**Введение**

**Актуальность темы исследования.** В условиях нестабильной экономической политики государства, тяжёлого налогового бремени всё более широкое распространение получает малый бизнес. Малый бизнес обычно характеризуется тем, что он более мобилен и легче приспосабливается к изменяющимся условиям, хотя его инвестиционные возможности невелики. Поэтому необходимо дать свободу развитию малых предприятий. Они дают России необходимую насыщенность рынка, среду конкуренции, которой так не хватает крупным монополистам-гигантам, из-за чего страдает качество, а процесс внедрения новых технологий всегда заторможен.

Экономически это выгодно, потому что появление большого числа фирм приведет к созданию новых рабочих мест, да и это принесет реальные деньги в бюджет не только центра, но и регионов, что особенно важно. И одним из самых главных преимуществ является то, что появление малого и среднего бизнеса неизбежно ведет к появлению конкуренции на отечественном рынке.

Важной проблемой на сегодняшний день является современные проблемы кредитования малого бизнеса России. В современной рыночной экономике произошло существенное усложнение производственных и личных потребностей, которые становятся не только более разнообразными и динамичными, но и специализированными, отражающими запросы отдельных групп потребителей. Закономерным является переход к гибкому, все более индивидуализированному производству, ориентированному на небольшие по емкости рынки, их отдельные сегменты и ниши.

Научно-технический прогресс обуславливает опережающий рост сферы услуг, появление новых их видов: обработка информации на базе ЭВМ, программное обеспечение, инжиниринг, консалтинг. Такие услуги не требуют значительной концентрации ресурсов и могут успешно осуществляться малыми фирмами. НТП к тому же значительно повысит их конкурентоспособность, обеспечив появление и широкое применение некапиталоемких технологий и оборудования. Успешное развитие малого бизнеса в значительной степени зависит от обеспеченности предпринимателей финансовыми ресурсами как долгосрочного, так и краткосрочного характера.

Малый бизнес выполняет важную функцию в формировании инновационной экономики, инвестируя средства в становление новых направлений науки и техники.

**Степень научной разработанности проблемы.** Рост влияния малого бизнеса на развитие мировой хозяйственной системы и признание его особой роли в решении ряда важнейших социально-экономических задач рыночной экономики обусловило большой научный интерес к проблемам финансово-кредитного обеспечения малых предприятий. Эти проблемы были и остаются предметом исследования многих ведущих зарубежных и российских ученых.

**Целью** данной работы является оценка развития и современного состояния системы поддержки и кредитования субъектов малого предпринимательства в Ставропольском крае, выявление проблем и перспективы в данной области.

**Основные задачи** исследования:

– изучить состав кредитных продуктов коммерческих банков, предлагаемых малому бизнесу;

– рассмотреть участников кредитного рынка Ставропольского края с позиций поддержки и развития малого предпринимательства;

– выделить основные проблемы в кредитовании субъектов малого предпринимательства, предложить пути решения данных проблем;

– оценить перспективные пути развития субъектов малого предпринимательства за счет финансово-кредитной поддержки государства и коммерческих банков.

**Объектом исследования** дипломной работы является развитие малого предпринимательства в России с помощью кредитования.

**Предметом исследования** является комплекс проблем экономического характера в развитии малого бизнеса и мероприятия их решения.

**Методологическую основу** исследования составили диалектический метод познания и системный подход. Диалектический метод реализован при помощи общенаучных методов: анализ и методы сравнения.

**Теоретическую основу** исследования составили нормативно-правовые акты Российской Федерации и субъектов РФ, регулирующие кредитные отношения малого предпринимательства, монографии отечественных и зарубежных авторов, публикации в научной периодической печати, материалы научно-практических конференций и семинаров.

Основу исследований кредитных отношений малого бизнеса как одного из видов хозяйствующих субъектов составляет научный аппарат теории финансов и кредита. Заметный вклад в разработку теоретических аспектов проблемы кредитования предпринимательства в целом внесли Е.Ф. Жуков, О.И. Лаврушин, Г.Г. Коробова, Л.Г. Батракова, В.И. Букато. Серьезный вклад в развитие проблемы банковского кредитования малых предприятий внесли: Л.М. Максимова, А.В. Печникова, Н.В. Головин. Значительная роль в развитии малого бизнеса, особенно в условиях переходной экономики, принадлежит государству, что предопределяет повышенный интерес ученых к проблемам государственной финансово-кредитной поддержки малого бизнеса, которые были исследованы в работах О.В. Соколовой, Ю.И. Львова, Дианы МакНотон.

Однако проблема кредитной кооперации как источника заемных средств для малого бизнеса требует дальнейшего изучения с учетом российских экономических и правовых условий, особенностей региональных кредитных рынков и концепции государственной поддержки малого предпринимательства.

**Объем и структура дипломной работы.** Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников.

Во введении обоснованна актуальность темы дипломной работы; определены цель, задачи, объект и предмет исследования; раскрыта теоретическая, методологическая и информационная база исследования.

