**Введение**

Переход России к рыночной экономике, повышение эффективности ее функционирования, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без использования и дальнейшего развития кредитных отношений.

Кредитные операции – самая доходная статья банковского бизнеса. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов акционерам банка. Банки предоставляют кредиты различным юридическим и физическим лицам из собственных, заемных и привлеченных ресурсов.

Кредит стимулирует развитие производительных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения воспроизводства на основе достижений научно-технического прогресса. Без кредитной поддержки невозможно обеспечить быстрое и цивилизованное становление хозяйств, предприятий, внедрение других видов предпринимательской деятельности на внутригосударственном и внешнем экономическом пространстве.

Кредитная деятельность – один из важнейших, конституирующих само понятие банка признаков. Уровень организации кредитного процесса – едва ли не лучший показатель работы банка и качества его менеджмента.

Предприятия малого и среднего бизнеса являются одними из наиболее активных и динамично развивающихся субъектов экономики России. Перспективы кредитования малого бизнеса определяются динамикой его развития. Численность малых и средних предприятий растет от года к году.

Согласно опросам независимых экспертов, каждый второй представитель малого и среднего бизнеса считает, что ему необходимо дополнительное финансирование, которое удобнее всего получить посредством кредитования. Понимая важность развития и роста предприятий малого и среднего бизнеса для экономики, а так же высоко оценивая заложенный в них потенциал, кредитование малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений для многих банков. Этим и обусловлена актуальность выбранной темы.

Цель исследования – изучить механизм кредитования малого и среднего бизнеса в России.

Данная цель предполагает решение следующих задач:

– рассмотреть виды и формы кредитования МСБ;

– провести статистический анализ кредитования МСБ в России;

– ознакомиться финансированием малого и среднего бизнеса в России;

– привести краткую характеристику деятельности ОАО «Русь-Банк»;

– проанализировать кредитную деятельность банка в сфере МСБ;

– изучить методику оценки кредитоспособности заемщика;

– выделить проблемы кредитования бизнеса;

– рассмотреть государственные меры стимулирования рынка кредитования МСБ;

– ознакомиться с финансовой поддержкой малого и среднего бизнеса.

Предмет исследования – кредитование малого и среднего бизнеса в России.

Объект исследования – методика кредитования предприятий малого и среднего бизнеса ОАО «Русь-Банк».

При выполнении выпускной квалификационной работы применялся метод анализа процедуры предоставления кредитов субъектам малого и среднего бизнеса ОАО «Русь-Банк», использовались данные годовых отчетов 20075–2009 гг.

Комплексный характер работы основан на действующем законодательстве, подзаконных нормативных актах. При написании выпускной квалификационной работы были использованы Федеральные Законы РФ и Постановления Правительства РФ, инструкции, письма, положения и указания ЦБ РФ и ОАО «Русь-Банк» по исследуемой проблеме.

Основой настоящей дипломной работы являются общенаучные методы исследования: диалектический, системный, монографический, анализ рядов динамики, расчет относительных величин.

кредитование бизнес заемщик кредитоспособность

**1. Теоретические основы кредитования малого и среднего бизнеса в российской федерации**

**1.1 Виды и формы кредитования МСБ**

Под кредитом следует понимать отношения, связанные с предоставлением кредитором на основании соответствующего договора ресурсов (высвобождаемых в процессе кругооборота капитала) заемщику для их использования на платной основе и на условиях возвратности в целях получения дополнительного экономического эффекта [17, с. 23].

Кредитные отношения банка с предприятием оформляются договором. Субъектами кредитных отношений могут быть предприятия (независимо от форм собственности), являющиеся юридическими лицами, с одной стороны, и коммерческие банки, с другой. Важным условием для заключения такого договора является представление в банк документа налогового органа о том, что он имеет заявление предприятия о желании получить ссуду у данного банка.

Как правило, предприятие пользуется кредитом, предоставляемым банком, в котором открыт его расчетный счет. Но оно вправе получить кредит и в другом банке: переход на договорные кредитные отношения явился важным фактором демократизации хозяйственных связей, позволил наиболее полно использовать экономические методы во взаимоотношениях банка и предприятия с учетом их прав и интересов.

Однако, сфера применения кредитного договора ограничена. Согласно пункту 1 статьи 819 ч. 2 ГК, во-первых, кредиторами по такому договору могут выступать только банки и другие кредитные организации и, во-вторых, кредитный договор может устанавливать лишь сугубо денежное обязательство. К договорам, содержащим обязанность предоставить в кредит вещи иные, чем деньги, применяются специальные правила о товарном кредите, имеющем свои особенности, в том числе специальную область применения.

После того, как деньги по кредитному договору получены заемщиком, на него возлагаются обязанности возвратить полученную сумму и уплатить проценты на нее. Порядок, сроки и другие условия исполнения таких обязанностей урегулированы правилами о займе.

Развитие рыночных отношений существенно изменило права банков и предприятий в определении объектов кредитования: в настоящее время ими могут быть любые потребности предприятия. В кредитных отношениях устранены имевшиеся при государственной банковской системе ограничения. Во главу угла поставлена эффективность кредита, а также материальная заинтересованность как предприятия, так и банка.

Несмотря на это, банковским кредитом не должны покрываться финансовые потребности предприятий, вызванные убытками: произведенная продукция, не имеющая сбыта, неиспользуемые остатки товарно-материальных ценностей. К сожалению, в сложившейся ситуации в экономике многие коммерческие банки ограничивают свою деятельность главным образом краткосрочными ссудами на посреднические мероприятия. Это не способствует эффективному использованию кредитных ресурсов в интересах производства и укреплению денежного обращения.

Таким образом, под системой банковского кредитования понимаются совокупность элементов, определяющих организацию кредитного процесса и его регулирование в соответствии с принципами кредитования [16, с. 20]. В качестве составляющих элементов она включает в себя:

* порядок и степень участия собственных средств заемщиков в кредитуемой операции;
* целевое назначение кредита;
* методы кредитования;
* формы ссудных счетов;
* способы регулирования ссудной задолженности;
* формы и порядок контроля за целевым и эффективным использованием ссудных средств и своевременным их возвратом.

В условиях рыночной экономики кредит выполняет следующие функции:

а) аккумуляция временно свободных денежных средств;

б) перераспределение денежных средств на условиях их последующего возврата;

в) создание кредитных орудий обращения (банкнот и казначейских билетов) и кредитных операций;

г) регулирование объема совокупного денежного оборота.

Итак, кредит – это экономические отношения, возникающие между кредитором и заемщиком по поводу стоимости, предаваемой во временное пользование [15, с. 114].

Деньги в качестве кредитных ресурсов представляют собой предмет купли-продажи, имеющий свою цену – банковский (ссудный) процент. Процент выступает в виде определенной суммы денег, получаемый кредитором от заемщика за «товар» – в данном случае за пользование временно ссуженными деньгами. Точнее, даже не за пользование, а за право пользования: если кредит просто пролежал у заемщика, то это не освобождает последнего от необходимости платить за него. В строгом смысле слова, за взятый кредит необходимо заплатить не только процент – необходимо погасить сумму основного долга, а кроме того, нередко приходится платить комиссионные, штрафы. Тем не менее, ценой кредита считается именно банковский (ссудный) процент как цена или плата за право пользования заемными средствами. Источником уплаты процента является часть прибыли (дохода) заемщика, полученная им в результате использования заемных средств.

Практически все предприятия в процессе финансово–хозяйственной деятельности пользуются заемными средствами в той или иной форме. Предприятия и организации имеют различные возможности привлечь заемный капитал: кредиты банков (или других кредитных учреждений, имеющих соответствующую лицензию), займы у других предприятий и организаций, в том числе в форме векселей, размещение (эмиссия) облигаций или других долговых обязательств [29, с. 13].

Практически все коммерческие банки в стране сейчас начисляют проценты ежемесячно на определенное число месяца. При заключении кредитного договора должно быть оговорено условие возможного досрочного погашения кредита заемщиком, так как некоторые банки рассматривают досрочное погашение кредита как упущенную выгоду в результате уменьшения суммы полученных банком процентов за время пользования кредитом. В некоторых случаях банки устанавливают повышенный процент за пользование кредитом при досрочном погашении кредита.

Буквально за последние несколько месяцев в банковской сфере произошел перелом в кредитовании малого и среднего бизнеса. Все большее количество банков выход на рынок кредитования малых предприятий и индивидульных предпринимателей, а те банки, которые изначально предоставляли такие кредиты, совершенствуют и улучшают условия кредитования, делая его более доступным и привлекательным. Банки, наконец, поняли, что наиболее перспективный и доходный сегмент – это малый бизнес и активно начали с ним работать. А обеспеченность этого сегмента, по мнению экспертов, в настоящее время составляет только 40%.

Каждый банк предлагает «индивидуальные» программы кредитования малому и среднему бизнесу, по-разному их называя, но виды таких кредитов можно обобщить.

Кредит на открытие бизнеса. Лишь некоторые банки идут на такой риск: выдать кредит на открытие бизнеса. Свой риск банк компенсирует повышенной процентной ставкой по кредиту, сокращенным сроком кредитования и подстрахуется поручительством физических лиц.

Кредиты индивидуальным предпринимателям. Оценить надежность и платежеспособность индивидуальных предпринимателей банкам довольно сложно. Поэтому такие кредиты также рискованны для банков. Физическое лицо, берущее потребительский кредит, имеет фиксированный ежемесячный доход, за счет которого кредит погашается. Индивидуальный предприниматель планирует за счет кредита увеличить свои доходы и возвращать кредит за счет будущих доходов. Часто ИП не имеют возможности предоставить банку залог под кредит. Поэтому практически всегда обязательным условием кредитования является поручительство супруга(супруги) индивидуального предпринимателя и их согласие на кредит.

Кредит на развитие бизнеса. Кредит на развитие бизнеса – этот кредит на пополнение оборотных средств. Один из самых распространенных видов кредита, так как является наиболее простым видом финансирования. Залог, как правило, не требуется. Процентные ставки зависят от сроков кредитования и размеров кредита. Лимит кредитования, как правило, устанавливается по отношению к текущему обороту компании (месячной или годовой выручке).

Кредит на покупку основных средств. Это может быть кредит на приобретение транспортных средств, спецтехники, основных средств и недвижимости. Залогом выступают товары в обороте, оборудование, имеющийся автотранспорт, спецтехника, недвижимость. Залогом может быть и имущество, приобретаемое на кредитные средства. Такие кредиты, как правило, предоставляются на большие сроки и на большие суммы. Соответственно требования к заемщикам – строже.

Коммерческая ипотека. Коммерческий ипотечный кредит выдается предпринимателям малого и среднего бизнеса с целью приобретения нежилой недвижимости под ее залог. Коммерческая ипотека имеет более длинные сроки кредитования по сравнению с другими кредитами, но короче, чем ипотечные кредиты для физических лиц. Да и процентные ставки выше, чем на жилую недвижимость.

Инвестиционное кредитование. Инвестиционный кредит – это кредит, предоставляемый под конкретную инвестиционную программу. Инвестиционный кредит привлекается на срок от 3 до 10 лет для реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Заемщик должен предоставить в банк бизнес-план инвестиционного проекта и финансовую отчетность за последние годы. Залогом по кредиту являются имеющиеся активы. Основные направления использования инвестиционного кредита: приобретение основных средств; модернизации или реконструкции производства; создание новых производственных мощностей.

Овердрафт. Овердрафт – это кредит на операционные расходы, предоставляется при отсутствии или недостаточности средств на расчетных (текущих) счетах. Овердрафт предоставляет возможность своевременно и бесперебойно осуществлять расчеты с партнерами, вовремя выдавать заработную плату и оплачивать счета. Овердрафт банки предлагают своим клиентам, уже имеющим расчетные счета и приличные обороты на них. Процентные ставки по овердрафту вполне приемлемые. Срок договора может быть до 1 года, а вот погашение происходит по мере поступления денежных средств на счет компании, путем их списания. Срок, на который выдается овердрафт, обычно не превышает 30 дней.

Основные формы кредитования:

Кредит: разовое предоставление суммы кредита на определенный срок. погашение кредита должно быть осуществлено Заемщиком в течение установленного срока, либо в соответствии с установленным графиком погашения.

Кредитная линия: кредитные ресурсы предоставляются частями – отдельными кредитами (траншами). Кредитная линия может быть невозобновляемая или возобновляемая; кредитная линия с лимитом задолженности и кредитная линия с лимитом выдачи.

Кредитная линия с лимитом задолженности – данная форма кредитования применяется, как правило, для пополнения оборотных средств, и предоставляет заемщику возможность использовать кредитные ресурсы в необходимом размере – привлекать ресурсы при возникновении потребности и производить погашение при появлении свободных средств. В пределах установленного лимита ссудной задолженности, в течение установленного срока действия кредитной линии по заявкам Заемщика осуществляется предоставление отдельных кредитов (траншей) – без ограничения размера общей выдачи кредитов. Погашение должно быть осуществлено Заемщиком в течение установленного срока действия кредитной линии, либо соответствии с установленным графиком снижения лимита ссудной задолженности.

Кредитная линия с лимитом выдачи: данная форма кредитования применяется, например, в ситуации поэтапного предоставления кредита для реализации инвестиционного проекта.

В течение установленного срока действия кредитной линии по заявкам Заемщика осуществляется предоставление отдельных кредитов (траншей) – в пределах установленного лимита общей выдачи кредитов. Погашение должно быть осуществлено Заемщиком в течение установленного срока действия кредитной линии, либо соответствии с установленным графиком снижения лимита ссудной задолженности.

Овердрафт – кредит для оплаты расчетных документов заемщика при отсутствии или недостатке денежных средств на расчетном счете. Данная форма кредитования применяется для покрытия краткосрочных (до 30 дней) потребностей в кредитных ресурсах. Срок действия овердрафта устанавливается в размере не более 6–12 месяцев.

Погашение ссудной задолженности должно быть произведено:

вариант А: с ограничением срока непрерывной задолженности (с необходимостью полного погашения задолженности с периодичностью не реже 30 дней;

вариант Б: без ограничения срока непрерывной задолженности.

Предоставление банковских гарантий: данная форма кредитования применяется для обеспечения надлежащего исполнения клиентом (Принципалом) своих обязательств перед контрагентом (Бенефициаром) по контрактам, договорам, по участию в тендерах и др.

Банковское кредитование предприятий и других организационно-правовых структур на производственные нужды осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования. Последние представляют собой основу, главный элемент системы кредитования, поскольку отражают сущность и содержание кредита, а также требования объективных экономических законов, в том числе и в области кредитных отношений. К принципам кредитования относятся: качество заемщика, целевое назначение, срочность возврата, дифференцированность, обеспеченность и платность [21, с. 117].

Итак, виды и формы кредитования малого и среднего бизнеса довольно многообразны. Кредитные продукты отличаются суммами кредитов, сроками рассмотрения, залоговым обеспечением, способами оценки банковских рисков (скоринговая система или индивидуальный подход), ну и конечно, размером процентной ставки.

**1.2 Статистический анализ кредитования МСБ в России**

Согласно Федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к малому бизнесу относятся предприятия с численностью сотрудников до 100 человек (также выделяются микропредприятия до 15 человек), к среднему – с численностью от 100 до 250 человек.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 года №556 введены показатели предельной выручки (см. таблицу 1).

Таблица 1. Критерии отнесения хозяйствующего субъекта к МСБ

|  |  |
| --- | --- |
| Максимальная годовая выручка МБ, млн. рублей | 400 |
| Максимальная численность персонала МБ, чел. | 100 |
| Максимальная годовая выручка СБ, млн. рублей | 1000 |
| Максимальная численность персонала СБ, чел. | 250 |
| Максимальная доля собственников МБ, не относящихся к МСБ, % | 25 |

Кредитование банками малого и среднего бизнеса (МСБ), демонстрировавшее уверенный рост даже в кризисный 2009 год, в 1 полугодии 2010 года существенно ускорилось. По итогам шести месяцев текущего года объем предоставленных МСБ кредитов достиг 2 трлн. рублей, на 40% превысив результаты аналогичного периода 2009 года (см. рис. 1).

