3	0	0,0	3	3	100,0	3	0	0,0
20	Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	59	0	0	60	0	0	55	0	0,0	54	6	10,2	58	0	0,0	47	2	3,4
22	Строительство	928	188	20	1028	213	21	975	112	11,5	917	40	4,4	695	14	2,1	692	7	1,1

24	Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	570	360	63	543	293	54	562	31	5,5	544	27	5,0	525	29	5,4	448	19	4,1
25	Розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	403	89	22	400	81	20	398	44	11,1	385	39	10,1	398	3	0,8	396	79	19,9
26	Деятельность гостиниц и ресторанов	41	23	56	44	26	59	45	0	0,0	39	0	0,0	27	0	0,0	19	8	43,7
27	Деятельность сухопутного транспорта	214	6	3	200	2	1	222	0	0,0	201	0	0,0	216	0	0,0	203	12	5,8
28	Вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность	117	17	15	123	20	16	143	0	0,0	111	2	1,5	98	0	0,0	96	0	0,0
29	Связь	6	1	12	6	1	15	6	0	0,0	6	0	0,0	3	0	0,0	3	0	0,0
31	Операции с недвижимым имуществом	1487	40	3	1500	29	2	1398	23	1,6	1317	10	0,8	1322	0	0,0	1486	23	1,6

32	Аренда машин и оборудования без оператора; прокат бытовых изделий и предметов личного пользования	10	10	100	10	10	100	10	10	100,0	10	10	100,0	10	10	100,0	10	0	0,0
33	Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	5	0	0	5	0	0	5	0	0,0	5	0	0,0	5	0	0,0	5	0	0,0
34	Научные исследования и разработки	18	0	0	18	0	0	18	0	2,0	16	0	0,0	3	0	12,5	3	0	0,0
35	Предоставление прочих видов услуг	405	2	1	400	5	1	400	8	2,1	387	0	0,0	376	0	0,0	383	0	0,0
38	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	33	30	90	34	33	97	33	24	72,1	32	0	0,0	32	0	0,0	30	3	9,9
39	Удаление сточных вод, отходов и аналогичная деятельность	1	1	100	1	1	100	1	1	100,0	1	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0
41	Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	12	0	0	12	0	0	12	0	0,0	12	0	0,0	10	0	0,0	10	0	0,0
42	Прочее	213	2	1	207	0	0	323	0	0,0	327	0	0,0	290	0	0,0	204	0	0,0
	ИТОГО	11909	2179	18	11532	1952	17	11926	984	8,2	11693	927	7,9	11174	449	4,0	9599	398	4,1

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Минимальная сумма кредита и %-ная ставка в банках на анализируемой территории (составлено автором)

Наименование банка	Минимальная сумма кредита, руб.	%-ная ставка по кредиту
АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)	300 000	21–22
ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК»	1 000 000	14–16
ОАО «РГС Банк»	300 000	15,75
ОАО КБ «КЕДР»	300 000	18,5–22,7
АКБ «СОЮЗ» (ОАО)	500 000	14–18
ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»	150 000	От 16
«Дил-банк» (ООО)	1 000 000	От 18
ООО КБ «СИНКО-БАНК»	1 000 000	16–18
ОАО «МДМ Банк»	150 000	19–23*
ОАО «АЛЬФА-БАНК»	750 000	От 20,5
ВТБ 24 (ЗАО)	100 000	21,5
ОАО АКБ «РОСБАНК»	100 000	19,5–22,9
Банк «Возрождение» (ОАО)	300 000	15–16
ОАО «Транскапиталбанк»	300 000	15–16
КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)	300 000	11,7–16
ОАО «УРАЛСИБ»	500 000	14,05
ОАО «Промсвязьбанк»	1 500 000	14,9
ОАО «Сбербанк России»	500 000**	14,76
ЗАО «Райффайзенбанк»	100 000	18,9–24,9
ОАО «МТС-Банк»	300 000	20,5–23,5
ОАО «АК БАРС» БАНК	500 000	16
ЗАО «Банк Интеза»	150 000	17,5–21
ЗАО «ГЕНБАНК»	100 000	20,0–23,0
ОАО «Банк ЗЕНИТ»	300 000	20.0
ПромТрансБанк (ООО)	150 000	10,71
ЗАО «Сургутнефтегазбанк»	1 500 000	15
КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	2 000 000	14,9–16,7
«РИАБАНК» (ЗАО)	100 000	18
АКБ «НАЦКОРПБАНК» ОАО	2 000 000	15
ОАО «НВК банк»	500 000	17
(ОАО) «Восточный экспресс-банк»	100 000	20,5
Банк «Возрождение» (ОАО)	300 000	15
(ОАО) «Уралсиб»	500 000	14,0
(ЗАО) «Райффайзен банк»	100 000	18,9
(ООО) «Внешпромбанк»	50 000	17,0