Первая глава «Особенности развития и современной состояние системы поддержки и кредитования субъектов малого предпринимательства» посвящена исследованию специфических черт малого предприятия как субъекта кредитных отношений.

Во второй главе «Система кредитования субъектов малого предпринимательства в Ставропольском крае» представлена оценка состояния рынка кредитования малого предпринимательства и проведен анализ финансового состояния деятельности коммерческого банка на примере Северокавказского банка Сбербанка России.

В третьей главе выпускной квалификационной работы «Основные проблемы развития и перспективы рынка кредитования субъектов малого предпринимательства» изучен кредитный рынок Ставропольского края, исследованы причины возникновения проблем рынка кредитования и пути их решения, а также определены основные перспективные направления в сфере кредитования малого бизнеса.

В заключении делаются основные выводы и обобщаются рекомендации по совершенствованию кредитования малого бизнеса.

**1. Особенности развития и современное состояние системы поддержки и кредитования субъектов малого предпринимательства**

**1.1 Роль и значение субъектов малого предпринимательства**

Субъекты малого предпринимательства – это хозяйствующие субъекты, отнесенные в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» №209-ФЗ, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям.

Поддержка субъектов малого предпринимательства – это одна из основных деятельностей органов государственной власти Российской Федерации, органов субъектов Российской Федерации, а также органов местного самоуправления, направленные на реализацию мероприятий программы развития малого и среднего бизнеса.

К субъектам малого предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридические лица, потребительские кооперативы и коммерческие организации, а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований в уставном капитале указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов, доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого предпринимательства: от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий; до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до пятнадцати человек;

3) выручка от реализации товаров без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого предпринимательства.

Вновь созданные организации или вновь зарегистрированные индивидуальные предприниматели в течение того года, в котором они зарегистрированы, могут быть отнесены к субъектам малого бизнеса, если их показатели средней численности работников, выручки от реализации товаров или балансовой стоимости активов за период, не превышающий предельные значения.

Особую роль в развитии рыночной экономики, как свидетельствует мировой опыт, играет малое предпринимательство. В научной литературе вместо этого термина часто употребляется термин «малый бизнес». Данные понятия практически тождественны. Отличие состоит лишь в том, что термин «малое предпринимательство» – это юридический термин, поскольку употребляется в нормативных актах за некоторыми исключениями, а «малый бизнес» – экономический. Но, в сущности, это одно и то же явление.

Становление малого предпринимательства в современной России является необходимым условием решения комплекса сложнейших социально-экономических проблем, вовлечения в предпринимательский сектор значительной части незанятого населения, переориентации кредитной и налоговой политики на стимулирование развития производства, переход к инновационному типу экономического развития и т.д.

Эффективность малых предприятий определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупными предприятиями:

– малое предприятие обеспечивает потребности рынка в тех товарах и услугах, которые средним и крупным фирмам производить и оказывать нецелесообразно по экономическим и иным причинам, например из-за ограниченных потребностей местных рынков; более высокая оборачиваемость капитала; малые предприятия часто проявляют себя как новаторы;

– относительно невысокие расходы на организацию и ведение предпринимательской деятельности, в первую очередь на управление;

– высокая приспособляемость к изменениям рынка;

– близость к местным рынкам и приспосабливание к запросам клиентуры и другие преимущества.

Эффективное функционирование экономики возможно лишь при оптимальном соотношении количества крупных, средних и малых предприятий. В нашей стране количество малых предприятий по сравнению с крупными предприятиями гораздо меньше, чем в развитых странах. Например, за 2007 год в США 97% предприятий являются малыми, в тоже время в России эта цифра значительно меньше и составляет всего 28%.

Таблица 1.1. Малый бизнес в разных странах за 2007 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Страны | Количество предприятий | Количество занятых | Доля малого бизнеса в ВВП | Количество занятых на одном предприятии |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Германия | 2290 | 18,5 | 50–52 | 8,0 |
| Италия | 3920 | 16,8 | 57–60 | 4,2 |
| США | 7300 | 70,2 | 50–52 | 9,6 |
| Япония | 6450 | 39,5 | 52–55 | 6,0 |
| Россия | 844 | 8,3 | 10–13 | 9,9 |

Малое предпринимательство в России обладает рядом отличительных особенностей, не характерных для малого бизнеса в развитых странах. Среди них:

– высокий уровень диверсификации малых предприятий. Нестабильная российская экономика заставляет предпринимателей искать любые источники дохода, занимаясь различными видами деятельности, порой не связанными между собой ни организационно, ни технологически;

– стремление к максимальной самостоятельности. В странах с развитой рыночной экономикой значительная часть малых предприятий работает на условиях субподряда, в системе франчайзинга и т.п.;

– высокая доля «теневого» сектора;

– низкий технологический и управленческий уровень деятельности.