Рис. 1 – Динамика рынка кредитования МСБ в 1 полугодии 2010 г.

Темп прироста рынка кредитования МСБ в 1 полугодии 2009 года был схожим (36%), однако со знаком «минус». По результатам 1 полугодия можно с уверенностью говорить, что рынок кредитования МСБ постепенно оживляется, увеличивается спрос на кредитные продукты. Период стагнации, характерный для прошлого года, завершился. Начиная с февраля 2010 года негативный тренд в кредитовании был сломлен. Стремительный рост кредитования привел и к заметному увеличению кредитного портфеля МСБ – на 1.07.2010 он составил 3 млрд. рублей, что на 14,5% больше начала 2010 года. По темпам роста портфеля (см. рис. 2) кредитование МСБ в России продолжает со значительным отрывом опережать ближайших «конкурентов» – корпоративный сегмент (1,9%) и розничное кредитование (2,8%). В результате доля МСБ в условиях кризиса в портфеле кредитов ЮЛ и ИП устойчиво растет: 23% на 1.07.2010 против 21% на 1.01.2009. Кредитование МСБ остается крайне привлекательным сегментом для российских банков. 51 из 74 опрошенных «Экспертом РА» банков видят данное направление бизнеса одним из приоритетных с точки зрения соотношения рисков и доходности. При этом 24 банка в 1 полугодии 2010 года запустили новые специализированные программы по кредитованию МСБ (включая начало сотрудничества с Российским банком развития). Важно отметить, что за исключением одного банка все опрошенные участники рынка готовы кредитовать субъекты МСБ самостоятельно, без государственных гарантий по кредитам.

Рис. 2 – Доля рынка кредитования МСБ в портфеле кредитования

Рост рынка кредитования МСБ является прямым следствием общей стабилизации ситуации в экономике, увеличения спроса на кредиты, а также повышения доступа представителей МСБ к заемным средствам. Примерно треть опрошенных банков смягчила требования к потенциальным заемщикам, в том числе и в отношении обеспечения. Если ранее беззалоговые кредиты были практически недоступны для МСБ, то сейчас большинство банков вновь предлагают данный вид продуктов. Как правило, это небольшие кредиты до 1 млн. рублей на срок до 2-х лет, предполагающие быстрое принятие решения. 70% опрошенных «Экспертом РА» банков готовы выдавать МСБ кредиты без обеспечения, почти все банки в качестве залогов принимают товары в обороте, которые еще год назад были под строгим запретом.

Упрощение доступа к финансированию отмечают и сами предприниматели. По данным «Опоры России», в марте 2010 года для 17% субъектов МСБ привлечь заемные средства было просто (против 15% в ноябре и 8% в марте 2009 года); число тех, кто испытывал трудности в привлечении финансирования, сократилось до 52% (против 56% в ноябре и 68% в марте 2009 года). Улучшается и ситуация в самом секторе МСБ, о чем свидетельствует динамика индекса «ТРАСТ-Индекс МСБ», который включает оценку текущего состояния и ожиданий малого / среднего бизнеса и микропредприятий. По итогам июня 2010 года его значение составило 97% против 82% в феврале 2010 года.

Вместе с тем рост рынка кредитования МСБ происходит на фоне ухудшающегося качества портфеля кредитов малым и средним предприятиям. В течение всего 1 полугодия 2010 года доля просроченной задолженности в портфеле МСБ устойчиво возрастала, достигнув по состоянию на 1.06.2010 уровня в 9% (см. рис. 3).

Рис. 3 – Динамика просроченной задолженности по МСБ и корпоративным клиентам

К 1.07.2010 наблюдается некоторая стабилизация показателя, однако, вероятно, это временное явление. Подобный уровень остается существенно выше показателей корпоративного сегмента (5,3%): доля просроченной задолженности по крупным клиентам с начала года даже немного сократилась. Интересно, что только 7% опрошенных банков испытали рост просроченной задолженности по кредитам МСБ в 1 полугодии, при этом почти половина банков отмечает улучшение качества обслуживания задолженности субъектами МСБ. Парадокс несовпадения мнений банкиров и данных официальной отчетности может быть объяснен двумя факторами.

Во-первых, в отличие от корпоративного сегмента, для рынка кредитования МСБ не характерны значительные объемы пролонгаций. Большинство кредитов, как будет показано ниже, являются короткими и при этом имеют плавный график погашения основного долга. К тому же, не обладая сильной переговорной позицией, субъекты МСБ зачастую не могут добиться пересмотра условий по действующим договорам. Вследствие этого статистика по проблемным активам в корпоративном сегменте, скорее всего, искажена в большей степени, чем по небольшим компаниям. По оценкам «Эксперта РА», средний уровень активов под стрессом (включают просроченные и реструктурированные ссуды) для МСБ и крупного бизнеса примерно совпадает: 17–19% против 18–20%.

Во-вторых, текущую динамику просроченной задолженности могут частично определять долгосрочные кредиты, выданные в докризисный период. Значительная часть вновь выдаваемых кредитов имеет очень малый срок оборачиваемости, а потому слабо отражается на величине кредитного портфеля.

Вместе с тем именно качество обслуживания вновь выдаваемых кредитов рассматривается банками как доказательство способности субъектов МСБ обслуживать кредиты.

Устойчивый рост кредитования сопровождается усилением конкуренции между участниками рынка. Предложение опережает спрос, все банки снижают комиссии и ставки, смягчают требования к залогам. Речь идет, прежде всего, о конкуренции за хороших заемщиков, точнее, за имеющих явные доказательства своего высокого кредитного качества.

Без учета Сбербанка тройку крупнейших (по размеру портфеля кредитов МСБ) участников рынка формируют три банка – ВТБ24, Уралсиб и Россельхозбанк. При этом доля топ-10 (без Сбербанка) в 1 полугодии 2010 года практически не изменилась, оставшись на уровне 12%. Вместе с тем сопоставление банков по объему выданных кредитов меняет картину рынка. В топ-3 по данному показателю вошел только Уралсиб, который выдал на 3% меньше кредитов, чем в 1 полугодии прошлого года. Среди лидеров по объемам кредитования – Промсвязьбанк, Возрождение, МИнБ и Росевробанк. Из крупнейших участников рынка именно эти банки продемонстрировали значительные темпы прироста кредитования. С другой стороны, государственный ВТБ24 продолжает сокращать объемы кредитования (-14% по сравнению с 1 полугодием 2009 года), что негативно отражается и на величине его портфеля (-4,5% за полугодие). Из других участников рынка значительный рост в 1 полугодии 2010 года продемонстрировали региональный филиал НОМОС-Банка (НОМОС-РЕГИОБАНК, + 170%), НТБ (+39%), Центр-инвест (+56%), ЛОКО-БАНК (+82%), Запсибкомбанк (+633%), Юниаструм Банк (+78%). Активно «наступают» на рынок Альфа-Банк (+121%), НОМОС-Банк (+265%) и банк Глобэкс (+307%). Данные банки ориентированы на предоставление достаточно коротких (до 1 года) крупных кредитов, что позволяет ускоренными темпами наращивать как объемы выдачи, так и размер портфеля. Из крупных банков лидером по темпам роста оказался Связь-банк (почти 1000%), что объясняется эффектом «вхождения на рынок» при изначально низкой базе. Большинство средних и малых банков также демонстрируют взрывные темпы роста объемов кредитования субъектов МСБ.

Очевидно, что в условиях столь активной конкурентной борьбы и все еще недостаточного числа надежных заемщиков доступ на рынок для новых участников в значительной степени ограничен. Выход на данный рынок требует наличия отработанных бизнес-процессов, системы управления рисками, хорошей ресурсной базы и развитой федеральной сети, поэтому новым игрокам будет сложно завоевать за столь короткий отрезок существенную часть рынка. До конца 2010 года действующие на рынке банки будут вынуждены конкурировать за ограниченное число заемщиков с устойчивым финансовым положением. Только четверть всех опрошенных «Экспертом РА» банков полагает, что на рынке присутствует достаточное число клиентов, не охваченных кредитованием, остальные участники рынка сохраняют умеренный пессимизм в данном вопросе. В любом случае эффект от возможного появления новых участников будет заметен не ранее 2011 года: именно тогда начнут давать отдачу маркетинговые мероприятия, связанные с выходом на рынок.

**1.3 Финансирование малого и среднего бизнеса в России**

Структура кредитования МСБ в разрезе сроков в 1 полугодии 2010 года практически не изменилась по сравнению с итогами 2009 года (см. рис. 4). Подавляющий объем кредитов предоставлен на срок до 1 года. С учетом овердрафтов на короткие кредиты пришлось 62% общего объема кредитования. Доля кредитов свыше 3-х лет составила 14%.

Рис. 4 **–** Структура кредитов МСБ по срочности оплаты

Среди крупных участников рынка на предоставление коротких кредитов ориентированы банки: Возрождение, Росевробанк, Юниаструм, Альфа-Банк, Татфондбанк. Значительная доля длинных кредитов сосредоточена в ЛОКО-БАНКе, ВТБ24, Абсолют Банке, Запсибкомбанке, СКБ-банке.

Средний размер предоставляемых кредитов остается достаточно большим, что может свидетельствовать о преобладании в кредитном портфеле средних предприятий. В 1 полугодии 2010 года на крупные кредиты (свыше 9 млн рублей) пришлось 70% портфеля (см. рис. 5). Доля кредитов до 1 млн. рублей все еще достаточно мала – менее 5%. Ярким представителем банков, ориентированных на работу именно с малыми предприятиями, является Абсолют Банк: он не предоставляет кредиты на сумму более 3 млн. рублей. Возрождение и Росевробанк, наоборот, нацелены на предоставление достаточно крупных кредитов, но сроком до одного года, что нетипично для сегмента кредитования МСБ.

Рис. 5 – Структура кредитного портфеля МСБ по размеру кредита

Отраслевая структура кредитов традиционно отличается преобладанием сферы торговли (оптовой и розничной) вследствие наибольшего сосредоточения субъектов МСБ именно в данной отрасли. В кризисных условиях многие банки отказывались принимать товары в обороте, сократив объемы выдачи кредитов торговым предприятиям. В 1 полугодии 2010 года наблюдается обратный процесс: товары в обороте больше не рассматриваются как фактор риска и доля торговли в кредитах МСБ растет (см. рис. 6).

Рис. 6 – Структура кредитного портфеля МСБ по отраслям

На основе данных выборки из числа опрошенных «Экспертом РА» банков доля кредитов, предоставленных торговым предприятиям в 1 полугодии 2010 года, составила 36,7% (против 31,5% за аналогичный период прошлого года). При этом заметно снизилась доля операций с недвижимостью (с 10,3 до 8,8%), а доля строительства не изменилась (10,1%), что в условиях сохраняющейся неопределенности относительно тенденций развития строительной отрасли и рынка жилья оценивается как крайне позитивный фактор. Доля остальных отраслей в целом остается стабильной.

Статистика Банка России и действия самих участников рынка свидетельствуют об устойчивом снижении процентных ставок по кредитам МСБ. В частности, в обследовании Банка России «Изменения условий банковского кредитования в IV квартале 2009 года» указывается, что за данный период доля банков, сообщивших о снижении ставок по кредитам населению и МСБ, превысила 25%, а еще около 10% банков снизили комиссии. При этом многие полагают, что ставки по кредитам сегодня достигли своего дна. В 2010 году стоимость кредитных ресурсов практически вернулась к докризисному уровню, нижний диапазон процентных ставок для МСБ сейчас находится на уровне 13–14%. Дальнейшие возможности по ее снижению банками практически исчерпаны из-за стоимости пассивов и стоимости обслуживания кредита. Многие считают, что ставка рефинансирования ЦБ РФ является основным индикатором, на основании которого определяется стоимость кредитных средств, но на практике это не так. Основным источником финансирования кредитного портфеля для коммерческих банков являются привлеченные средства вкладчиков – физических и юридических лиц, а для физических лиц в первую очередь важно, чтобы ставка по депозиту как минимум покрывала уровень инфляции, ведь никто не хочет терять свои деньги.

По данным опроса банков, проведенного «Экспертом РА», средняя ставка по кредитам МСБ сегодня составляет 15–16%. Однако ее максимальный размер даже в крупных банках может достигать 25–30%.

Средняя стоимость кредитных ресурсов действительно примерно совпадает с докризисными значениями, однако существенно превышает рентабельность малого бизнеса. В результате подобные ставки практически закрывают доступ к заемным средствам для значительного числа небольших предпринимателей. Получается, что рост рынка обеспечивается в основном за счет возможностей средних предприятий, о чем убедительно свидетельствует и размерная структура кредитных портфелей банков, приведенная выше. Очевидно, что для расширения доступа к финансированию малым предприятиям необходимы меры отличные от снижения ставки рефинансирования, ведь ставка определяется уровнем риска, а риски по малым предприятиям для банков все еще очень высоки. Есть предположение, что в ближайшее время ставки по кредитам МСБ могут вырасти, в частности, вследствие восходящего тренда инфляции. Однако если в период выхода из кризиса на рынке кредитования МСБ наблюдалась абсолютная тенденция к снижению ставок вне зависимости от кредитного качества заемщиков, то сейчас в банках будет преобладать более взвешенный, диверсифицированный подход к ставкам. Тем компаниям, которые будут отвечать высоким требованиям риск-менеджмента, будет предлагаться более низкая ставка. Для остальных заемщиков ставки будут выше, и именно для них стоимость заемных средств будет повышаться в первую очередь.

В 1 полугодии 2010 года государственная поддержка рынка осуществлялась в рамках программ Российского банка развития и деятельности гарантийных фондов. За период с 1.07.2009 по 1.07.2010 в рамках программы «Рефинансирование» Российским банком развития было предоставлено банкам-партнерам около 23 млрд. рублей кредитных ресурсов. С учетом того, что всего за тот же период банками было выдано кредитов субъектам МСБ на сумму более 3,5 трлн. рублей, объем поддержки составляет менее 1% рынка. Вместе с тем структура кредитного портфеля свидетельствует, что данные средства размещаются преимущественно в долгосрочные (в т. ч. инвестиционные) проекты. То есть направлены в те сегменты рынка, которые многие средние и мелкие банки, прежде всего в регионах, вследствие слабой диверсификации ресурсной базы освоить не могут. В частности, на 1.07.2010 67% средств РосБР размещены на срок от 2 до 3 лет, при этом 62% кредитного портфеля – это крупные кредиты (свыше 10 млн. рублей), а значимую долю (23%) в портфеле занимает промышленность.

Существуют различные мнения по поводу Государственной программы РосБР по поддержке МСБ. Эта программа поддержала рынок финансирования малого и среднего бизнеса в особенно тяжелые моменты, когда у банков не было доступа к дешевым ресурсам. Если бы больше банков соответствовали условиям РосБР, в очень скором времени узнали и о новых участниках, и о расширении возможностей банков в рамках данной программы. Хотя в глазах отдельных банкиров данная программа в текущих условиях уже не выглядит столь привлекательной. Если в период кризиса ставка по кредитам, предлагаемым РосБР банкам-партнерам, была достаточно конкурентной, то во втором полугодии собственные возможности банков и внутренняя стоимость пассивной базы оказались ниже. Для получения положительной маржи банкам стало выгоднее выдавать кредиты, фондируясь из собственной ресурсной базы.

Действительно, по состоянию на 1.07.2010 средняя ставка по кредитам МСБ, предоставленным банками по программе «Рефинансирование», составила 15,3%. Данный уровень сопоставим со средневзвешенными ставками, действующими по кредитам, выданным по собственным программам банков. Во 2 полугодии ситуация может измениться, поскольку РосБР пошел на удешевление стоимости предоставляемых ресурсов, как по новым, так и по уже действующим программам.