* Для заемщика, не оформившего страхование жизни и утраты трудоспособности – 19–23% в зависимости от срока кредитования; для заёмщика, имеющего страховку – 16–20%.

** Минимальная сумма кредита для сельхозпроизводителей 150 000 руб., для остальных заёмщиков – 500 000 руб.

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Кредитные обязательства малого бизнеса в разрезе отраслей на анализируемой территории (млн руб.)

Период	01.01.2014		01.01.2013		01.01.2012		01.01.2011		01.01.2010		01.01.2009	
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	28%	3278	26%	3014	27%	3200	28%	3276	29%	3237	21%	1978
Добыча прочих полезных ископаемых	3%	377	3%	398	3%	370	3%	349	3%	349	4%	367
Производство пищевых продуктов, включая напитки	11%	1271	10%	1138	10%	1216	11%	1344	13%	1397	12%	1111
Текстильное производство	1%	63	1%	60	1%	83	1%	88	0%	52	1%	48
Издательская и полиграфическая деятельность, тиражирование записанных носителей информации	1%	157	1%	123	1%	157	1%	157	1%	156	2%	156
Химическое производство	11%	1298	11%	1322	12%	1377	11%	1317	11%	1187	13%	1258
Производство резиновых и пластмассовых изделий	2%	249	2%	183	2%	250	2%	234	2%	248	1%	132
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	2%	285	3%	290	2%	279	2%	202	1%	163	2%	177
Производство готовых металлических изделий	1%	164	1%	170	1%	150	1%	144	2%	170	1%	139
Производство машин и оборудования	1%	92	1%	90	1%	88	0%	56	0%	49	0%	32
Производство электрических машин и электрооборудования	1%	69	1%	80	0%	58	1%	67	0%	35	1%	76

Строительство	8%	928	9%	1028	8%	975	8%	917	6%	695	7%	692
Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	5%	570	5%	543	5%	562	5%	544	5%	525	5%	448
Розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	3%	403	3%	400	3%	398	3%	385	4%	398	4%	396
Деятельность сухопутного транспорта	2%	214	2%	200	2%	222	2%	201	2%	216	2%	203
Вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность	1%	117	1%	123	1%	143	1%	111	1%	98	1%	96
Операции с недвижимым имуществом	12%	1487	13%	1500	12%	1398	11%	1317	12%	1322	15%	1486
Предоставление прочих видов услуг	3%	405	3%	400	3%	400	3%	387	3%	376	4%	383
Прочие, чья доля менее 0,5%	2%	211	2%	205	3%	322	3%	327	3%	289	2%	203
ИТОГО	100%	11 909	100%	11 532	100%	11 926	100%	11 693	100%	11 174	100%	9 599
Динамика роста		103		97		102		105		116		100

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Отчет о прибылях и убытках ООО «Росспецизделие»