В 2007 г. России зарегистрировано 12 697 малых предприятий и 4,7 млн. индивидуальных предпринимателей. По данным Госкомстата РФ, на 1 января 2006 г. число зарегистрированных малых предприятий достигло 12633. По состоянию на 1 января 2005 г. в России было зарегистрировано 12 499 малых предприятий. В целом же общее количество занятых в малом бизнесе россиян составляло около 18%, что в 2–3 раза ниже показателей развитых стран. К европейскому уровню приближаются лишь Санкт-Петербург и Москва, на третьем месте Магадан. В среднем же по России на тысячу жителей приходится 6 малых предприятий.

Таким образом, для бурного роста малых предприятий необходима поддержка. В основном эта поддержка должна осуществляться по инициативе государственного аппарата власти. Поэтому разработка финансово-кредитных программ так необходима в сложившейся ситуации, это поможет развиться малому бизнесу и, соответственно российской экономике.

**1.2 Государственная финансово-кредитная поддержка малого предпринимательства**

Государственная политика в области развития малого предпринимательства в Российской Федерации является частью государственной социально-экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер, осуществляемых органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления и направленных на обеспечение реализации целей и принципов поддержки малого предпринимательства.

Инфраструктурой поддержки малого предпринимательства является система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнения работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд при реализации федеральных программ развития субъектов малого предпринимательства, обеспечивающих условия для создания субъектов малого предпринимательства и оказания им поддержки.

Поддержкой организации, образующих инфраструктуру поддержки малого предпринимательства, является деятельность органов государственной власти РФ, органов государственной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления, осуществляемая при реализации федеральных программ развития субъектов малого предпринимательства, региональных и местных программ развития, и направленная на создание и обеспечение деятельности организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства.

Данная поддержка включает в себя финансовую, имущественную, консультационную поддержку таких субъектов и организаций, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую и сельскохозяйственную деятельность.

Оказание финансовой поддержки осуществляется путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов малого предпринимательства.

Оказание имущественной поддержки осуществляется в виде передачи во владение и в пользование государственного и муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, сооружений, строений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях. Указанное имущество должно использоваться по целевому назначению. Запрещается продажа переданного имущества, переуступка прав пользования им, передача прав пользования им в залог и внесение прав пользования таким имуществом в уставный капитал любых других субъектов хозяйственной деятельности.

Информационная поддержка проводится органами государственной власти и органами местного самоуправления в идее создания федеральных, региональных и муниципальных информационных систем и информационно-телекоммуникационных сетей и обеспечения их функционирования в целях поддержки субъектов малого предпринимательства.

Поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров проводится в виде:

* разработки примерных образовательных программ, направленных на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров для субъектов малого предпринимательства, на основе государственных образовательных стандартов;
* создания условий для повышения профессиональных знаний специалистов, относящихся к социально незащищенным группам населения, совершенствования их деловых качеств, подготовки их к выполнению новых трудовых функций в области малого предпринимательства;
* учебно-методологической, научно-методологической помощи субъектам малого предпринимательства.

Оказание поддержки субъектам МП, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность в виде:

* сотрудничества с международными организациями и иностранными государствами в области развития малого предпринимательства;
* реализация иных мероприятий по поддержке субъектов малого предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.

Все перечисленные меры и способы поддержки малого бизнеса способствуют благоприятному росту числа малых предпринимателей и непосредственно росту числа коммерческих банков, которые будут оказывать огромную помощь в их развитии. Но, как правильно выбрать путь, по которому развиваться, и какому банку стоит доверять, для этого необходимо неспешное изучение кредитного рынка и условий предлагаемых банками в сфере кредитования.

**1.3 Виды кредитов и основные условия их предоставления субъектам малого предпринимательства на примере Северокавказского банка Сбербанка России**

Развитие кредитования имеет существенное значение для благоприятного развития экономики в целом, так как стимулирует рост производства, покупательский спрос.

Прогнозируя рост спроса на кредиты в 2007 году, в Северо-Кавказском банке увеличили количество кредитных программ – их уже более 15-ти и для юридических, и для частных лиц. Приведем некоторые из этих кредитных программ.

Программы кредитования

Юридических лиц

Кредиты на пополнение оборотных средств

Инвестиционный кредит

Образовательный кредит

Потребительский кредит

Ипотечный кредит

Физических лиц

Кредит на покупку автомобиля

Программы кредитования

Вдвое выросли численный состав кредитных инспекторов и количество пунктов принятия решения о выдаче кредитов. Представительства банка открылись на территории крупных предприятий и на строительных площадках.