В частности, недавно запущенная программа «Рефинансирование-регион» предоставляет возможность получить кредит по ставке 5,5% для банков, работающих в регионах с минимальным и отсутствующим спросом на кредитные ресурсы. В настоящее время потребность в значительном расширении действующей программы РосБР отсутствует, хотя еще в 1 полугодии 2010 года увеличение лимитов на банки-партнеры было бы способно существенно подтолкнуть рынок. В то же время возможно перенаправить часть незадействованных средств именно в те регионы, где наблюдается пониженная кредитная активность со стороны субъектов МСБ.

В 2010 году через гарантийные фонды государством планируется предоставить поручительств на 80 млрд. рублей. С учетом того, что на эти деньги можно выдать до 120–150 млрд. кредитов, подобная «добавка» может придать реальное ускорение рынку. В России уже функционирует более 60 гарантийных фондов, и все большее число банков расширяет возможности кредитования под государственные поручительства. С учетом традиционной проблемы МСБ – отсутствия качественного обеспечения – подобная мера государственной поддержки рассматривается нами как наиболее приоритетная. Возможности данной системы должны быть существенно расширены. В частности, сегодня гарантийные фонды присутствуют даже не во всех федеральных округах, в рамках округа они в основном сосредоточены в федеральных центрах. Это сразу же ограничивает доступ к финансированию для значительного числа предприятий, осуществляющих деятельность в отдаленных областях. А именно в таких регионах субъекты МСБ обычно испытывают наибольшие затруднения в получении банковских кредитов. Необходимо продолжить и дальнейшее наращивание капитализации гарантийных фондов как с целью расширения объемов выданных гарантий, так и с целью повышения надежности самих фондов.

Повышение эффективности системы требует активного обмена опытом между гарантийными фондами, а также унификации их деятельности на региональном уровне.

Но даже в условиях расширения господдержки доступ к заемным средствам для значительного числа небольших предприятий крайне ограничен вследствие очень жесткого подхода банков к оценке их бизнеса. Ведь несмотря на существенное ослабление требований к заемщикам, подходы банков к субъектам МСБ, как и в докризисный период, остаются достаточно жесткими. Большинство банков готовы кредитовать предприятия, имеющие как минимум один год активной деятельности и позитивную кредитную историю. Более того, кризис привел к массовому отказу малого бизнеса от «белой бухгалтерии». Однако действующие нормативные акты Банка России достаточно жестко подходят к оценке подобных заемщиков, вынуждая банки классифицировать ссуды МСБ в пониженные категории качества, даже если реальный риск потерь существенно ниже. Как следствие, банкам приходится создавать крупные резервы, что в случае большого числа клиентов МСБ в значительной степени отражается на рентабельности бизнеса, да еще может вызвать нежелательные вопросы со стороны регулятора. Банкиры предлагают Центробанку использовать менее жесткий и более гибкий подход. Банк смог бы увеличить объемы кредитования, если произойдет изменение подходов ЦБ к резервированию. К примеру, снижение уровня резервирования при кредитовании третьей группы риска. Здесь можно предусмотреть ступенчатый подход, когда, например, первоначальные резервы по третьей группе составляют 5–10%, а потом постепенно в течение года доводятся до 20%.

Очевидно, что в наибольшей степени указанные выше ограничения отражаются на начинающих предпринимателях, так называемых «стартапах»: жесткий подход со стороны банков к деятельности заемщика фактически означает полный запрет доступа к финансированию в банках. Оборотной стороной проблемы является отсутствие в большинстве банков специалистов, способных на качественную оценку стартапов. Поэтому банки объективно не заинтересованы в финансировании таких проектов. Расширение объема государственных поручительств либо их частичное перенаправление в сферу финансирования начинающих предпринимателей, с одной стороны, позволит сократить риски такого кредитования, а с другой – повысить интерес населения к предпринимательству. Необходимы программы софинансирования МСБ в области стартапов, проектов, связанных с инновациями, – тех направлений, куда банки пока активно не идут по причине более высоких рисков. Если государство будет готово взять часть рисков на себя – это будет ощутимой поддержкой МСБ в данном направлении, т. к. в настоящее время в МСБ существует явный перекос в сторону торговли и услуг, а для экономики в первую очередь необходимо развивать промышленный и инновационный бизнес.

Но в вопросе расширения финансирования МСБ не следует полагаться исключительно на систему государственных поручительств, поскольку она не лишена недостатков. Поручительство, с одной стороны, дает заемщику возможность получить больше ресурсов, чем он может исходя из своего залога, с другой – не гарантирует банку, что этот заемщик не станет дефолтным. При этом сам механизм государственных поручительств может подтолкнуть заемщика к более рискованным кредитным операциям.

Толчок кредитованию, прежде всего малого бизнеса, может придать введение обязательной регистрации залога движимого имущества. На текущий момент отсутствие регистрации ведет к различного рода мошенничествам с залогами (включая перекрестные залоги в нескольких банках), что подрывает доверие к данному типу обеспечения. Для снижения потенциальных негативных последствий следует создать единые базы по отдельным видам движимого имущества в залоге. Ускорить создание баз данных, а также избежать излишней бюрократизации можно, если задействовать возможности бюро кредитных историй.

С учетом текущей динамики кредитования в банковском секторе сохраняется сделанный ранее умеренно позитивный прогноз развития рынка. До конца 2010 года не ожидается существенного всплеска объемов кредитования: с высокой вероятностью рынок будет расти темпами, лишь немного опережающими показатели. Ключевые игроки вернулись на рынок в 1 полугодии, а эффект от дополнительных или только анонсированных государством мероприятий будет заметен не ранее I квартала 2011 года. Возможен приход 1–2 крупных банков, однако ситуацию это сильно не изменит: «новичкам» потребуется не менее 3–6 месяцев, чтобы завоевать долю на рынке.

В результате, по оценкам «Эксперта РА», по итогам 2010 года совокупный кредитный портфель МСБ вырастет на 22% (с учетом государственной поддержки), составив примерно 3 250 млрд. рублей.

При этом суммарно во 2 полугодии 2010 года банками будет предоставлено кредитов МСБ в районе 2,3–2,4 трлн. рублей, что на 15–17% больше результатов 1 полугодия. В 2011 году ожидается продолжение роста рынка. И хотя взрывного роста рынка, характерного для 2006–2008 годов, продемонстрировано не будет, динамика сохранится положительная, обеспечивая рост на уровне не менее 20–30%.

**2. Особенности кредитования предприятий малого и среднего бизнеса на примере ОАО «Русь-Банк»**

**2.1 Краткая характеристика деятельности ОАО «Русь-Банк»**

Полное наименование: Открытое акционерное общество «Русь-Банк».

Сокращенное наименование: ОАО «Русь-Банк».

Полное наименование на английском языке: Joi №t-stock compa №y «Russ-Ba №k»; Сокращенное наименование на английском языке: «Russ-Ba №k».

Русь-Банк является членом Ассоциации Российских Банков (АРБ). Московского Банковского Союза (МБС), Ассоциации региональных банков России (Ассоциация «Россия»), а также членом Московской Межбанковской Валютной биржи и Сибирской Межбанковской Валютной Биржи. Банк является участником системы международных межбанковских расчетов S.W.I.F.T.

В течение 2009 года Банк прочно удерживал свои позиции в ТОП-50 крупнейших банков страны по размеру капитала и по размеру чистых активов (по данным журнала «Профиль» и данным информационных агентств Интерфакс и РБК). По данным Банка России в 2009 г. Русь-Банк входил в перечень 30 крупнейших российских банков.

В феврале 2009 г. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг кредитоспособности ОАО «Русь-Банк» на уровне А+ «Очень высокий уровень кредитоспособности» (рейтинг подтвержден в декабре 2009 г.).

Основными видами деятельности ОАО «Русь-Банк» является предоставление банковских услуг частным клиентам, а также предприятиям среднего и малого бизнеса.

В течение практически всего 2009 года можно было наблюдать ужесточение условий кредитования и сокращение количества доступных кредитных предложений от банков. В этой ситуации Русь-Банк не только не потерял, но и упрочил достигнутые позиции на рынке финансирования, поддержки и развития среднего и малого предпринимательства страны. В течение всего 2009 года в Русь-Банке наблюдалась тенденция привлечения заемщиками более долгосрочных кредитных ресурсов: если на начало года доля кредитов, выданных на срок более года, составляла около 60%, то на конец года данный показатель вырос до 75%. Несмотря на снижение портфеля по кредитованию СМБ в первом полугодии к концу 2009 года удалось переломить ситуацию, и наметился его рост. Во многом, этому способствовали либерализация и модернизация условий предоставления Русь-Банком кредитных продуктов исходя из потребностей клиентов СМБ.

В своей работе Банк ориентируется на розничных клиентов и предприятия малого и среднего бизнеса, которым предлагаются современные продукты и новейшие технологии обслуживания. Непрерывно повышая стандарты своей деятельности, Банк достиг уровня сервиса, который может удовлетворить запросы любого клиента. Русь-Банк предлагает корпоративным клиентам (юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям) полный набор продуктов для размещения средств, предназначенных как для текущей деятельности, так и для получения дохода на временно свободные средства; предоставляет полный спектр услуг по расчетно-кассовому обслуживанию и валютному контролю. Линейка стандартных продуктов Банка включает все виды банковских счетов – расчетные, накопительные, бюджетные, специальные банковские счета, счета доверительного управления. Банк проводит гибкую тарифную политику, максимально учитывая особенности региональных рынков и отдельных клиентов. В 2009 году Банк постоянно поддерживал привлекательные процентные ставки и условия по депозитам, уровень процентов на неснижаемые и среднедневные остатки, сертификаты, векселя. В 2010 году Банк продолжает повышать качество обслуживания, развивая систему клиентских менеджеров, как основу продвижения продуктов, а также привлечения и сопровождения клиентов, позволяющую обеспечить максимальное удовлетворение индивидуальных потребностей клиентов. Банк будет развивать услуги дистанционного банковского обслуживания и управления счетом для клиентов, имеющих разветвленную филиальную/ холдинговую структуру. В области тарифной политики будут разрабатываться тарифные планы и пакеты услуг расчетно-кассового обслуживания, ориентированные на различные виды деятельности и категории клиентов.

В таблице 2 представим основные финансовые показатели банка за 2007–2009 гг. (Приложения Б, В, Г).

Таблица 2. Основные финансовые показатели ОАО «Русь-банк»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели, млн. руб. | 01.01.08 г. | 01.01.09 г. | 01.01.10 г. |
| Валюта баланса | 19186 | 32448 | 60939 |
| Работающие активы | 17532 | 28008 | 54725 |
| Обязательства | 16813 | 29841 | 55155 |
| Собственные средства | 2373 | 2607 | 5784 |
| Банковская прибыль | 326 | 349 | 5 |

Итак, как видно из таблицы, валюта баланса Банка выросла на 28,5 млрд. рублей, или на 88%, и достигли 60,9 млрд. рублей. Собственные средства (капитал) Банка увеличились в 2,4 раза и на начало 2010 года составили более 5,7 млрд. рублей. В 2009 г. банком получена балансовая прибыль в размере 5 млн. рублей, что намного ниже показателей предыдущих лет. В таблице 3 проследим динамику активов банка за исследуемый период 2007–2009 гг.

Таблица 3. Динамика активов банка, млн. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Активы | 01.01.08 г. | 01.01.09 г. | 01.01.10 г. |
| Денежные средства и средства в ЦБ | 1407 | 3865 | 4227 |
| Средства в банках | 248 | 687 | 1967 |
| Вложения в ценные бумаги | 1967 | 5537 | 2858 |
| Чистая ссудная задолженность | 15316 | 21784 | 49900 |
| Основные средства | 215 | 332 | 458 |
| Прочие активы | 33 | 243 | 1529 |
| Всего активов | 19186 | 32448 | 60939 |

Сумма активов за период 2007–2009 гг. увеличивается, что является положительным фактом в деятельности банка. Наблюдаем сокращение суммы по вложениям в ценные бумаги в 2009 году в два раза. Остальные же показатели актива баланса увеличиваются на протяжении всего исследуемого периода. Таблица ниже представляет динамику пассивов банка за исследуемый период.

Таблица 4. Динамика пассивов банка, млн. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Пассивы | 01.01.08 г. | 01.01.09 г. | 01.01.10 г. |
| Средства банков | 202 | 1921 | 5280 |
| Средства клиентов, всего | 11458 | 20333 | 37162 |
| – юридических лиц | 10502 | 17416 | 29105 |
| – физических лиц | 848 | 2279 | 8057 |
| Долговые обязательства | 4961 | 7248 | 12180 |
| Прочие обязательства | 192 | 339 | 533 |
| Всего обязательств | 16813 | 29841 | 55155 |
| Средства акционеров | 1400 | 1400 | 1555 |
| Эмиссионный доход | 598 | 598 | 3444 |
| Прочие собственные средства | 375 | 609 | 785 |
| Всего источников собственных средств | 2373 | 2607 | 5784 |
| Всего пассивов | 19186 | 32448 | 60939 |

Пассивы в общей сумме увеличиваются в исследуемом периоде в три раза. Это происходит за счет увеличения большей частью обязательств, т.е. средств банков и клиентов. Средства акционеров в 2007–2008 гг. оставались на одном уровне, а в 2009 г. увеличились на 155 тыс. руб. Значительно увеличился в 2009 г. эмиссионный доход. Ниже составим график 1, отражающий динамику активов и капитала ОАО «Русь-банк».

Таблица 5. Динамика доходов и расходов банка

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| проценты полученные и аналогичные доходы от: |
| размещения средств в кредитных организациях | 30648 | 26452 | 99445 |
| ссуд, предоставленных клиентам | 1800685 | 2681272 | 3994548 |
| оказания услуг по финансовой аренде | 0 | 0 | 0 |
| ценных бумаг с фиксированным доходом | 100281 | 88966 | 45215 |
| других источников | 4135 | 6875 | 12861 |
| всего процентов полученных и аналогичных доходов | 1935749 | 2803565 | 4152069 |
| проценты уплаченные и аналогичные расходы по: |
| привлеченным средствам кредитных организаций | 16667 | 28134 | 234761 |
| привлеченным средствам клиентов | 556348 | 792205 | 1439012 |
| выпущенным долговым обязательствам | 252267 | 453461 | 1014692 |
| всего процентов уплаченные и аналогичных расходов | 825282 | 1273800 | 2688465 |
| чистые процентные и аналогичные доходы | 1110467 | 1529765 | 1463604 |
| чистые доходы от операций с ценными бумагами | 147978 | 297689 | 2417939 |
| чистые доходы от операций с иностранной валютой | 36053 | 22397 | 11311 |
| чистые доходы от операций с драгоценными металлами | 46808 | 36026 | 79018 |
| чистые доходы от переоценки иностранной валюты | 391 | 36486 | 66725 |
| комиссионные доходы | 67515 | 199981 | 425242 |
| комиссионные расходы | 7005 | 42289 | 78989 |
| чистые доходы от разовых операций | 8286 | 12500 | 20471 |
| прочие чистые операционные доходы | -38961 | -70951 | -373457 |
| административно-управленческие расходы | 331216 | 858161 | 1891895 |
| резервы на возможные потери | -604430 | -671899 | -1769327 |
| прибыль до налогообложения | 435886 | 491544 | 370642 |
| начисленные налоги | 109973 | 142926 | 365692 |
| прибыль (убыток) отчетного года | 325913 | 348618 | 4950 |

Доходы банка в общей сумме имеют тенденцию роста на протяжении всего исследуемого периода. Но значительный рост в два раза наблюдаем в 2009 г. Основную долю доходов представляют проценты по ссудам и чистые доходы от операций с ценными бумагами. Наблюдается снижение доходов от процентов по ценным бумагам более чем в 2 раза, также имеют тенденцию снижения чистые доходы от операций с иностранной валютой. Остальные показатели доходов увеличиваются довольно быстрыми темпами.

Расходы банка на протяжении исследуемого периода также увеличиваются. Велико увеличение процентов по операциям с кредитными организациями и процентов, уплаченных клиентам и пр. То есть все статьи расходов имеют динамику увеличения, что связано с расширением финансово-хозяйственной деятельности, увеличением клиентской базы банка.