Наименование показателя	Код строки (старый / новый)	1 кв. 2013	2 кв. 2013	3 кв. 2013	4 кв. 2013	1 кв. 2014
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (без НДС)	10 / 2110	95 473	171 147	257 130	354 081	84 129
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	20 / 2120	85 514	148 900	222 114	307 235	71 320
Валовая прибыль	**29 / 2100**	**9 959**	**22 247**	**35 016**	**46 846**	**12 810**
Коммерческие расходы	30 / 2210	9 342	10 105	13 360	15 350	10 202
Управленческие расходы	40 / 2220	1 954	2 297	3 209	3 464	938
Прибыль (убыток) от реализации	**50 / 2200**	**-1 337**	**9 845**	**18 447**	**28 032**	**1 670**
Прочие доходы и расходы	**60 – 70 + 80 + 90 – – 100 / 2320 – 2330 + + 2310 + 2340 – 2350**	**3 560**	**2 755**	**1 126**	**-89**	**-470**
– Проценты к получению	60 / 2320					
– Проценты к уплате	70 / 2330	567	1 141	1 918	2 574	518
– Доходы от участия в других организациях	80 / 2310					
– Прочие доходы	90 / 2340	4 700	4 851	4 882	7 011	750
– Прочие расходы	100 / 2350	573	955	1 838	4 526	702
Прибыль (убыток) до налогообложения	**140 / 2300**	**2 223**	**12 600**	**19 573**	**27 943**	**1 200**
Отложенные налоговые активы	141 / 2450					
Отложенные налоговые обязательства	142 / 2430 + 2460					
Налог на прибыль	150 / 2410	109	333	707	1 177	32
Чистая прибыль (убыток) отчетного года	**190 / 2400**	**2 114**	**12 267**	**18 866**	**26 766**	**1 168**

ПРИЛОЖЕНЕНИЕ 8

Бухгалтерский баланс ООО «Росспецизделие»

АКТИВ	Код строки (старый/новый)	1 кв. 2013	2 кв. 2013	3 кв. 2013	4 кв. 2013	1 кв. 2014
I. Внеоборотные активы						
Нематериальные активы	110 / 1110	0	0	0	0	0
Результаты исследований и доработок	/1120	0	0	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	/1130	0	0	0	0	0
Материальные поисковые активы	/1140	0	0	0	0	0
Основные средства	120 / 1150 – 130	128	87	58	280	261
Незавершенное строительство	130 / 130	0	0	0	0	0
Доходные вложения в материальные ценности	135 / 1160	0	0	0	0	0
Долгосрочные финансовые вложения	140 / 1170	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	145 / 1180	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	150 / 1190	0	0	0	0	0
Итого по разделу I	**190 / 1100**	**128**	**87**	**58**	**280**	**261**
II. Оборотные активы						
Запасы, в т.ч.:	210 / 1210	139 006	136 689	141 736	140 633	128 734
– сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211 /	139 006	136 689	141 736	140 633	128 734
– животные на выращивании и откорме	212 /	0	0	0	0	0
– издержки в незавершенном производстве	213 /	0	0	0	0	0
– готовая продукция и товары для перепродажи	214 /	0	0	0	0	0
– товары отгруженные	215 /	0	0	0	0	0
– расходы будущих периодов	216 /	0	0	0	0	0
– прочие запасы и издержки	217 /	0	0	0	0	0
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220 / 1220	108	112	116	120	131