Банк упростил требования к оформлению документов и обеспечению займов, в первую очередь для проверенных клиентов. Увеличиваются сроки кредитования, особенно инвестиционного и жилищного. Введены и разрабатываются в настоящее время новые кредитные продукты для предпринимателей и частных лиц. Развиваются тройственные отношения между бизнесом, банком и органами власти, которые снижают стоимость кредитных ресурсов и помогают решить проблему поддержки как конкретных предприятий, так и целых отраслей экономики. В Северокавказском банке уверены, что формирование цивилизованной рыночной экономики, повышение финансовой грамотности субъектов бизнеса, четкие приоритеты властных структур в вопросах социально-экономической политики – все эти факторы способны в самое короткое время привести к существенному инвестиционному прорыву. Причем, для этого не обязательно ждать мифических иностранных кредиторов. Средства есть в регионе, и они ждут грамотных хозяев.

Из многочисленного числа кредитов популярными являются: ипотечный, потребительский кредит, кредит на покупку нового или подержанного автомобиля, но наиболее распространенными кредитами среди малого предпринимательства чаще всего выступают кредиты на пополнение оборотных средств и инвестиционный кредит.

Сбербанк России предлагает программу финансирования для субъектов малого предпринимательства. К субъектам малого предпринимательства также относятся крестьянские и фермерские хозяйства.

Например, программа финансирования сельхозтоваропроизводителей разработана для того, чтобы с помощью кредитных средств было возможно пополнение оборотных средств. Главная цель данной программы заключается в пополнении оборотных средств и финансировании расходов по основной хозяйственной деятельности, в том числе:

* приобретение посевного материала, горюче-смазочных материалов, удобрений и т.д.
* погашение текущей задолженности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды;
* выплата заработной платы работникам.

Указание целевого назначения кредита и подтверждение его использования не является обязательным в случае предоставления кредита в рублях сроком до одного года Заемщику, совокупная ссудная задолженность которого по кредитам с неподтвержденным целевым использованием с учетом запрашиваемого кредита не превышает 500 тыс. руб. Срок кредитования составляет один год. Обеспечением данного кредита может выступать: недвижимость, оборудование, транспорт, в том числе и сельхозтехника, товарно-материальные ценности, личное имущество фермера и членов его семьи, а также прочих лиц, гарантии региональных и муниципальных органов власти.

В случае недостаточного объема обеспечения, возможно предоставление частично обеспеченных кредитов:

* в сумме до трех млн. руб. для всех заемщиков;
* в сумме свыше трех млн. руб. для заемщиков с положительной кредитной историей, при этом взимается дополнительная плата в зависимости от объема предоставленного обеспечения.

Возможно предоставление кредита без обеспечения в случае кредитования в рублях сроком до одного года заемщику, совокупная ссудная задолженность которого по необеспеченным кредитам с учетом запрашиваемого кредита составляет не более 750 тыс. руб. Уплата процентов производится   
ежемесячно, начиная с месяца, следующего за месяцем выдачи кредита.

Погашение основного долга также осуществляется ежемесячно. График погашения может быть установлен с учетом сезонного характера деятельности.

Еще одной разновидностью кредитного продукта является инвестиционный кредит. Сумма кредита может составлять не более 30% от объема годовой выручки. Основная цель получения данного кредита, это:

приобретение, капитальный иили текущий ремонт объектов недвижимости; выкуп земельных участков под находящимися в собственности объектами недвижимости, используемыми в хозяйственной деятельности; приобретение оборудования и транспортных средств, предназначенных для производства, торговли или предоставления услуг.

Преимуществом данного кредита является срок кредитования, который составляет три года. Данное условие особо привлекательно, т. к. дает возможность без особых усилий проводить строительство и выплачивать долг по кредиту. В этом продукте предусмотрены два варианта обеспечения: либо оно предоставляется в виде залога недвижимости, транспорта или другого имущества, либо предоставляется частично.

Погашение долга осуществляется ежемесячно равными долями. Возможна отсрочка погашения кредита на срок до шести месяцев.

Таким образом, подобрав необходимый вид кредита у заемщика автоматически решается половина его проблем, так как в остальном ему помогут специалисты данного профиля.

Сбербанк является наиболее успешно развивающимся и крупнейшим банком в экономике нашей страны. Многолетний опыт помогает выживать в весьма сложной конкурентной среде. Экономическое развитие страны способствует появлению различных коммерческих банков, которые в основном и составляют конкуренцию сберегательному банку. Но всё-таки значительный объем кредитного рынка принадлежит ему. Для того чтобы понять какая это огромная и сложная система необходимо изучить систему кредитования в целом.

**2. Система кредитования субъектов малого предпринимательства в Ставропольском крае**

**2.1 Оценка состояния рынка кредитования субъектов малого предпринимательства на примере Северокавказского банка Сбербанка России**

Теоретическим исследованием рынка банковских услуг установлено, что в силу отсутствия правового толкования, существования различных подходов и терминологии практикующих банковских работников до сих пор нет четкого разграничения понятий «банковский продукт» и «банковская услуга».