Анализ кредитных операций банка зачастую сводится к мониторингу его кредитного портфеля. Проведение анализа кредитного портфеля банка на регулярной основе необходимо, прежде всего, органам управления банка. На основе результатов проведенного анализа кредитного портфеля и оценки его качества в банке может проводиться разработка новой кредитной политики или с учетом результатов при необходимости – корректироваться уже существующая.

Таблица 6. Показатели качества кредитного портфеля

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование статей актива | Годы |
| 2007 | 2008 | 2009 |
| Общая величина кредитных вложений | 0,80 | 0,67 | 0,82 |
| Уровень кредитной активности банка | 0,81 | 0,69 | 0,85 |
| Коэффициент опережения | 0,92 | 0,85 | 1,23 |
| Коэффициент «агрессивности-осторожности» кредитной политики банка | 0,93 | 0,75 | 0,94 |
| Показатель соотношения кредитных вложений к собственным средствам банка | 5,97 | 8,62 | 8,97 |
| Коэффициент доходности кредитного портфеля | 0,12 | 0,12 | 0,08 |
| Коэффициент эффективности кредитных операций банка | 0,02 | 0,02 | 0,00 |

Общая величина кредитных вложений в 2008 г. сократилась по сравнению с 2007 г., а в 2009 г. возросла до уровня 82% всех активов. Уровень кредитной активности банка в 2007 г. достигает 0,81, в 2008 г. сокращается на 0,12 и составляет 0,69, но в 2009 г. наблюдаем увеличение показателя до 0,85. Можно заключить о высокой кредитной активности банка. Коэффициент опережения выше единице в 2009 г., что также является подтверждением высокой кредитной активности банка. Коэффициент «агрессивности-осторожности» свидетельствует об опасной кредитной деятельности, т. к. выше 78%. Следующий показатель свидетельствует о недостаточности капитала банка, о его агрессивной кредитной политике. Коэффициент доходности кредитного портфеля довольно низок, а в 2009 г. сокращается, что свидетельствует о снижении эффективности кредитной политики банка. Коэффициент эффективности кредитных операций также низок, что свидетельствует о низкой эффективности размещения банком кредитов на протяжении всего исследуемого периода.

Таблица 7. Показатели платежеспособности и ликвидности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | Отклонение 2009 г. от 2007 г. |
| Коэффициент клиентской базы | 0,60 | 0,63 | 0,61 | 0,01 |
| Коэффициент локального покрытия | 0,22 | 0,12 | 0,14 | -0,08 |

Коэффициент клиентской базы характеризует степень зависимости от привлеченных средств, оптимальный уровень его 0,3–0,5. В нашем случае на протяжении всего периода исследования данный норматив находился выше номинального значения, что свидетельствует о высокой зависимости банка от клиентской базы. Коэффициент локального покрытия говорит о том, что банк покрывает привлеченные средства свободными собственными средствами на 22% в 2007 г. и на 14% в 2009 г. Динамика снижения характеризует ситуацию увеличения привлеченных средств.

Таблица 8. Показатели финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | Отклонение 2009 г. от 2007 г. |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 20,04 | 12,5 | 13,2 | -6,48 |
| Коэффициент покрытия работающих активов | 0,21 | 0,13 | 0,14 | -0,07 |

Коэффициент финансовой устойчивости банка с каждым годом снижается, свидетельствуя о снижении степени обеспеченности рискованных вложений банка собственным капиталом. Коэффициент покрытия работающих активов имеет ту же динамику снижения, что говорит о снижении степени обеспеченности работающих активов собственными оборотными средствами.

Таблица 9. Показатели рентабельности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008 г. | 2009 г. | Отклонение 2009 г. от 2007 г. |
| Общая рентабельность | 11,95 | 0,14 | -11,81 |
| Рентабельность активов | 1,07 | 0,008 | -1,062 |
| Рентабельность собственного капитала | 8,58 | 0,06 | -8,52 |

Показатели рентабельности за 2008–2009 г. снизились, свидетельствуя о снижении эффективности затрат банка, общей эффективности и эффективности использования собственных средств банка.

Таким образом, можно заключить о снижении финансового положения банка в банковском секторе и отрицательных тенденциях развития деятельности ОАО «Русь-банка».

**2.2 Анализ кредитной деятельности в сфере малого и среднего бизнеса**

В 2009 году получила активное развитие Программа кредитования среднего и малого бизнеса (СМБ), реализация которой началась в Банке в середине 2006 года. Программа предполагает выдачу кредитов предприятиям среднего и малого бизнеса на сумму до 10 млн. рублей и отличается упрощенной процедурой оформления кредита, быстрым (до трех дней) рассмотрением заявки клиента, предоставлением заемщиком минимального пакета документов, а также гибким индивидуальным подходом к обеспечению кредита. Условия и методика кредитования стандартны для всех точек продаж Банка.

В 2009 году Русь-Банк значительно укрепил свои позиции на рынке кредитования среднего и малого бизнеса России, переместившись в рейтинге крупнейших банков, кредитующих средний и малый бизнес, с 30-го места по объемам выданных кредитов по итогам 2008 года на 15-е место по итогам 2009 года. В апреле 2009 года Русь-Банк был аккредитован в ОАО «Российский Банк Развития» (РосБР), что позволило открыть кредитную линию для финансирования Программы кредитования СМБ Русь-Банка. По состоянию на 01.01.2010 из этих средств заемщикам Русь-Банка выдано около 230 млн. рублей.

По итогам 2009 года по Программе кредитования СМБ Русь-Банк выдал около 1350 кредитов на сумму 2,9 млрд. рублей. За весь период действия Программы с мая 2006 года малые предприятия были профинансированы на сумму свыше 3,8 млрд. рублей. Таким образом, объем выданных кредитов вырос за 2009 год более чем в 4 раза. Действующий портфель кредитов СМБ за 2009 год вырос в 3,5 раза и достиг на 01.01.2010 2,5 млрд. рублей.

В рамках кредитования СМБ Русь-Банк осуществляет финансирование всех сфер экономики: оптовая и розничная торговля получили около 50% всего объема кредитования, сфера услуг – 31%, производственные предприятия – 18%. При этом отмечается тенденция увеличения финансирования сферы услуг и производственного сектора: за 2009 год их совместная доля в кредитном портфеле выросла с 32 до 49%.

С данной тенденцией также связана позитивная динамика увеличения в 2009 году доли финансирования малых предприятий на инвестиционные цели (приобретение основных средств и прочие капитальные вложения) – с 11 до 25% кредитных средств.

В течение всего 2009 года наблюдалась тенденция к привлечению заемщиками более долгосрочных кредитных ресурсов: если на начало года доля кредитов, выданных на срок более года, составляла около 70%, то на конец года данный показатель вырос до 78% от общего объема кредитного портфеля. При этом основу залогового обеспечения составляют товары в обороте – 37%, недвижимое имущество – 28%, производственное и торговое оборудование – 18%, автотранспорт – 14%, что свидетельствует как о диверсифицированном и гибком подходе Банка к работе с заемщиками, так и о высокой надежности кредитного портфеля СМБ Банка.

В 2007 году получила развитие совместная с Группой компаний «Росгосстрах» программа по предоставлению частично обеспеченных кредитов, в соответствии с которой Росгосстрах предоставляет гарантию на 50% кредитных обязательств заемщика. Таким образом, заемщики имеют возможность получить кредит, в 2 раза превышающий имеющееся у них залоговое обеспечение. Это позволяет малым предприятиям участвовать в государственной программе поддержки малого бизнеса и получать возмещение 90% стоимости гарантии из федерального бюджета. В рамках данной совместной программы Русь-Банк профинансировал малые предприятия на сумму 217 млн. рублей. При этом объем гарантий составил около 120 млн. рублей. В соответствии с программой государственной поддержки малого бизнеса из федерального бюджета заемщиками получено возмещение на сумму около 11 млн. рублей.

Успешные показатели, достигнутые в ходе реализации программы, способствуют достижению Банком лидерских позиций в сегменте кредитования среднего и малого бизнеса России.

В ОАО «Русь-банк» существует несколько кредитных продуктов, предоставляемых для субъектов среднего и малого бизнеса: «Микрокредит», «Увеличь обороты» и «Предприниматель».

ОАО «Русь-Банк» осуществляет **кредитование индивидуальных предпринимателей и юридических лиц** по Программе **«Микрокредит»** на следующих условиях, представленных в Приложении Д.

Основные преимущества этой Программы кредитования СМБ:

* Срок кредитования – до 3 лет.
* Отсутствие требования залога при оформлении кредита.
* Досрочное погашение в любое удобное время без штрафов и комиссий.

## Требования, предъявляемые к заемщику

* Соответствие требованиям Федерального закона №209-ФЗ
* Срок работы в своем сегменте рынка – не менее 6 мес.
* Государственная доля в уставном капитале – не более 50%
* Доля резидентов в уставном капитале – 100%
* Безубыточная деятельность на протяжении последних 6 мес.
* Вид деятельности, не включающий:
	+ Производство и торговлю оружием, военной техникой
	+ Производство табачных изделий
	+ Игорный бизнес
	+ Спекуляции с ценными бумагами
	+ Инвестиции в ценные бумаги
	+ Производство и реализация подакцизных товаров, а также добыча и реализация полезных ископаемых.
	+ Спекуляции с валютой
	+ Производство, наносящее вред окружающей среде
	+ Ломбардную деятельность
* Финансирование не предоставляется:
	+ Кредитным, финансовым и страховым организациям
	+ Инвестиционным фондам, негосударственным пенсионным фондам.
* Кредитование осуществляется на следующие цели:
	+ Приобретение товарно-материальных ценностей;
	+ Приобретение, ремонт основных средств;
	+ Расширение деятельности и / или развитие существующего бизнеса.

**С 16 сентября 2010 г.** ОАО «Русь-Банк» осуществляет кредитование **индивидуальных предпринимателей и юридических лиц** по Программе «Увеличь обороты» на следующих условиях, представленных в Приложении Е.

Основные преимущества наших Программ кредитования СМБ:

* Срок рассмотрения заявки – 5 рабочих дней.
* Срок кредитования – до 3 лет.
* Досрочное погашение в любое удобное время без штрафов и комиссий.
* Минимальный комплект документов.

## Требования, предъявляемые к заемщику

* Срок работы в своем сегменте рынка – не менее 6 мес.
* Государственная доля в уставном капитале – не более 50%
* Доля резидентов в уставном капитале – 100%
* Вид деятельности, не включающий:
	+ Производство и торговлю оружием, военной техникой
	+ Производство табачных изделий
	+ Игорный бизнес
	+ Спекуляции с ценными бумагами
	+ Инвестиции в ценные бумаги

## Дополнительно, при кредитовании за счет средств ОАО «Российский Банк Развития»:

* Производство и реализация алкогольной продукции
* Производство и реализация подакцизных товаров, а также добыча и реализация полезных ископаемых.
* Средние предприятия оптовой и розничной торговли
* Спекуляции с валютой
* Производство, наносящее вред окружающей среде

## Требования, предъявляемые к обеспечению.

Срок годности предмета залога должен быть больше срока действия запрашиваемого кредита не менее чем на 365 календарных дней. Решение о возможности принятия в залог предмета залога с меньшим сроком годности принимается только при положительном согласовании ОЗО ДРМ.

### **Не подлежат рассмотрению в качестве залогового обеспечения:**

* имущество, которое не может выступать в качестве предмета залога на основании ГК РФ, Указа Президента РФ №179 от 22 февраля 1992 года;
* требования, носящие личный характер, а также иные требования, залог которых запрещен законом;
* имущество, обладающее неудовлетворительной ликвидностью – уникальное имущество либо имущество, сегмент рынка которого сильно ограничен / отсутствует;
* не участвующее в производственной деятельности и незначимое для Залогодателя движимое имущество (за исключением, когда предметом обеспечения является имущество с уровнем ликвидности не ниже среднего);
* имущество, имеющие ограниченный срок годности или срок годности которых меньше срока действия Кредита (за исключением, когда предметом обеспечения выступают товары в обороте);
* имущество, работоспособность которого на момент первичного осмотра / планового мониторинга не подтверждена, а также недвижимое имущество с явными признаками разрушения и отсутствием или неисправностью центральных коммуникаций;
* насосное и компрессорное оборудование;
* сети связи, сети коммуникаций, коммуникационное оборудование, офисная оргтехника;
* предметы искусства, художественные ценности, раритеты, коллекции;
* объекты интеллектуальной собственности;
* предметы антиквариата;
* будущий урожай.
* морально и физически устаревшее оборудование (за исключением емкостного) старше 10 лет (на момент оформления в залог);
* не выделенные в натуре доли в праве на недвижимое имущество в общей совокупности не составляющие 100%;
* морские, речные и воздушные суда старше 20 лет (на момент оформления в залог);
* опытные образцы промышленных изделий;
* производственная недвижимость сельскохозяйственного назначения;
* объекты незавершенные строительством (менее чем 80% готовности);
* социально-значимые объекты (котельные, трансформаторные подстанции и т.д.);
* отдельные части предприятия, не обеспечивающие замкнутый технологический цикл;
* оборудование оборонной промышленности;
* выставочные товарные образцы;
* строительные материалы в производстве строительных работ;
* имущество, которое уже является предметом залога;
* драгоценные камни, металлы и ювелирные изделия;
* крупный рогатый скот;
* животные;
* права аренды земельных участков в качестве самостоятельного предмета залога.

С**16 сентября 2010 г.** ОАО «Русь-Банк» осуществляет кредитование **индивидуальных предпринимателей и юридических лиц** по Программе «Предприниматель» на условиях, представленных в Приложении Ж.

Основные преимущества наших Программ кредитования СМБ:

* Срок рассмотрения заявки – 5 рабочих дней.
* Срок кредитования – до 5 лет.
* Возможность предоставления отсрочки по уплате основного долга до – 18 месяцев.
* Минимальный комплект документов.

## Требования, предъявляемые к заемщику:

* Срок работы в своем сегменте рынка – не менее 6 мес.
* Государственная доля в уставном капитале – не более 50%
* Доля резидентов в уставном капитале – 100%
* Вид деятельности, не включающий:
	+ Производство и торговлю оружием, военной техникой
	+ Производство табачных изделий
	+ Игорный бизнес
	+ Спекуляции с ценными бумагами
	+ Инвестиции в ценные бумаги

### Дополнительно, при кредитовании за счет средств ОАО «Российский Банк Развития»:

* Производство и реализация алкогольной продукции
* Производство и реализация подакцизных товаров, а также добыча и реализация полезных ископаемых
* Средние предприятия оптовой и розничной торговли
* Спекуляции с валютой
* Производство, наносящее вред окружающей среде

## Страхование жизни и здоровья Заемщика:

При оформлении Кредитного договора в ОАО «Русь-Банк» Заемщику предоставляется возможность осуществить страхование жизни и здоровья для Заемщиков по кредитам для среднего и малого бизнеса.

Таблица 10. Условия страхования заемщиков

|  |  |
| --- | --- |
| Страховые риски | * Смерть Заемщика от любой причины.
* Установление I или II (с ограничением способности к трудовой деятельности II или III степени) группы инвалидности от любой причины.
 |
| Страховая сумма | Страховая сумма устанавливается в размере равном сумме фактической задолженности клиента по кредиту на дату наступления страхового случая, но не более первоначальной суммы кредита. |
| Выгодоприобретатель | Банк в размере фактической задолженности по кредитному договору на дату наступления страхового случая. |
| Страховые взносы | Страховые взносы единовременно списываются с Вашего счета в день выдачи кредита за счет кредитных средств или за счет собственных средств. |
| Расходы на страхование | 0,25% в месяц от первоначальной суммы кредита |

## Требования, предъявляемые к обеспечению

Срок годности предмета залога должен быть больше срока действия запрашиваемого кредита не менее чем на 365 календарных дней. Решение о возможности принятия в залог предмета залога с меньшим сроком годности принимается только при положительном согласовании Русь-Банка.