АКТИВ	Код строки (старый/новый)	1 кв. 2013	2 кв. 2013	3 кв. 2013	4 кв. 2013	1 кв. 2014
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), в т.ч.:	230 / 1230	0	0	0	0	0
– покупатели и заказчики	231 /	0	0	0	0	0
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240 / 1230	63 206	65 702	56 582	38 652	35 225
– покупатели и заказчики	241 /	63 206	65 702	56 582	38 652	35 225
Краткосрочные финансовые вложения	250 / 1240	326	326	326	326	326
Денежные средства	260 / 1250	3 194	3 333	3 797	6 176	2 601
Прочие оборотные активы	270 / 1260	5 953	6 592	7 170	7 873	6 491
Итого по разделу II	**290 / 1200**	**211 793**	**212 754**	**209 727**	**193 780**	**173 508**
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	**300 / 1600**	**211 921**	**212 841**	**209 785**	**194 060**	**173 769**
ПАССИВ	Код строки (старый/новый)	1 кв. 2013	2 кв. 2013	3 кв. 2013	4 кв. 2013	1 кв. 2014
III. Капитал и резервы						
Уставный капитал	410 / 1310	10	10	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411 / 1320	0	0	0	0	0
Добавочный капитал	420 / 1340 + 1350	0	0	0	0	0
Резервный капитал	430 / 1360	2	2	2	2	2
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470 / 1370	53 495	51 936	53 304	54 034	57 055
Целевое финансирование	480 /	0	0	0	0	0
Итого по разделу III	**490 / 1300**	**53 507**	**51 948**	**53 316**	**54 046**	**57 067**
IV. Долгосрочные обязательства		0	0	0	0	0
Займы и кредиты	510 / 1410	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	515 / 1420	0	0	0	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	520 / 1450	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	**590 / 1410 + + 1420 + 1450**	0	0	0	0	0

ПАССИВ	Код строки (старый/новый)	1 кв. 2013	2 кв. 2013	3 кв. 2013	4 кв. 2013	1 кв. 2014
V. Краткосрочные обязательства		0	0	0	0	0
Займы и кредиты	610 / 1510	20 025	20 019	30 027	20 023	20 023
Кредиторская задолженность, в т.ч.:	620 / 1520	136 649	138 062	124 703	118 883	95 029
– поставщики и подрядчики	621 /	136 649	138 062	124 703	118 883	95 029
– задолженность перед персоналом организации	622 /	0	0	0	0	0
– задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623 /	0	0	0	0	0
– задолженность по налогам и сборам	624 /	0	0	0	0	0
– прочие кредиторы	625 /	0	0	0	0	0
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630 /	0	0	0	0	0
Доходы будущих периодов	640 / 1530	0	0	0	0	0
Резервы предстоящих расходов и платежей	650 / 1540 + 1430	1 168	1 522	1 426	816	1 428
Прочие краткосрочные пассивы	660 / 1550	572	1 290	313	292	222
Итого по разделу V	**690 / 1510 + 1520 + 1530 + 1540 + + 1430 + 1550**	**158 414**	**160 893**	**156 469**	**140 014**	**116 702**
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	**700 / 1700**	**211 921**	**212 841**	**209 785**	**194 060**	**173 769**

ПРИЛОЖЕНИЕ 9

Анализ пассивов баланса Обнинского отделения ОАО «Сбербанк России» (составлено автором)

	Сумма по виду вклада (тыс. руб.)	Средняя процентная ставка размещения, в годовых (%)
Пассивы юридических лиц		
Остатки на счетах юридических лиц без начисления процентов	1980083	0,01
Остатки на счетах юридических лиц с начислением процентов	702610	4,72
Депозит Классический	1724589	7,33
Депозит Пополняемый	1290248	5,18
Депозит Отзываемый	447116	4,88
Депозит на иных условиях	242720	7,15
Итого юридических лиц	**6387365**	**4,18**
Пассивы физических лиц		
Вклады до востребования Сбербанк России	4969451	0,01
Вклады универсальный Сбербанк России	2559374	0,01
Online вклад Сохраняй	2559374	6,36
Online вклад Пополняй	2132812	6,22
Online вклад Управляй	1492968	5,61
Депозит на иных условиях	853125	7,01
Вклад Подари жизнь	3412499	6,56
Вклад Мультивалютный	810468	3,11
Вклад Сберегательный счет	2538046	1,90
Итого физических лиц	**21328116**	**3,68**
Итого юридических и физических лиц	**27708481**	**3,8**