В современных условиях развития «банковских супермаркетов», предлагающих комплекс услуг своим клиентам, целесообразно продвигать на розничный банковский рынок именно банковский продукт, который представляет собой совокупность взаимодополняющих банковских услуг и операций, нацеленных на удовлетворение разностороннихинтересов клиента. Банковская услуга, в свою очередь, представляет собой совокупность операций, производимых банковскими работниками и непосредственно направленных на удовлетворение конкретной потребности клиента. В связи с тем, что «кредитная услуга» и «кредитный продукт» являются основными элементами спроса и предложения на банковском рынке кредитных услуг населению, необходимо провести их разграничение. «Кредитная услуга» – это совокупность технологически обоснованных банковских операций, направленных на удовлетворение конкретной типичной потребности клиента в кредитных ресурсах для каких-либо нужд. «Кредитный продукт» – совокупность взаимодополняющих кредитных и банковских услуг, удовлетворяющих разносторонние интересы и потребности клиента в процессе кредитования.

Таким образом, деятельность банка на рынке кредитования населения должна развиваться в направлении отслеживания и корректировки конкурентоспособности, прежде всего кредитных услуг и продуктов.

Конкурентоспособность, присущая всем элементам экономической системы, проявляется в ситуациях конфликта, результатом которого должно стать перераспределение рынка. Конкурентоспособность банка – это потенциальные и реальные возможности кредитной организации создавать и продвигать на рынок конкурентоспособные продукты и услуги, формировать положительный имидж надежного и современного банка, отвечающего всем требованиям клиентов. Конкурентоспособность банка нельзя рассматривать без конкурентоспособности его продуктов и услуг – между ними существует тесная прямая и обратная связь, как показано на рис. 3, они определяют друг друга и выявить, какая из категорий важнее и является первопричиной успешной деятельности банка на розничном рынке достаточно сложно.

Комплексное исследование внешнеэкономических и внутрибанковских факторов позволит с достаточной степенью точности определить уровень конкурентоспособности банка и его основных конкурентов, а также конкурирующих кредитных продуктов и услуг, предлагаемых населению. Несмотря на то, что российский рынок кредитных услуг возник и развивался довольно спонтанно и хаотично, сегодня можно отметить стабильное увеличение как объемов предоставляемых банками услуг населению, так и числа потенциальных клиентов, то есть емкость рынка растет. В такой ситуации перед банками стоит задача либо удерживать свои позиции на рынке, либо расширять границы розничного бизнеса, внедряя новые банковские продукты. Одним из конкурентоспособных и лидирующих банков на российском банковском рынке является Сбербанк России.

Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации создан в форме акционерного общества открытого типа в соответствии с Законом РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР».

развитие информационных и компьютерных технологий

качество обслуживания, компетентность и вежливость персонала

доступность банка (широкая филиальная сеть)

НАДЕЖНОСТЬ БАНКА

ИМИДЖ БАНКА

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

БАНКА

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КРЕДИТНОЙ УСЛУГИ (ПРОДУКТА)

предпочтения потребителей;

наличие потенциальной клиентуры (демографический фактор);

наличие (отсутствие) сильных конкурентов;

общеэкономическое развитие страны (уровень жизни населения, темпы инфляции, склонность населения к накоплениям и потребительским расходам)

доступность информации о продукте;

ценовая (тарифная) политика банка;

наличие дополнительных (сервисных) услуг;

простота и быстрота получения услуги;

наличие (отсутствие) продуктов-заменителей у конкурентов

Критерии, определяющие конкурентоспособность банка и его кредитных услуг

Учредителем и основным акционером Сбербанка России является Центральный банк Российской Федерации. Его акционерами являются более 200 тысяч юридических и физических лиц. Сбербанк России зарегистрирован 20 июня 1991 г. в Центральном банке Российской Федерации.

Северокавказский банк Сбербанка России – один из крупнейших финансово-кредитных институтов на Юге России, осуществляющий кредитование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Широкий спектр предлагаемых кредитных продуктов позволяет эффективно удовлетворять финансовые потребности как представителей малого бизнеса, так и предприятий – промышленных гигантов. При поддержке банка заемщики смогли существенно нарастить свой оборотный капитал, модернизировать существующие производство или создать новое, расширить свой бизнес за счет приобретения других предприятий.

В настоящее время Северокавказский банк Сбербанка России обладает финансовыми и экономическими возможностями для реализации практически любых экономических и хозяйственных проектов – как текущих, так и в долгосрочной перспективе. Роль банка для региональной экономики трудно переоценить. Однако финансисты уверены, что инвестиционный потенциал Юга России только начинает раскрываться.

Учреждения Северокавказского банка работают на территории восьми из 13 административных субъектов Южного Федерального округа: в Ставропольском крае и республиках Дагестан, Ингушетия, Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Северная Осетия-Алания и Чеченская Республика.