### Не подлежат рассмотрению в качестве залогового обеспечения:

* имущество, которое не может выступать в качестве предмета залога на основании ГК РФ, Указа Президента РФ №179 от 22 февраля 1992 года;
* требования, носящие личный характер, а также иные требования, залог которых запрещен законом;
* имущество, обладающее неудовлетворительной ликвидностью – уникальное имущество либо имущество, сегмент рынка которого сильно ограничен / отсутствует;
* не участвующее в производственной деятельности и незначимое для Залогодателя движимое имущество (за исключением, когда предметом обеспечения является имущество с уровнем ликвидности не ниже среднего);
* имущество, имеющие ограниченный срок годности или срок годности которых меньше срока действия Кредита (за исключением, когда предметом обеспечения выступают товары в обороте);
* имущество, работоспособность которого на момент первичного осмотра / планового мониторинга не подтверждена, а также недвижимое имущество с явными признаками разрушения и отсутствием или неисправностью центральных коммуникаций;
* насосное и компрессорное оборудование;
* сети связи, сети коммуникаций, коммуникационное оборудование, офисная оргтехника;
* предметы искусства, художественные ценности, раритеты, коллекции;
* объекты интеллектуальной собственности;
* предметы антиквариата;
* будущий урожай.
* морально и физически устаревшее оборудование (за исключением емкостного) старше 10 лет (на момент оформления в залог);
* не выделенные в натуре доли в праве на недвижимое имущество в общей совокупности не составляющие 100%;
* морские, речные и воздушные суда старше 20 лет (на момент оформления в залог);
* опытные образцы промышленных изделий;
* производственная недвижимость сельскохозяйственного назначения;
* объекты незавершенные строительством (менее чем 80% готовности);
* социально-значимые объекты (котельные, трансформаторные подстанции и т.д.);
* отдельные части предприятия, не обеспечивающие замкнутый технологический цикл;
* оборудование оборонной промышленности;
* выставочные товарные образцы;
* строительные материалы в производстве строительных работ;
* имущество, которое уже является предметом залога;
* драгоценные камни, металлы и ювелирные изделия;
* крупный рогатый скот;
* животные;
* права аренды земельных участков в качестве самостоятельного предмета залога.

## Для того, чтобы воспользоваться кредитами по данным программам, потенциальному заемщику (представителю СМБ) необходимо предоставить в банк следующие документы.

Для организаций следующих организационно-правовых форм – ООО / ЗАО / ОАО, находящихся на упрощенной системе налогообложения:

1. Анкета-Заявление по форме Банка (Приложение З)

Учредительные и регистрационные документы:

1. Устав / Учредительный договор со всеми изменениями и дополнениями (нотариально заверенные копии), Свидетельство о государственной регистрации юридического лица, Свидетельства о государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы (при их наличии) (нотариально заверенные копии), Свидетельство о постановке на налоговый учет (нотариально заверенная копия), Приказ/протокол об избрании руководителя (копии, заверенные ЗАЕМЩИКОМ), Приказ о назначении Главного бухгалтера (если есть Главный бухгалтер) (копия, заверенная ЗАЕМЩИКОМ), Решение собрания акционеров (учредителей) о привлечении кредитных ресурсов (подлинник или копия, заверенная ЗАЕМЩИКОМ), Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц на текущую дату (подлинник или нотариально заверенная копия), Ксерокопии паспортов всех собственников бизнеса и руководителей (копия, заверенная ЗАЕМЩИКОМ).

Финансовые и прочие документы:

1. Справки из банков о ежемесячных оборотах по всем счетам за последние 12 месяцев, о ссудной задолженности, картотеки №2 и кредитной истории (оригиналы).
2. Налоговые декларации за 2 последних квартала (копии, заверенные ЗАЕМЩИКОМ).
3. Книга учета доходов и расходов, кассовая книга за 4 последних квартала (копии, заверенные ЗАЕМЩИКОМ).
4. Документы на собственность и аренду основных средств.
5. Договоры с основными поставщиками и покупателями.

Документы на залог:

1. Копии документов, подтверждающих право собственности на имущество, предлагаемое в залог (договора купли-продажи, накладные, счета-фактуры, акты приема-передачи, платежные документы (выписки с расчетного счета, платежные поручения, кассовые чеки), свидетельства о собственности (ПТС, ПСМ, свидетельство о регистрации прав на недвижимое имущество)).

Для организаций следующих организационно-правовых форм – ООО / ЗАО / ОАО, находящихся на стандартной системе налогообложения:

1. Анкета-Заявление по форме Банка

Учредительные и регистрационные документы:

1. Устав / Учредительный договор со всеми изменениями и дополнениями (нотариально заверенные копии), Свидетельство о государственной регистрации юридического лица, Свидетельства о государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы (при их наличии) (нотариально заверенные копии), Свидетельство о постановке на налоговый учет (нотариально заверенная копия), Приказ/протокол об избрании руководителя (копии, заверенные ЗАЕМЩИКОМ), Приказ о назначении Главного бухгалтера (если есть Главный бухгалтер) (копия, заверенная ЗАЕМЩИКОМ), Решение собрания акционеров (учредителей) о привлечении кредитных ресурсов (подлинник или копия, заверенная ЗАЕМЩИКОМ), Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц на текущую дату (подлинник или нотариально заверенная копия), Ксерокопии паспортов всех собственников бизнеса и руководителей (копия, заверенная ЗАЕМЩИКОМ).

Финансовые и прочие документы:

1. Справки из банков о ежемесячных оборотах по всем счетам за последние 12 месяцев, ссудной задолженности, картотеки №2 и кредитной истории (оригиналы).
2. Бухгалтерская отчетность предприятия за 4 последних квартала (копии, заверенные ЗАЕМЩИКОМ).
3. Документы на собственность и аренду основных средств.
4. Договоры с основными поставщиками и покупателями.

Документы на залог:

1. Копии документов, подтверждающих право собственности на имущество, предлагаемое в залог (договора купли-продажи, накладные, счета-фактуры, акты приема-передачи, платежные документы (выписки с расчетного счета, платежные поручения, кассовые чеки), свидетельства о собственности (ПТС, ПСМ, свидетельство о регистрации прав на недвижимое имущество)).

Для индивидуальных предпринимателей:

1. Анкета-Заявление по форме Банка

Учредительные и регистрационные документы:

1. Свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (нотариально заверенная копия), Свидетельство о постановке на налоговый учет (нотариально заверенная копия), Выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей на текущую дату (подлинник или нотариально заверенная копия).

Финансовые и прочие документы:

1. Справки из банков о ежемесячных оборотах по всем счетам за последние 12 месяцев, о ссудной задолженности, картотеки №2 и кредитной истории (оригиналы).
2. Налоговые декларации за 2 последних квартала (копии, заверенные ЗАЕМЩИКОМ).
3. Книга учета доходов и расходов, кассовая книга за 4 последних квартала (копии, заверенные ЗАЕМЩИКОМ).
4. Документы на собственность и аренду основных средств.
5. Договоры с основными поставщиками и покупателями.

Документы на залог:

1. Копии документов, подтверждающих право собственности на имущество, предлагаемое в залог (договора купли-продажи, накладные, счета-фактуры, акты приема-передачи, платежные документы (выписки с расчетного счета, платежные поручения, кассовые чеки), свидетельства о собственности (ПТС, ПСМ, свидетельство о регистрации прав на недвижимое имущество)).

## Список дополнительных документов, при кредитовании по программе «Микрокредит» за счет средств ОАО «Российский Банк Развития»:

Документы, подтверждающие соответствие субъекта малого и среднего предпринимательства (МСП) требованиям Федерального закона №209-ФЗ:

на момент проведения экспертизы кредитной заявки:

* справка, подтверждающая соответствие субъекта МСП требованиям, предъявляемым к субъектам МСП ст. 4 Федерального закона №209-ФЗ (в произвольной форме);

на момент заключения кредитных договоров:

* копия справки / заявки / анкеты, предоставляемую субъектом МСП в Федеральную службу государственной статистики со сведениями о среднесписочной численности работников субъекта МСП за предшествующий календарный год;
* для ОАО: копию выписки из реестра акционеров (на актуальную дату, составленную не ранее чем за 30 дней даты заключения кредитного договора с МСП);
* для ООО: копию справки субъекта МСП о составе участников / акционеров (на актуальную дату, составленную не ранее чем за 30 дней даты заключения кредитного договора с МСП) (в произвольной форме).

После ознакомления с условиями и преимуществами кредитования, клиент заполняет анкету на получение кредита. После чего кредитный эксперт связывается с потенциальным заемщиком для обсуждения вопросов получения кредита. Клиент предоставляет необходимый пакет документов и договаривается с кредитным экспертом о выезде на место ведения бизнеса для осмотра деятельности и залога. Далее при положительном решении, оформляется соответствующий бланк решения о возможности кредитования в течение 3-х дней и оформляется необходимая документация для получения кредита.

# В ОАО «Русь-Банк» действуют условия лояльности для клиентов Банка по Программам кредитования клиентов СМБ. По Программам кредитования клиентов СМБ (в т.ч. «Предприниматель», «Увеличь обороты») снижение на 1% годовой процентной ставки по кредиту / траншу предоставляется заемщикам c положительной кредитной историей или заемщикам, предлагающим в обеспечение 100% залог нежилой недвижимости. **Заемщики, имеющие положительную кредитную историю в Банке и / или в банках (при подтверждении справкой из банков и выгрузкой из НБКИ).**Кредитная история может быть признана положительной, если выполняются следующие условия:

# **Кредит погашен:**

– кредит погашен и к моменту подачи заявления на новый кредит прошло не более 2 лет с даты закрытия кредита и по нему имелось не более одного случая просроченного платежа (до 5 дней включительно) в течение последних 180 календарных дней обслуживания кредита или всего срока кредитования в случае, если кредит погашен в срок до 180 дней;

# – сумма выдаваемого кредита не превышает 1,5 – кратную сумму ранее выданного кредита.

**Кредит действует:**

– платежи по основному долгу и процентам осуществляются своевременно и в полном объеме в течение последних 180 календарных дней, в т.ч. допускается наличие не более одного случая просроченного платежа (до 5 дней включительно) в течение последних 180 календарных дней обслуживания кредита;

– на дату рассмотрения заявки на новый кредит погашено не менее 30% от суммы действующего кредита;

# – сумма выдаваемого кредита не превышает 1,5 – кратную сумму ранее выданного кредита.

# 2.3 Методика оценки кредитоспособности заемщика

Целью проведения анализа финансового положения Заемщика Банка (является определение кредитоспособности Заемщика, т.е. его возможности своевременно возвратить получаемый кредит (с уплатой процентов) за счет собственных средств. Результатом проведения Анализа является оценка финансового положения Заемщика, которое может быть оценено Банком как: 1) «хорошее» («1-й класс»); 2) «среднее» («2-й класс»); 3) «плохое» («3-й класс»).

Данные анализа используются для определения класса кредитоспособности Заемщика (рейтинга Заемщика) и качества ссуды, а также при оценке кредитного риска по ссудам, выданным Заемщику.

Основными источниками информации для Анализа деятельности Заемщика является:

– годовая бухгалтерская отчетность в полном объеме;

– данные о движении денежных средств, в т. ч. по расчетным счетам;

– сведения об отсутствии картотеки неоплаченных расчетных документов к банковским счетам и об отсутствии просроченной задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, просроченной заработной платы перед работниками;

– бюджет или бизнес-план на текущий финансовый год;

– расшифровки дебиторской и кредиторской задолженности по поставщикам / покупателям и срокам, незавершенного строительства, финансовых вложений, кредитов и займов и пр.;

– иные доступные сведения о деятельности Заемщика.

Данные бухгалтерской отчетности вносятся в файл «A №aliz.xls». Файл представляет собой книгу, содержащую таблицы, рассчитываемые автоматически при внесении исходных данных на начало года и конец анализируемого отчетного периода.

При проведении Анализа по Заемщику изучаются: 1. имущественное состояние; 2. источники средств; 3. финансовая устойчивость; 4. ликвидность (платежеспособность); 5. финансовая независимость; 6. эффективность деятельности; 7. состояние платежно-расчетной дисциплины.

В заключение финансовому положения Заемщика аналитиком обязательно должна быть дана Оценка: «хорошее», «среднее», «плохое».

В зависимости от величины коэффициентов ликвидности и коэффициента независимости предприятия, как правило, распределяются на 3 класса кредитоспособности. Условная разбивка заемщиков по классности может быть осуществлена на основании следующих значений коэффициентов, используемых для определения их платежеспособности (см. табл. 11).

Таблица 11. Возможные классы заемщиков

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэфф | 1-й класс | 2-й класс | 3-й класс |
| Кал | 0,2 и выше | 0,15–0,2 | менее 0,15 |
| Ккл | 0,8 и выше | 0,5–0,8 | менее 0,5 |
| Ктл | 2,0 и выше | 1,0–2,0 | менее 1,0 |
| Кфн | более 60% | 40 – 60% | менее 40% |

Первый этап оценки – это оценка финансового положения Заемщика по количественным показателям, т.е. путем сопоставления полученных на основе показателей формы №1 (баланс) и формы №2 значений отдельных финансовых показателей с критериальным уровнем, характерным для данной оценки и их рейтинга (см. табл. 12).

Таблица 12. Рейтинг оценки финансового положения заемщика

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателей | Рейтинг, в% |
| Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (Кl) | 15 |
| Коэффициент общей ликвидности (коэффициент покрытия) (К2) | 20 |
| Размер чистых активов (К3) | 25 |
| Темп роста объема выручки (К4) | 20 |
| Коэффициент рентабельности продаж (К5) | 20 |

Для определения оценки финансового положения Заемщика по количественным показателям разработана шкала бальности каждой оценки:

«хорошее» (или «1 категория») – до 100 баллов

«среднее» (или «2-я категория») – от 101 до 200 баллов;

«плохое» (или «3-я категория») – более 200 баллов».

Формула расчета суммы баллов:

S = 15 \* Категория К1 + 20 \* Категория К2 + 25 \* Категория К3 + 20 \* Категория К4 + 20 \* Категория К5.

Второй этап оценки – оценка качественных показателей деятельности Заемщика таких как:

– наличие положительной (отрицательной) кредитной истории;

– общее состояние отрасли, к которой относится Заемщик, и его положение в отрасли;

– деловая репутация Заемщика и руководства организации-Заемщика;

– качество управления организацией-заемщиком;

– перспективы развития Заемщика;

– степень зависимости от аффилированных лиц и самостоятельность в принятии решений;

– существенная зависимость от одного или нескольких поставщиков и (или) заказчиков;

– информация о выполнении Заемщиком обязательств по другим договорам и перед другими кредиторами;

– вероятность начала процедуры банкротства или ликвидации Заемщика.

Заключительный этап оценки – оценка финансового положения с учетом количественных и качественных показателей деятельности Заемщика (табл. 13).

Таблица 13. Качественная оценка финансового положения Заемщика

|  |  |
| --- | --- |
| Оценка финансового положения Заемщика | Характеристика финансового положения Заемщика |
| Хорошее\* | При сумме баллов не более 100 –Стабильность производства, положительная величина чистых активов, рентабельности и платежеспособности. Отсутствие негативных явлений (не связанных с сезонностью): снижение темпов роста объемов производства, показателей рентабельности, существенный рост кредиторской и / или дебиторской задолженности, другие явления. |
| Среднее | При сумме баллов не более 200 –Наличие в деятельности заемщика негативных явлений, которые в обозримой перспективе (год или менее) могут привести к появлению финансовых трудностей, если заемщиком не будут приняты меры, позволяющие улучшить ситуацию. |
| Плохое | При сумме баллов более 200 –Признана несостоятельность заемщика, устойчивая неплатежеспособность, наличие угрожающих негативных тенденций: убыточная деятельность, отрицательная величина либо существенное сокращение чистых активов, существенное падение объемов производства и рост кредиторской и / или дебиторской задолженности. |

\* Финансовое положение не может быть оценено как «хорошее» в случаях:

– наличие текущей картотеки неоплаченных расчетных документов к банковским счетам Заемщика;

– наличие просроченной задолженности перед бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами;

– наличие просроченной задолженности перед работниками по заработной плате;

– неисполнения в течение последнего года обязательств по иным договорам с кредитной организацией-кредитором либо прекращения заемщиком обязательств по иным договорам предоставлением взамен исполнения обязательства отступного в форме имущества, которое не реализовано кредитной организацией в течение 180 календарных дней или более;

– наличие у Заемщика скрытых потерь (например, неликвидных запасов продукции и ли требований, безнадежных к взысканию) в размере, равном или превышающем 25% его чистых активов;

– убыточная деятельность Заемщика, не предусмотренная планом развития заемщика (бизнес-планом), согласованным с кредитной организацией, приведшая к существенному (25% и более) снижению его чистых активов.

ООО «Курск-Мебель» зарегистрировано 20.06.02 г. Расчетный счет открыт 16.01.03 г. ОГРН 2034637000363, ИНН 4632023916. Место нахождения – город Курск. Направление деятельности – производство мебели. Данное предприятие можно отнести к субъектам малого бизнеса, т. к. их максимальная годовая выручка не превышает 400 млн. руб.

Кредитная история. Кредитуется в основном в ОАО «Сбербанк России» с января 2003 г. Обязательства по возврату выполнялись своевременно, кроме нескольких случаев просроченной задолженности (сумма не превышала 550 тыс. руб.) длительность – не более 2-х дней. По состоянию на 05.04.10 г. общество не имеет задолженности в ОАО «Сбербанк». Задолженность по кредиту в Банке Москвы составила – 798 тыс. руб., в ОАО «Курскпромбанк» – 1100 тыс. руб. по двум договорам. Случаев неисполнения обязательств перед другими банками не установлено. Однако, по состоянию на 1.01.10 г. общество имеет просроченную задолженность работникам по заработной плате в сумме 112 тыс. руб., пенсионному фонду – 150 тыс. руб., бюджету по налогу на доходы физических лиц – 138 тыс. руб. Длительность задолженности не превышает 30 дней, погашение предусмотрено в апреле 2010 года.

Обществом открыто 4 расчетных счета: в дополнительном офисе «Курское отделение» ОАО «Курскпромбанк», Курском филиале ОАО «Банк Москвы», филиале ОАО «Русь-Банк», филиале №8596 Курского отделения ОСБ. За период с 1.01.08 г. по 31.12.09 г. поступления денежных средств на расчетные счета составили в ОАО «Курскпромбанк» – 47208 тыс. руб. (48%), ОАО «Русь-Банк» – 12413 тыс. руб. (26%), Банк Москвы – 11289 тыс. руб. (24%), Сбербанк – 606 тыс. руб. (1%). В марте 2009 г. 78% денежных средств (4420 тыс. руб.) поступило в ОАО «Русь-банк» (оборот по всем расчетным счетам составил – 5683 тыс. руб.).

Проведем оценку кредитоспособности юридического лица – ООО «Курск-Мебель» и определим результат финансового состояния предприятия. На основе данных финансовой отчетности определим возможность предоставления кредита данному предприятию ОАО «Русь-банк».

Анализ имущественного положения рассмотрим в таблице 14.

Таблица 14. Анализ имущественного состояния ООО «Курск-Мебель», (в млн. руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Расчетное значение | Абсолютноеотклонение |
| 01.01.09 г. | 01.01.10 г. |
| Средства (имущество) – всего, в т.ч. | 24122 | 21561 | -2561 |
| Внеобротные активы – всего в т.ч. | 12160 | 11380 | -780,0 |
| – в% к стоимости имущества | 50,41 | 52,78 | 2,4 |
| Основные средства | 12160 | 11380 | -780,0 |
| – в% к внеоборотным активам | 100,00 | 100,00 | 0,0 |
| Оборотные средства – всего в т.ч. | 11962 | 10181 | -1781 |
| – в% к стоимости имущества | 49,59 | 47,22 | -2,4 |
| Материальные оборотные средства с НДС | 6764 | 8074 | 1310,0 |
| – в% к оборотным средствам | 56,55 | 79,30 | 22,8 |
| Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | 3341 | 0 | -3341,0 |
| – в% к оборотным средствам | 27,93 | 0,00 | -27,9 |
| Дебиторская задолженность | 1834 | 2104 | 270,0 |
| – в% к оборотным средствам | 15,33 | 21,08 | 5,7 |
| – в% к стоимости имущества | 7,60 | 9,95 | 2,4 |

Валюта баланса на 01.01.10 г. снизилась на 2561 тыс. руб. (11%) и составила 21561 тыс. руб. Активы состоят на 53% (11380 тыс. руб.) из внеоборотных активов (здание, оборудование) и на 47% (10181 тыс. руб.) из оборотных активов (запасы – 77% (6764 тыс. руб.), дебиторская задолженность – 21% (2146 тыс. руб.). За истекший год сумма основных средств снижена на 6% (780 тыс. руб.) за счет начисления амортизации по зданиям и оборудованию. Рост запасов составил 19,4% (1310 тыс. руб.) за счет готовой продукции, в составе которой числятся товары для комплектации заказов на изготовление офисной мебели (кресла, стулья, вешалки – которые не производит общество). Общество постоянно имеет запасы сырья и материалов на сумму около 6000 тыс. руб. Наибольший удельный вес в запасах составили основные и вспомогательные материалы по производству мебели: ламинированная плита (ЛДСП) – 1459 тыс. руб. (24%), фурнитура – 1706 тыс. руб. (29%), стекло – 724 тыс. руб. (12%), строительные материалы – 602 тыс. руб. (10%), ДВП, ДСП, пластик – 655 тыс. руб. (11%). Дебиторская задолженность с начала года возросла незначительно на 17% (312 тыс. руб.) и составила 2146 тыс. руб., в том числе покупатели и заказчики – 1610 тыс. руб., из них просроченная задолженность – 17 месяцев от даты образования – (6%) 103 тыс. руб. За 2009 год оборотные средства с 11962 тыс. руб. были снижены до 10181 тыс. руб. (на 1781 тыс. руб. или 15%). Снижение произошло за счет погашения краткосрочных финансовых вложений в размере 3882 тыс. руб., в том числе: в 3 квартале – 2723 тыс. руб. и в 4 квартале – 1159 тыс. руб. (30%).

В следующей таблице приведем характеристику источников формирования имущества.

Таблица 15. Источники формирования имущества, в млн. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Расчетное значение | Абсолютноеотклонение |
| 01.01.09 г. | 01.01.10 г. |
| Источники средств – всего, в т.ч. | 24122 | 21561 | -2,561 |
| Собственный капитал – всего, в т.ч. | 14016 | 13876 | -140 |
| – в% к источникам | 58,10 | 64,36 | 6,3 |
| Уставный капитал | 13784 | 13784 | 0,0 |
| – в% к собственным средствам | 0,98 | 0,99 | 0,0 |
| Заемные средства – всего, в т.ч. | 10106 | 7685 | -2421 |
| – в% к источникам | 41,90 | 35,64 | -6,3 |
| Краткосрочные пассивы | 10106 | 7685 | -2421 |
| – в% к источникам | 41,90 | 35,64 | -6,3 |
| – в% к заемным средствам | 100,00 | 100,00 | 0,0 |
| А) кредиты банков и займы | 2817 | 5530 | 2713 |
| – в% к источникам | 11,68 | 25,65 | 13,97 |
| – в% к заемным средствам | 27,87 | 71,96 | 44,09 |
| Б) прочие привлеченные средства | 10106 | 7685 | -2421,0 |
| – в% к источникам | 41,90 | 35,64 | -6,3 |
| В т.ч. кредиторская задолженность | 4576 | 4868 | 292,0 |
| – в% к источникам | 18,97 | 22,58 | 3,6 |
| – в% к заемным средствам | 45,28 | 63,34 | 18,1 |

Источниками средств являются собственные средства 64% (13876 тыс. руб.) и заемные средства, на долю которых приходится 36% (7685 тыс. руб.). Собственные средства общества в течение 2009 года остались без изменений – 13784 тыс. руб. В составе заемных средств общества в течение года произошли изменения: сумма кредитов уменьшилась с 5530 тыс. руб. до 2817 тыс. руб. (на 2713 тыс. руб. или на 49%), кредиторская задолженность возросла незначительно с 4576 тыс. руб. до 4868 тыс. руб. на 292 тыс. руб. или на 6%. В составе кредиторской задолженности текущая задолженность перед персоналом, бюджету и фондами в сумме 965 тыс. руб. (20%). Однако, по состоянию на 1 апреля 2010 года из задолженности 910 тыс. руб. просроченная составила 400 тыс. руб. (44%), в том числе по заработной плате – 112 тыс. руб. (за февраль), пенсионному фонду – 150 тыс. руб., по налогу на доходы физических лиц – 138 тыс. руб. Погашение просроченных долгов ожидается в апреле 2010 года. Прочая кредиторская задолженность – 714 тыс. руб. состоит из авансов полученных от заказчиков, из них просроченная задолженность – 21 тыс. руб. Кредиторская задолженность превышает дебиторскую в 2,3 раза; коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности 0,44. За 2009 год реализация общества составила 18461 тыс. руб., в том числе по кварталам: 1 кв. – 2300 тыс. руб., 2 кв. – 6064 тыс. руб., 3 кв. – 6015 тыс. руб., 4 кв. – 4082 тыс. руб.

Таблица 16. Оценка финансовой устойчивости предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | 2008 г. | 2009 г. | Отклонение (+; -) |
| Коэффициент соотношения собственных и заемных средств | 1,39 | 1,81 | 0,4 |
| Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности | 0,40 | 0,44 | 0,04 |

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств выше единице, то есть заемные источники превышают собственные в 1,8 раза. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности на протяжении всего периода практически не изменяется и составляет 0,4. Далее проведем расчет показателей платежеспособности.

Таблица 17. Оценка платежеспособности (ликвидности)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | 2008 г. | 2009 г. | Отклонение (+; -) |
| Коэффициент общей ликвидности (покрытия) | 1,18 | 1,32 | 0,1 |
| Коэффициент оперативной ликвидности | 0,51 | 0,28 | -0,2 |
| Коэффициент абсолютной (немедленной) ликвидности | 0,00 | 0,00 | 0,0 |
| Степень платежеспособности по краткосрочным заемным средствам (доля заемных средств в среднемесячной выручке) | 1,09 | 0,46 | -0,6 |

Показатели платежеспособности не соответствуют нормативным значениям, однако достаточны, чтобы оплачивать свои краткосрочные обязательства.

Проведем оценку финансовой независимости в таблице 18.

Таблица 18. Оценка финансовой независимости предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | 2008 г. | 2009 г. | Отклонение (+; -) |
| Чистые активы | 731100 | 734346 | 3246,0 |
| Коэффициент независимости | 0,58 | 0,64 | 0,1 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,16 | 0,25 | 0,1 |

Положительным моментом является увеличение суммы чистых активов. Чистые активы общества возросли за счет нераспределенной прибыли (использована на выплату дивидендов) и составили 734 тыс. руб. Коэффициент независимости показывает снижение зависимости предприятия от заемных средств, а следующий показатель свидетельствует об увеличении собственных оборотных средств.

Таблица 19. Оценка эффективности деятельности ООО «Курск-мебель»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | 2008 г. | 2009 г. | Отклонение (+; -) |
| Коэффициент рентабельности продаж | 0,07 | 0,07 | 0,0 |
| Коэффициент чистой рентабельности | -0,02 | 0,01 | 0,0 |
| Выручка от продаж | 15233 | 18461 | 3228 |
| Среднемесячная выручка | 5078 | 6154 | 1076 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 1111 | 1302 | 191 |

Темп роста реализации 2009 года к уровню 2008 года составил 121%. За отчетный год обществом получена прибыль в размере 200 тыс. руб., прибыль по балансу составила 88 тыс. руб.; балансовая прибыль 2008 г. – 234 тыс. руб. (за предыдущий год убытки 314 тыс. руб. были покрыты прибылью 2007 года – 546 тыс. руб.). Исходя из фактического значения основных коэффициентов можно сделать вывод о финансовой устойчивости общества. Коэффициенты, характеризующие эффективность деятельности ООО «Курск-Мебель» в связи с увеличением объема выручки стабильны: рентабельность продаж в 2008 г. и 2009 г. составила 7%.

За последние 12 месяцев на счета общества поступили 47208 тыс. руб., из них в ОАО «Сбербанк России» – 22900 тыс. руб. или 1908 тыс. руб. в месяц (48% от всех поступлений), в ОАО «Русь-банк» – 12413 тыс. руб. (26%), в Банк Москвы – 11289 тыс. руб. (24%), Курскпромбанк – 606 тыс. руб. (1%). Задолженность в других банках – 1898 тыс. руб. Оформлены кредиты в ноябре – декабре 2009 г. Сбербанку в 2009 г. погашено кредитов 5442 тыс. руб., в 2008 г. – 4058 тыс. руб. Удельный вес оборотов в Сбербанке за март 2009 г. составлял 100%, тогда как в марте 2010 г. снизился до 3%. Основной оборот денежных средств в марте в ОАО «Русь-Банк» – 4420 тыс. руб. (78%). Задолженность по ссудам на 01.04.10 г. в ОАО «Русь-Банк» составила 1100 тыс. руб. Основной банк, с которым работает общество – ОАО «Русь-Банк». Обязательства перед банками выполняются своевременно. Расчеты с поставщиками и покупателями ведутся только денежными средствами. Обороты по расчетным счетам общества за 2009 г. в 1,4 раза превысили выручку 18461 тыс. руб. Оценку финансового положения ООО «Курск-Мебель» рассмотрим в таблице 20.

Таблица 20. Оценка кредитного рейтинга ООО «Курск-Мебель»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Финансовые показатели | Факт. значение показат. | Класс фин. состояния по одному показат. | Рейтинг показат. в% | Рейтинг показат. в баллах |
| 1 | Коэффициент соотношения собственных и заемных средств | 1,81 | 1 | 15 | 15 |
| 2 | Коэффициент общей ликвидности (коэффициент покрытия) | 1,32 | 2 | 20 | 40 |
| 3 | Размер чистых активов | 734346 | 1 | 25 | 25 |
| 4 | Темп прироста объема выручки | 0,21 | 3 | 20 | 40 |
| 5 | Коэффициент рентабельности продаж | 0,07 | 1 | 20 | 20 |
| Итого: | 140 |
| Вывод по формализованным показателям | Финансовое положение – среднее |

Формальный рейтинг финансового положения 140 баллов – «среднее». В связи с наличием просроченных долгов по заработной плате бюджету и внебюджетному фонду в размере 400 тыс. руб., считаем возможным присвоить ООО «Курск-Мебель» окончательный рейтинг финансового положения «среднее». Сотрудничество ОАО «Русь-Банк» и ООО «Курск-Мебель» не противоречит интересам банка.

Запрашиваемый кредит в сумме 9000 тыс. руб. выдается на пополнение оборотных средств. Заемщик планирует расширить спектр услуг – организовать производство мебельных полуфабрикатов (для мелких производителей) и организовать оптовую торговлю мебельной фурнитурой и комплектующими. Предельный срок пользования кредитом – 25 марта 2013 года.

В качестве обеспечения предлагается залог – нежилое здание площадью 3505,5 м2, которое принадлежит ООО «Курск-Мебель» на праве собственности. Залоговая стоимость имущества составляет 11673 тыс. руб., что покрывает сумму обязательств по кредитной сделке (11610 тыс. руб.). Залог будет застрахован в страховой компании «Аско-Центр». Кроме того, в качестве дополнительного обеспечения предлагается личное поручительство директора в сумме 12780 тыс. руб.

Кредит классифицируется как обеспеченный.

Выдача кредита будет производится на расчетный счет заемщика. Предполагается выдача кредита по ставке 14% годовых. Расчетная ставка 14,5%.

При «среднем» финансовом положении заемщика, и хорошем обслуживании долга кредит будет отнесен во вторую группу качества с формированием резерва в размере 1%.

**3. Совершенствование кредитования малого и среднего бизнеса**

# 3.1 Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса

За последние три-четыре года объем кредитования малого бизнеса вырос на 80%. Потребность данной отрасли в заемных средствах сегодня удовлетворяется не более чем на 15–17%. Выделим некоторые проблемы его развития.