Разветвленная филиальная сеть Северокавказского банка, состоящая из 26 отделений и 502 внутренних структурных подразделений, позволяет гибко управлять финансами – консолидировать ресурсы для выполнения крупномасштабных задач, или перераспределять средства для финансирования проектов, значимых в масштабах отдельно взятых городов и районов.

Высокая эффективность работы позволяет банку поступательно наращивать объем собственного капитала. Только за прошлый год по данным финансовой отчетности, размер капитала Северокавказского банка возрос на 37 процентов, достигнув 5,2 млрд. руб.

Ресурсная база банка увеличилась за прошлый год на 24 процента, превысив 37 млрд. руб. На счета по вкладам граждан банк привлек 80 процентов от общего объема рынка средств физических лиц. Доля банка на региональном рынке средств юридических лиц составляет 52 процента. Учреждения Северокавказского банка обслуживают 10,7 млн. счетов физических лиц и свыше 50 тыс. счетов корпоративной клиентуры.

Активы Северокавказского банка превышают совокупные активы всех остальных коммерческих банков региона. Доля банка на кредитном рынке региона достигла 42 процента в общем объеме кредитов всех банков юридическим лицам и 73 процента – в объеме кредитов населению. Темп прироста работающих активов составил 28 процентов.

Значительное внимание уделяется малому бизнесу и развитию инфраструктуры его поддержки. Каждый четвертый кредитный рубль направлен малому бизнесу. Начиная с 2005 года, объявлен курс на развитие и поддержку малого бизнеса в Северокавказском банке, и финансисты рассчитывают увеличить приток инвестиций в малый бизнес и тем самым стимулировать его развитие, вовлечь в активную экономическую жизнь новые слои населения.

В последние годы значительно возрос спрос на долгосрочные кредиты. Треть в общем остатке ссудной задолженности занимает именно инвестиционная составляющая: кредиты на создание новых производств, строительство цехов, закупку технологий, оборудования.

В числе наиболее значимых инвестиционных проектов, профинансированных банком в 2007 году, замена турбоагрегата на Невинномысской гидроэлектростанции, техническое перевооружение и модернизация производства шампанских вин на ОАО «Исток» в республике Северная Осетия-Алания, развитие мобильной связи в республике Дагестан, реализуемое ООО «Дагтелеком», строительство второй очереди железнодорожной паромной переправы в Махачкалинском морском торговом порту, техническое перевооружение и создание новых высокотехнологичных производств ОАО «Концерн Энергомера», приобретение современного диагностического оборудования ОАО Медицинский центр им. Р.П. Аскерханова в Махачкале. Только на реализацию этих проектов Северокавказский банк предоставил более 1,1 миллиарда рублей.

В настоящее время рассматриваются масштабные проекты в животноводческой отрасли, общая сумма которых может составить до 1 миллиарда рублей. В частности, ООО «Гвардия» в Красногвардейском районе Ставропольского края планирует создать свиноводческий откормочный комплекс на 80 тыс. голов. Аналогичные проекты стартуют в Карачаево-Черкесии и Северной Осетии-Алании.

У Северокавказского банка сложились партнерские отношения с крупнейшими производителями минеральной воды. В числе активных заемщиков банка как по краткосрочным, так и долгосрочным ссудам – производитель известнейшей минеральной воды «Новотерская» ЗАО «Кавминводы», ЗАО «Висма» и ООО «Меркурий» из Карачаево-Черкесии, продукция которых соответствует высшим стандартам качества, перспективное дагестанское предприятие ОАО «Денеб». Традиционно в ссудном портфеле значительный удельный вес занимают вложения в агропромышленный комплекс – 18,6 процентов кредитного портфеля. За прошлый 2007 год аграриям выдано более 4,1 млрд. рублей, пятая часть средств – это долгосрочные займы на 3–5 лет.

Северокавказский банк в кредитно-инвестиционной деятельности активно использует лизинг. Яркий пример – приобретение самолета для авиапредприятия «Эльбрус-авиа», которое до этого за счет кредитных средств уже пополнило парк самолетов двумя современными авиалайнерами ЯК-42Д. Использование лизинговой схемы позволило авиапредприятию воспользоваться субсидированием части платежей за счет средств федерального бюджета.

Активное сотрудничество банка с органами власти позволяет расширить сферу кредитных вложений. Так, в 2007 году в рамках Постановлений Правительства Российской Федерации и Ставропольского края на условиях компенсации части процентной ставки за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ выдано аграриям более 2 миллиардов рублей кредитов. Дополнительно объем инвестиционного кредитования в рамках соглашения с Министерством экономического развития и торговли Ставропольского края в 2007 году превысил 320 млн. руб. Соглашения о сотрудничестве в области финансирования инвестиционных проектов действуют также с правительствами республик Северная Осетия-Алания, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Ингушетия, Дагестан. Общий объем кредитов, по которым осуществляется или будет осуществляться субсидирование процентных ставок по долгосрочным кредитам в республиках, превысит 500 миллионов рублей.