Главной **проблемой кредитования малого бизнеса** банкиры называют непрозрачность российского малого бизнеса. Второй проблемой является отсутствие надежных залогов, так как большинство представителей малого бизнеса не являются владельцами ликвидного имущества.

Третий немаловажный фактор – **недоверие к малому бизнесу,** испытываемое банками. Российский бизнес как таковой существует менее двадцати лет и в этих условиях далеко не всегда можно говорить о сложившихся репутациях и кредитных историях. Малого же бизнеса эта проблема касается вдвойне – небольшие предприятия, как правило, находятся на рынке существенно меньше, чем крупные, к тому же большинство из них не смогло пережить кризис 1998 года. Поэтому до последнего времени на российском рынке было очень немного устойчивых, успешных малых предприятий, имеющих кредитную историю.

С другой стороны, сегодня далеко не у всех кредитных организаций налажена нормальная организация работы с малым бизнесом. Основные проблемы заключаются в неразвитости банковских технологий, зачастую не позволяющих снизить издержки обращения на обработку одного клиента, а также в относительно небольшой статистике кредитования, затрудняющей точную скоринговую оценку рисков, связанных с кредитованием малого бизнеса. Как следствие даже если у банка и имеются соответствующие программы для малого бизнеса, то довольно часто ссуды, выдаваемые по этим программам, остаются для предпринимателей недоступными по цене.

Нынешняя ситуация на рынке кредитования в корне отличается от той, которая была 8–10 лет назад, когда стоимость займов для малого и среднего бизнеса доходила до 200% годовых в рублях. Если крупный бизнес в России может получить рублевые кредиты под 12%, то для малых предприятий реальные ставки начинаются с 16%, но и это большая редкость. Как правило, для «малых» предпринимателей установлены ставки на уровне 20–24% годовых и то лишь при наличии приемлемых для банка залога или надежных поручителей.

Очень **мало шансов получить кредит** у предприятий, работающих на рынке менее года, не являющихся резидентами, ведущими упрощенную бухгалтерию (или не ведущими ее вовсе), а также не имеющими залога или поручителя. Впрочем, ряд банков при поддержке государственных структур выдают ссуды без залога на достаточно жестких условиях: суммы небольшие – до 50 тыс. долл. (микрокредиты), эффективная ставка довольна высокая (28–30% годовых в рублях), сроки ограниченные – как правило, не превышают 1,5 года. Впрочем, некоторые проблемы предпринимателей этот кредит все же решает. Например, с его помощью можно ликвидировать кассовые разрывы, когда денег в кассе не хватает для ведения текущей финансовой деятельности.

Если же говорить о ссудах на более длительные сроки или на большие суммы (например, 10–15 млн. рублей на пять лет), то российские банки за редчайшим исключением применяют залоговое кредитование. Причем во многих случаях оценочная стоимость залога должна вдвое превышать сумму кредита. На сегодняшний день факты таковы, что у малого бизнеса зачастую нет имущества, которое можно оформить в залог, а сам малый бизнес слабо развит.

Объем «черного» рынка кредитов оценивается в 6–8 млрд. долл. за год. Причем темпы его сопоставимы с темпами роста рынка легальных кредитов и составляют около 15–25% в год. И для этого есть реальные основания.

Порой гораздо выгоднее взять в долг у ростовщика под 5–7% в месяц, чем обивать пороги банков, пытаясь получить законный кредит, реальная стоимость которого в два раза меньше ростовщической. Во всяком случае, ростовщики предоставляют ссуды моментально и без лишних вопросов, а перед кем отвечать в случае чего своим имуществом, предпринимателю часто бывает безразлично – он не воспринимает кредитную организацию как союзника и ожидает от нее в случае невозврата денег не менее жестких действий, чем от ростовщика.

И все-таки количество небольших компаний, в обороте которых банковская составляющая значительно превышает 50%, растет с каждым годом. Однако малому бизнесу нужны встречные шаги со стороны банков и государства. Основное требование малых предприятий к банковскому кредитованию – доступность ресурсов, то есть прозрачные условия предоставления кредита, разумные требования к документам, оперативность при рассмотрении кредитной заявки и оформлении договоров.

Возможно нескольку путей снижения процентных ставок.

Банк должен совершенствовать технологию выдачи ссуды – технологию рассмотрения заявки, технологию обслуживания. Сейчас многие банки предлагают свои кредитные продукты на примерно одинаковых условиях. Поэтому здесь начинает играть роль уровень сервиса.

Снижение ставок возможно при улучшении качества заемщиков. Существующие ставки обусловлены, прежде всего, высоким риском невозврата кредитных средств. Как правило, положительная кредитная история позволяет клиенту взять кредит на более привлекательных условиях.

Следует стандартизировать и автоматизировать процедуру предоставления кредитов. На снижение ставок оказывает усиление конкуренции, вследствие которой на рынке появляется большое количество предложений. Кроме того, в последнее время наметились тенденции активного включения в процесс кредитования государственных органов. Так, Банк Москвы и Фонд содействия кредитованию малого бизнеса заключили соглашение о сотрудничестве, в рамках которого фонд предоставляет поручительства в качестве дополнительного обеспечения, компенсируя размер своего вознаграждения и ставки.

## Рассмотрим причины, которые мешают кредитованию малого бизнеса.

**С точки зрения банков:**

* Непрозрачность малого бизнеса
* Недостаточная экономическая и юридическая грамотность большинства российских малых предпринимателей
* Отсутствие у малых предприятий ликвидных залогов
* Отсутствие реальной масштабной государственной поддержки малого бизнеса
* Высокие риски невозврата кредитов

**С точки зрения предпринимателей:**

* Высокая стоимость кредитов
* Слишком жесткие условия получения кредитов
* Большие сроки рассмотрения заявок
* Недостаточная государственная поддержка малого бизнеса
* Невозможность получить кредит на создание бизнеса «с нуля».

Без всяких сомнений, финансовый кризис не прошел стороной и сферу кредитования. Многочисленные невозвраты по кредитам и увеличивающийся спрос на кредитование поддержки физических и юридических лиц, привели к тому, что многие банки пересмотрели и ужесточили условия выдачи займов. Так, одни подняли процент по кредиту, вторые увеличили список необходимых документов, третьи и вовсе, стали работать только с проверенными клиентами. По этой причине, многие кредитные учреждения зафиксировали незначительные снижения темпов кредитования малого и среднего бизнеса. Также стоит отметить немаловажный факт, что многие потенциальные заемщики стали намного серьезнее оценивать свои возможности по выплате предстоящего займа.

И все же, количество кредитов на развитие малого и среднего бизнеса неуклонно растет. Основной составляющей экономики любой страны мира, является малый и средний бизнес. Именно благодаря работе фирм и предприятий данного сегмента бизнеса, экономика оживает, создаются рабочие места, снижается безработица и т.п. Все это между собой так глубоко связано, что если убрать одно звено цепи, то остановится все. К большому сожалению, предприниматели встречают целый ряд проблем, которые возможно решить только при помощи кредита. Поэтому, кредитование среднего и малого бизнеса для банков и бизнесменов, является перспективной и необходимой мерой.

**3.2 Государственные меры стимулирования рынка кредитования МСБ**

**Финансовый кризис в России остро поставил проблему диверсификации экономики и ухода от сырьевой модели.** В развитых странах подавляющая доля валового внутреннего продукта создается предприятиями, относящимися к малому и среднему бизнесу (МСБ). Высокая чувствительность к конъюнктуре делает данный сегмент экономики наиболее восприимчивым к инновациям во всех их проявлениях. **В России МСБ генерирует лишь около 15–20% ВВП.** Основной проблемой, мешающей развитию малых и средних предприятий, является низкая доступность финансовых ресурсов.

В 2009 году банки выдали 3 015 млрд. руб. кредитов малому и среднему бизнесу. Несмотря на продолжающееся снижение качества ссудной задолженности и ухудшение дисциплины заемщиков, **кредитование МСБ остается одним из стратегических приоритетов для банковского сектора.** Однако для успешного восстановления и дальнейшего развития данного сегмента требуются действенные меры государственной поддержки.

**Необходимо увеличение объемов государственной поддержки кредитования МСБ т. к. это сегмент экономики может стать драйвером выхода страны из кризиса и дальнейшего роста экономики.**

**В текущих условиях необходимо развивать три направления поддержки МСБ: программа финансовой поддержки МСП Российского Банка Развития, предоставление гарантий и поручительств через фонды поддержки МСБ и развитие лизинга и факторинга.**

Планируется, что в 2010 году РосБР предоставит банкам около 82 млрд. руб. для кредитования малого и среднего бизнеса. Это значительно больше, чем в 2009-м году, **однако составляет по-прежнему не очень значимую долю рынка – не более, чем 3%**. Несмотря на относительно небольшой объем финансирования, **программа показала свою эффективность за счет направления ресурсов в «узкие» места рынка,** относительно слабо охваченные традиционным банковским кредитованием (например, долгосрочное финансирование производственных предприятий). Существенным фактором, способным увеличить эффективность использования ресурсов РосБР, было бы предоставление возможности банкам перераспределять региональные квоты.

Наиболее эффективно будет расширение поддержки рынка через механизм предоставления госгарантий и поручительств. За счет мультипликативного эффекта на каждый рубль гарантии можно выдать 1,5–2 рубля кредитов. **С учетом дефицита качественных заемщиков на рынке, на первый план выходит разделение рисков кредитования МСБ между банками и государством.**

Совершенно неохваченным сегментом является кредитование старт-апов. Государством активно выделяются средства для начинающих бизнесменов, при этом использование гарантий позволило бы увеличить доступное банковское финансирование и расширить спектр возможностей для ведения бизнеса начинающими предпринимателями.

Другим важным направлением является **стимулирование МСБ посредством развития факторинга и лизинга.** Лизинг является одним из важных средств привлечения инвестиций в основные средства. Факторинг активно используется для управления оборотными средствами. Они четко занимают свои ниши, формируя, вместе с кредитованием, основу развития МСБ. Государство предпринимает определенные шаги в этом направлении, в том числе финансовые, однако, их эффект остается относительно небольшим.

**3.3 Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса**

Во всех развитых странах малый бизнес является основой экономики. В условиях кризиса помощь малому бизнесу – предмет особого внимания государства, так как именно этот сектор экономики может снизить уровень безработицы, помочь трудоустроиться многим людям, потерявшим работу во время сложной экономической ситуации.

Правительством Российской Федерации разработан комплекс мер для поддержки малого и среднего бизнеса.

Правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства в России основывается на Конституции РФ и федеральном законе №209-ФЗ от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Господдержка регламентируется и другими федеральными законами, а также законами и нормативными правовыми актами субъектов РФ, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

Помимо законов и нормативных актов, существуют государственные программы поддержки малого и среднего бизнеса. Такие программы предпринимателям предлагают федеральные, региональные, муниципальные министерства и администрации. Каждая программа действует 1–4 года, имеет утвержденный бюджет и конкретные направления финансовой и нефинансовой поддержки предпринимателей. С помощью госпрограммы можно, например, получить бюджетную компенсацию на обновление основных фондов, внедрение новых производственных технологий, проведение рекламной кампании или участие в выставке.

Финансовую поддержку на развитие малого и среднего предпринимательства предоставляет Министерство экономического развития России. Средства Минэкономразвития поступают в регионы в виде субсидий бюджетам субъектов РФ на проведение следующих мероприятий господдержки:

– создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства: бизнес-инкубаторов, технопарков, промышленных парков;

– поддержку предпринимателей, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;

– развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства;

– создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;

– реализацию иных мероприятий субъектов РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства (в соответствии с действующей в регионе программой поддержки и развития малого предпринимательства).

Минэкономразвития РФ опубликовало планы по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства на 2010 год. Как следует из доклада МЭР, на поддержку МСБ предусмотрены бюджетные ассигнования в размере 11 млрд. рублей. Кроме того, планируется увеличение объемов средств федерального бюджета на оказание в 2010 году государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства по следующим направлениям:

* на поддержку создания новых малых и средних инновационных компаний – в объеме 2 млрд. рублей;
* на реализацию программ содействия развитию малого и среднего предпринимательства в моногородах – в объеме 2 млрд. рублей;
* на развитие малого и среднего предпринимательства в Северо-Кавказском федеральном округе – в объеме 1 млрд. рублей.

Таким образом, 16 млрд. рублей будут предоставляться на конкурсной основе в виде субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации при условии софинансирования расходов за счет средств соответствующих бюджетов и в соответствии с утвержденной им программой поддержки и развития малого и среднего предпринимательства.

Кроме того, как следует из доклада МЭР, предусмотрены дополнительные меры по оказанию в 2010 году государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства:

* увеличение на 1 млрд. рублей расходов на финансирование в 2010 году Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере;
* обеспечение размещения у субъектов малого предпринимательства заказов в объеме 5 млрд. рублей на выполнение работ по капитальному ремонту многоквартирних домов и по переселению граждан из аварийного жилищного фонда;
* направление 2 млрд. рублей для оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим экспорт промышленной продукции.

В 2010 году основной акцент в программе господдержки МСБ предлагается сделать на поддержку инновационных малых компаний и поддержку компаний, осуществляющих модернизацию производства, при этом сохраняются наиболее востребованные направления: грантовая поддержка, поддержка микрофинансирования, обучающие программы.

Среди основных мер поддержки начинающих малых инновационных компаний можно выделить гранты малым компаниям, создаваемым при высших учебных заведениях. Сумма гранта составит 0,5 млн. рублей на одного получателя поддержки – юридическое лицо.

Также предусмотрено предоставление субсидий уже действующим инновационным компаниям на компенсацию затрат по разработке новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов; приобретению машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями; приобретению новых технологий (в т.ч. прав на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей) и т.п.

В число приоритетов включена поддержка экспортно-ориентированных малых и средних предприятий, так как именно такие компании производят конкурентоспособную продукцию. Сейчас поддержка малых компаний-экспортеров минимальна: за 5 лет программы получили поддержку 540 компаний. Поддержка будет оказана 10–15 регионам, представившим комплексные программы поддержки экспортно-ориентированных малых компаний.

Следующий блок поддержки – это развитие лизинга малых и средних компаний и развитие специализированной инфраструктуры имущественной поддержки предприятий. Рынок лизинга в России очень мал – около 90 млрд. рублей, из которых только четверть – это лизинг оборудования. Направив на развитие лизинга 3 млрд. рублей, власти РФ действительно смогут существенно расширить предложение для малых компаний по данному направлению.

В этот блок включены субсидии федерального бюджета на развитие лизинга оборудования субъектами малого и среднего предпринимательства предоставляются на реализацию следующих мероприятий: субсидирование процентов и предоставление целевых грантов на уплату первого взноса в размере не превышающем 1,0 млн. рублей.

Новыми направлениями станут: существенное увеличение региональных программ поддержки малого и среднего предпринимательства в субъектах, входящих в Северо-Кавказский федеральный округ, и муниципальных программ монопрофильных городов.

Поддержка малого предпринимательства моногородов будет проводиться в рамках муниципальных программ поддержки. Основные мероприятия таких программ: гранты, микрофинансирование, строительство бизнес-инкубаторов, образовательные программы, промышленные парки.

В среднем расходы на реализацию муниципальной программы составляют 80 – 100 млн. рублей. Основная часть расходов будет осуществлена за счет средств федерального бюджета при минимальных требованиях о софинансировании со стороны регионов в размере 5%.

По состоянию на апрель 2010 года заключены соглашения с 44 лизинговыми компаниями на общую сумму 4 981,67 млн. рублей, с пятью негосударственными микрофинансовыми организациями первого уровня на общую сумму 385,0 млн. рублей, с шестью государственными и муниципальными фондами поддержки малого и среднего предпринимательства на сумму 840 млн. рублей, а также двумя факторинговыми компаниями на общую сумму 950 млн. рублей.