Северокавказский банк один из немногих в регионе активно финансирует проекты в сфере строительства, для этого специально разработаны схемы кредитования строительных организаций. За прошедший год предоставлено более 400 миллионов рублей для возведения жилья, торговых и офисных центров, на дорожное строительство. С использованием кредитных средств банка возводится в настоящее время более 166 тыс. кв. метров жилья.

Одновременно Северокавказский банк форсирует развитие жилищного кредитования. Учитывая, что формирование рынка доступного жилья является одним из приоритетных для экономики России, основные усилия банка направлены на повышение доступности жилищных кредитов для различных категорий клиентов. Законодатели в настоящее время проводят огромную работу по модернизации ипотеки. Однако в Сбербанке не ждут, пока все вопросы, препятствующие развитию массового жилищного кредитования, будут решены. Финансисты уже предложили три жилищных программы.

В 2003 году к традиционному кредиту на покупку жилья добавилось ипотечное кредитование – для приобретения новых квартир на первичном рынке. 2004 год ознаменовался стартом кредитной программы «Молодая семья», эта кредитная программа действует в настоящее время и будет развиваться и совершенствоваться дальше. Этот уникальный банковский продукт повысил доступность ипотечного кредита для молодых семей, которые, как правило, еще не обладают достаточным первоначальным капиталом и высоким уровнем дохода. Необходимый размер собственных средств для получения кредита по программе «Молодая семья» составляет всего 10 процентов против стандартных 30 процентов, а при расчете суммы кредита во внимание принимаются доходы не только супругов, но и родителей с обеих сторон. Интерес к данному продукту подтверждает статистика – треть всего объема ссуд банка приходится на «Молодую семью». За 2007 год с помощью данного кредита 966 молодых семей региона приобрели собственную крышу над головой.

Значительный потенциал в комплексном решении жилищной проблемы зависит от заинтересованности местных органов власти в поддержке финансовых структур. Так, взаимодействие Северокавказского банка и правительства Карачаево-Черкесии позволило 50 молодым семьям республики участвовать в федеральной подпрограмме «Обеспечение жильем молодых семей», в рамках которой при рождении ребенка заемщики получили государственные субсидии из расчета 120 тысяч рублей на одну семью. Подобные начинания есть и в других регионах Южного Федерального округа.

Еще один из способов повышения доступности ссуд – взаимодействие с корпоративными клиентами. Большой популярностью, в частности, пользуется «Корпоративный кредит». Изюминка данной кредитной программы заключается в том, что работник предприятия имеет возможность получить значительный кредит и купить жилье независимо от уровня легальных доходов, поскольку гарантом возврата ссуды выступает предприятие-работодатель. «Корпоративный кредит» реализуется уже для 214 корпоративных клиентов, в том числе крупнейших предприятий ООО «Концерн «Энергомера», ОАО «Арнест».

Ежегодно Северокавказский банк перевыполняет плановые объемы прибыли. Так, за 2007 год по данным Госкомстата капитал банка возрос на 20% и превысил 6 млрд. руб. Все это является гарантией динамичного развития банка, внедрения в практику новейших технологий, расширения и обновления сети подразделений, предлагающих банковское обслуживание клиентов на качественно новом уровне.

Именно на повышение качества работы с клиентами Правление банка делало акцент, определяя задачи года. Клиент ориентированная стратегия позволила банку укрепить свои позиции на региональном рынке, существенно нарастить ресурсную базу, инвестиционный портфель и досрочно справиться со всеми количественными показателями, установленными на 2007 год – Сбербанк в числе 4 из 17 территориальных банков выполнил годовой бизнес-план. Такая стратегия импонирует всем, кто приходит в Сбербанк. Весь комплекс преимуществ обслуживания в данном банке, над совершенствованием которого постоянно работают, способствует тому, что этому банку доверяют все больше.

Ресурсная база Северокавказского банка за 9 месяцев 2007 года возросла на 5,5 млрд. руб. до 42,7 млрд. руб. За эти же 9 месяцев объем вкладов вырос на 2,8 млрд. руб. до 31,4 млрд. руб. В среднем на каждого жителя региона уже приходится по два счета, открытых в Сбербанке.

Объем привлеченных средств юридических лиц возрос на 34,3 процента и составил 8,6 млрд. руб. Северокавказским банком аккумулировано более половины средств корпоративных клиентов, привлеченных коммерческими банками региона.

Показательно, что ресурсы других коммерческих банков на счетах в Сбербанке значительно выросли. Это свидетельство консолидации банковского сообщества в Северокавказском регионе на основе качественного сервиса, который необходим всем клиентам, где бы они ни обслуживались.

Сбербанк России – крупнейший кредитор российской экономики. Всего с начала 2007 года в реальную экономику Северокавказским банком вложено более 30 млрд. руб. Основными получателями займов являются крупные предприятия. На промышленность приходится свыше трети кредитов. Торговля, которая еще недавно возглавляла список заемщиков, получила 32,1 процента ссуд. Более 20 процентов занимают вложения в агропромышленный комплекс.