В рамках реализации налоговой политики в целях стимулирования субъектов малого предпринимательства с 1 января 2010 г. по 31 декабря 2012 г. предусмотрено повышение в два раза предельной величины доходов налогоплательщика, ограничивающее его право на применение упрощенной системы налогообложения с 30 млн. рублей до 60 млн. рублей.

Государственную программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства с 2004 года реализует Российский банк развития (РосБР). РосБР напрямую не финансирует предпринимателей, но распределяет средства господдержки через сеть коммерческих банков, лизинговых компаний и микрофинансовых организаций, финансирующих малый и средний бизнес. Средства по линии РосБР могут получить, в первую очередь, малые предприятия производственной сферы, малые предприятия, реализующие инновационные и высокотехнологичные проекты. Для получения финансовой поддержки необходимо обратиться к партнеру РосБР по программе – в банк, лизинговую компанию или микрофинансовую организацию, действующую в соответствующем регионе.

**С 19 июня 2009 года Банк начал реализацию программы «Рефинансирование».** Программа осуществляется в соответствии с утвержденным 05 февраля 2009 года Наблюдательным советом Внешэкономбанка Порядком осуществления государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства.

Финансовая поддержка МСП осуществляется по двум направлениям:

* через **банки-партнеры**;
* через **организации инфраструктуры поддержки**.

Получить финансовую поддержку может предприятие или индивидуальный предприниматель, которые относятся к категории субъектов МСП и соответствуют стандартам (условиям) кредитования МСП. Для этих целей субъекту МСП необходимо обратиться к участнику Программы (банку или организации инфраструктуры поддержки).

ОАО «РосБР» не предоставляет финансирование или иные виды услуг непосредственно субъектам МСП.

В целях реализации Программы ОАО «РосБР» производит:

* оценку и отбор участников Программы;
* распределение между ними денежных средств на дальнейшую поддержку субъектов МСП;
* контроль целевого использования предоставленных средств.

В целях расширения финансовой поддержки МСП ОАО «РосБР» разрабатывает Программу «Финансирование для инноваций и модернизации» по доведению средств по двухуровневой системе для инновационных и модернизационных проектов МСП в производственном секторе экономики и в области современных технологий.

В рамках данного продукта рассматриваются предложения банков-партнеров по кредитованию инновационных и модернизационных проектов субъектов МСП, созданных в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующих следующим требованиям:

* субъект относится к малым либо средним предприятиям в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и Постановления Правительства РФ от 22.07.2008 №556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»;
* деятельность субъекта направлена на использование результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры; улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг); совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением в производство. Особый приоритет предоставляется финансированию проектов, обеспечивающих производство и продажу конкурентоспособной продукции, не имеющей российских аналогов.

Приоритет отдается проектам, создающим новые рабочие места, а также проектам, в которых банк-партнер готов соинвестировать собственными средствами.

Финансовая поддержка осуществляется в соответствии с требованиями нормативных документов, регламентирующих работу ОАО «РосБР» по Программе.

В 2010 году РосБР планирует выдать через систему банков-партнеров кредиты малому и среднему бизнесу на сумму не менее 55 млрд. рублей, через лизинговые компании и микрофинансовые организации – почти 20 млрд. рублей.

Участие государства в инвестиционных проектах и поддержка инновационного малого и среднего предпринимательства осуществляется через Российскую венчурную компанию (РВК). РВК была создана, в соответствии с Распоряжением Правительства РФ №838-р от 7 июня 2006 года, с целью стимулирования создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов.

Роль РВК в инновационной системе России – это роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора бизнеса.

Приоритетные направления инвестирования средств венчурных фондов, создаваемых с участием РВК – безопасность и противодействие терроризму; живые системы (биотехнологии, медицинские технологии и медицинское оборудование); индустрия наносистем и материалов; информационно-телекоммуникационные системы; рациональное природопользование; транспортные, авиационные и космические системы; энергетика и энергосбережение.

В рамках деятельности ОАО «Российская венчурная компания» совместно с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно технической сфере запускается схема стимулирования «посевного» финансирования, с внедрением которой станет возможным получение перспективных инновационных проектов на самых ранних стадиях для последующего финансирования их уже из средств сформированных венчурных фондов.

Финансирование за счёт средств фонда посевных инвестиций в объёме до 75% требуемых вложений смогут получать компании, ведущие инновационные проекты на самых ранних стадиях. Поддержку в рамках указанного фонда смогут получить около 100 компаний.

Организация «посевного» финансирования с участием ОАО «РВК» позволит использовать потенциал регионов и научных центров, имеющих наиболее развитую инновационную инфраструктуру (бизнес-инкубаторы, технопарки, ОЭЗ технико-внедренческого типа), создать дополнительную мотивацию для учёных-инноваторов, предпринимателей, готовых развивать инновационные бизнесы, венчурных капиталистов, способных финансировать технологические проекты, а также инвестиционных посредников, имеющих компетенции в структурировании проектов на ранних стадиях.

**Заключение**

Кредитование малого и среднего бизнеса растет впечатляющими темпами. Однако для большинства малых предприятий доступ к заемным средствам все еще ограничен: подход банков к оценке их бизнеса остается крайне жестким.

Кредитование малого и среднего бизнеса по-прежнему остается очень привлекательным сегментом для российских банков. С каждым годом многие банки запускают новые специализированные программы кредитования МСБ (в том числе начато сотрудничество с Российским банком развития, реализующим государственную программу поддержки МСБ). Многие финансовые институты смягчают требования к потенциальным заемщикам, в частности в отношении обеспечения.

Стремительный рост кредитования привел к заметному увеличению кредитного портфеля МСБ – на 14,5% по сравнению с началом года. По темпам роста портфеля кредитование МСБ в России продолжает со значительным отрывом опережать корпоративный сегмент (1,9%) и розничное кредитование (2,8%). В результате доля МСБ в условиях кризиса в портфеле кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям устойчиво растет.

Устойчивый рост кредитования сопровождается усилением конкуренции между участниками рынка. Предложение опережает спрос, все банки заявляют о снижении комиссии и ставок, смягчают требования к залогам. Очевидно, что в условиях столь активной конкурентной борьбы и все еще недостаточного числа надежных заемщиков доступ на рынок новых участников сильно затруднен. Действующие на рынке банки вынуждены конкурировать за ограниченное число хороших заемщиков.

Последние годы стали важным этапом в продвижении к стратегической цели Русь-Банка – завоеванию лидерских позиций в сегментах розничного бизнеса и кредитования среднего и малого бизнеса. Развитие розничного направления деятельности и расширение банковских услуг для предприятий среднего и малого бизнеса (СМБ) базируются на уникальной маркетинговой модели, основная суть которой и выражается слоганом «Близкий Вам Банк!». Улучшая качество обслуживания, совершенствуя продукты и услуги, постоянно предлагая своим клиентам интересные акции и программы, ОАО Русь-Банк существенно нарастил клиентскую базу. При этом хорошую динамику заявил розничный портфель Банка, продемонстрировав устойчивый рост выше рыночных показателей. Объем привлеченных в 2009 году средств розничных клиентов превысил 6,9 млрд. рублей.

Активно развивается Программа кредитования среднего и малого бизнеса, в рамках которой к концу 2009 года было выдано более 1350 кредитов на сумму 2,9 млрд. рублей. Действующий кредитный портфель СМБ за 2009 год вырос в 3,5 раза и составил 2,5 млрд. рублей.

Последовательно укреплялось сотрудничество ОАО Русь-Банка с главным стратегическим партнером – Группой компаний «Росгосстрах». Особое внимание в этой работе уделено развитию совместных розничных и корпоративных программ. Банк оптимистично рассматривает итоги прошедшего года, конкретными результатами подтвердившего правильность выбранной стратегии и эффективность организации работы на всех уровнях.

Но даже в условиях расширения господдержки доступ к заемным средствам для значительного числа небольших предприятий крайне ограничен из-за очень жесткого подхода банков к оценке их бизнеса. Нами проведена оценка кредитоспособности предприятия по методике ОАО «Русь-банка». Формальный рейтинг финансового положения ООО «Курск-Мебель» составил 140 баллов, что классифицируется как «среднее». Сотрудничество ОАО «Русь-Банк» и ООО «Курск-Мебель» не противоречит интересам банка. По результатам анализа было принято положительное решение о выдаче кредита.

Очевидно, что для расширения доступа к деньгам малым предприятиям необходимы меры, отличные от снижения ставки рефинансирования. Ведь ставка определяется уровнем рисков, а риски по малым предприятиям для банков все еще очень высоки. В 2010 году государственная поддержка рынка осуществлялась в рамках программ Российского банка развития и через деятельность гарантийных фондов. В рамках программы «Рефинансирование» Российский банк развития предоставил банкам-партнерам около 23 млрд. рублей кредитных ресурсов, что составляет менее 1% общего объема рынка. Вместе с тем государственная программа РосБР поддержала рынок финансирования малого и среднего бизнеса в особенно тяжелые моменты, когда у банков не было доступа к дешевым ресурсам. В период кризиса ставка по кредитам, предлагаемым РосБР банкам-партнерам, была достаточно конкурентной, но в первом полугодии внутренняя стоимость собственной пассивной базы кредитных учреждений оказалась ниже. Так, по состоянию на 1 июля 2010 года средняя ставка по кредитам МСБ, предоставленным банками по программе «Рефинансирование», составила 15,3%, что сопоставимо со средневзвешенными ставками по собственным программам банков. Во втором полугодии РосБР пошел на удешевление стоимости предоставляемых ресурсов как по новым, так и по уже действующим программам. В настоящее время потребность в значительном расширении действующей программы РосБР отсутствует, однако стоит перенаправить часть незадействованных средств в те регионы, где наблюдается пониженная кредитная активность банков в сегменте МСБ.

В России функционирует более 60 гарантийных фондов, и все большее число банков становится их партнерами. Но возможности этой системы должны быть существенно расширены. В частности, сегодня гарантийные фонды присутствуют даже не во всех федеральных округах, а в рамках округов в основном сосредоточены в их столицах. Это ограничивает доступ к финансированию для предприятий, осуществляющих деятельность в отдаленных областях. Необходимо продолжить наращивание капитализации гарантийных фондов, чтобы увеличить объемы выданных гарантий и повысить надежность самих фондов. Повышение эффективности системы требует активного обмена опытом между гарантийными фондами, а также унификации их деятельности на региональном уровне.

**Список использованной литературы**

1. Конституция РФ от 12.12.1993 г. (с учетом поправок от 30.12.2008 г. №7-ФКЗ) // Консультант+
2. Федеральный закон от 24.07.07 г. №209-ФЗ. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. от 05.07.2010 г. №153-ФЗ) // Консультант+
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 года №556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства // Консультант+
4. Аборнева О. Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства (регион. аспект) // Проблемы теории и практики упр. – 2010. – №2. – С. 111–117.
5. Аборнева О. Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства (регион. аспект) // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – №2. – С. 111–117.
6. Агеев С.В. Приоритетная поддержка малого и среднего бизнеса как важнейший фактор экономической безопасности страны // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – №18. – С. 62–66.
7. Агеев С.В. Приоритетная поддержка малого и среднего бизнеса как важнейший фактор экономической безопасности страны // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – №18. – С. 62–66.
8. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: Эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 192 с.
9. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: Эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 192 с.
10. Андреева И. О критериях выделения малого и среднего бизнеса / И. Андреева, К. Павлов // Общество и экономика. – 2010. – №7. – C.62–79.
11. Андреева И. О критериях выделения малого и среднего бизнеса / И. Андреева, К. Павлов // Общество и экономика. – 2007. – №7. – C.62–79.
12. Анискин Ю.П. Организация и управление малым бизнесом: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 284 с.
13. Архипов Ю.А. Государственная поддержка малых инновационных предприятий и перспективы их развития // Микроэкономика. – 2010. – №1. – С. 56–60.
14. Архипов Ю.А. Государственная поддержка малых инновационных предприятий и перспективы их развития // Микроэкономика. – 2010. – №1. – С. 56–60.
15. Бакалягин Г.Б. Конкурентоспособность малого предпринимательства // Вопросы статистики. – 2009. – №8. – С. 81–84.
16. Баранова И.В. Финансовое регулирование развития малого предпринимательства (на примере ОАО «Русь-банк») / И.В. Баранова, Н.В. Фадейкина. – Новосибирск, 2009. – 140 с.
17. Баско О.В. Проблемы доступа малых предприятий к финансовым ресурсам / О.В. Бабко, В.Р. Домбаева // Деньги и кредит. – 2009. – №5. – С. 56–58.
18. Баско О.В. Проблемы доступа малых предприятий к финансовым ресурсам / О.В. Бабко, В.Р. Домбаева // Деньги и кредит. – 2009. – №5. – С. 56–58.
19. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебник для вузов. – М.: Логос, 2009. – 368 с.
20. Беспалов М.В. Особенности формирования и развития малого и среднего российского инновационного предпринимательства // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – №3. – С. 14–19.
21. Бикбулатов В.Р. Современный инструментарий финансово-кредитной поддержки развития малого бизнеса // Микроэкономика. – 2010. – №1. – С. 186–192.
22. Бикбулатов В.Р. Современный инструментарий финансово-кредитной поддержки развития малого бизнеса // Микроэкономика. – 2010. – №1. – С. 186–192.
23. Вагина М.М. Как помочь малому бизнесу России / М.М. Вагина, Т.Н. Тюканова // ЭКО. – 2009. – №12. – С. 132–139.
24. Веревкин Л.П. Что мешает развитию малого бизнеса: мнения предпринимателей // Мониторинг обществ. мнения. – 2010. – №5–6. – С. 30–35.
25. Веревкин Л.П. Что мешает развитию малого бизнеса: мнения предпринимателей // Мониторинг общественного мнения. – 2010. – №5–6. – С. 30–35.
26. Глисин Ф. Малые предприятия в условиях кризиса // Экономист. – 2009. – №7. – С. 28–42.
27. Исаева Е.В. Развитие малого бизнеса на основе партнерства // ЭКО. – 2010. – №5. – С. 133–143.
28. Косов М.Е. Формирование инфраструктуры малого предпринимательства как необходимое условие его развитие // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – №4. – С. 67–71.
29. Кредитование малого и среднего бизнеса в России в 1 полугодии 2010 года: посткризисное оживление // Бюллетень ЭкспертРА. – 28.10.2010 г. – 36 с.
30. Крюков С.П. О новых тенденциях в кредитовании малого и среднего бизнеса // Финансы. – 2009. – №2. – С. 19–24.
31. Кутузов М.А. Малый и средний бизнес: спецназ антикризисной операции // Экономические стратегии. – 2010. – №1–2. – С. 102–106.
32. Малый бизнес просит кредит // Рос. газ. – 2009. – 27 апр. – С. 3.
33. Милюков А. Малый бизнес становится привлекательным для коммерческих банков / Беседу вела Сальникова В. // Бизнес для всех. – 2008. – Февр. (№5). – С. 3.
34. Павлов К.П. Оценка эффективного осуществления государственного регулирования развития малого бизнеса / К.В. Павлов, И.Г. Андреев // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2007. – №6. – С. 26–31.
35. Предпринимательское право: Учебник для вузов / Под ред. Н.М. Коршунова, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2010. – 217 с.
36. Раткевич С.М. Мониторинг государственной поддержки малого бизнеса на региональном уровне // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – №5. – С. 50–58.
37. Сидорчук Р.Р. Некоторые проблемы малого бизнеса // ЭКО. – 2009. – №1. – С. 174–187.
38. Стахнюк А.В. Малый бизнес: проблема доступности кредитов // Деньги и кредит. – 2009. – №3. – С. 23–26.
39. Теневая составляющая малого бизнеса // Бизнес для всех. – 2010. – Март (№8). – С. 8–9.
40. Тореев В.Б. Барьеры на пути малого бизнеса // Экономическая наука соврем. России. – 2008. – №4. – С. 76–86.
41. Русь-Банк // http://www.russba №k.ru
42. Центральный Банк России // http://www.cbr.ru
43. Министерство экономического развития РФ // www.eco №omy.gov.ru
44. Российский банк развития // www.rosbr.ru