На средства Сбербанка оснащаются летной техникой аэропорты Северного Кавказа, обновляется пассажирский автотранспорт, финансируются модернизация медицинских учреждений и инновационные проекты.

Сегодня Северокавказский банк финансирует 70 строительных проектов, среди которых возведение 30 жилых многоквартирных домов, кирпичного завода, водного спортивно-оздоровительного комплекса, зданий промышленно-торгового, туристического назначения, автомобильных дорог.

Инвестиционная составляющая в общей кредитной массе выросла за последние четыре года в два раза. Каждое третье прибыльное предприятие крупного и среднего бизнеса Ставропольского края пользуется ресурсами Северокавказского банка. Сегодня реализуются общекраевые и общереспубликанские инвестиционные приоритеты и полностью удовлетворяются потребности юридических лиц в долгосрочных кредитах.

Все больше внимания банк уделяет кредитованию малого и среднего бизнеса, населению. Это естественный процесс – именно малый и средний бизнес испытывают сейчас острую потребность в инвестициях.

В Сбербанке объявлены специальные акции по предоставлению банковских услуг малому бизнесу по сниженным тарифам, введен новый более либеральный порядок кредитования малых предприятий.

Общий объем выдачи кредитов малому бизнесу в 2007 году составил уже 9,7 млрд. рублей, что на 30% превосходит динамику 2006 года. На последующие годы в Северокавказском банке также разработана «Программа поддержки субъектов малого предпринимательства».

Банк постоянно работает над совершенствованием и расширением спектра предоставляемых кредитных услуг. Так в настоящее время крупные клиенты могут воспользоваться такой новой схемой, как финансирование импорта товаров, оборудования и услуг из стран Европы и Юго-Восточной Азии в рамках соглашений, заключенных Сбербанком России с рядом иностранных банков. Данная схема позволяет привлекать в регион дешевые кредитные ресурсы, а значит снижать процентные ставки по выдаваемым кредитам.

С давних лет банк активно участвует в развитии агропромышленного комплекса. Более 500 заемщиков – сельхозпроизводителей, используя четырехмиллиардный заемный ресурс, смогли обновить производственные мощности, восстановить технологию земледелия, нарастить объемы продукции.

Сейчас банк приступил к финансированию предприятий животноводческой отрасли, которые будут строить производственные комплексы по интенсивному откорму свиней на основе самых передовых мировых технологий. На рассмотрении находятся три проекта на общую сумму около 40 млн. долларов с конечной проектной мощностью выращивания около 200 тысяч свиней в год.

Повысить кредитную активность могло бы усовершенствование действующего в крае механизма отбора инновационных проектов, чтобы в первую очередь финансировать наиболее актуальные и гарантированно востребованные конечным потребителем.

Есть сдерживающие факторы и в развитии финансирования субъектов малого бизнеса, в частности, отсутствие необходимых объемов ликвидного имущества для обеспечения возврата ссуды и не для всех предприятий приемлемые расходы по обслуживанию заимствований.

Усиливающаяся конкуренция за средства клиентов требует от современных банков повышенного внимания к вопросам совершенствования используемых методов управления привлеченными ресурсами. Актуален этот вопрос и с научной точки зрения, поскольку методы управления привлеченными ресурсами коммерческого банка практически не изучены. Поскольку методов управления выделено довольно много, то более подробно остановимся на наиболее актуальных.

Методы управления привлеченными ресурсами банка можно охарактеризовать как методы воздействия на привлеченные ресурсы и отношения по поводу их формирования для реализации стратегических и тактических целей.

Для выявления причин изменения состояния привлеченных ресурсов, а также оценки степени влияния различных причин на состав и структуру привлеченных ресурсов применяется факторный анализ.

На состояние привлеченных ресурсов банка могут влиять как внутренние факторы, так и факторы, непосредственно не связанные с самим банком.

В числе внутренних факторов, влияющих на структуру ресурсов банка, можно выделить: размер и имидж коммерческого банка, число клиентов, специализацию, финансовое состояние банка, численность филиалов.

К внешним факторам относятся: общая экономическая ситуация в стране, правовая среда, региональные особенности, состояние банковской системы, состояние денежного рынка, денежно-кредитная политика Центрального банка.

Влияние вышеперечисленных факторов обусловливает состав и структуру ресурсов коммерческого банка, в связи, с чем банки очень тщательно должны анализировать степень их влияния в целях прогнозирования возможных изменений. От полноты охвата факторов зависит эффективность анализа.

Таким образом, повышение эффективности деятельности банка возможно только за счет совершенствования процесса формирования депозитного портфеля, прежде всего путем обеспечения притока в банк более стабильных ресурсов и ориентации на снижение его средневзвешенной стоимости с обеспечением рентабельности каждой операции по привлечению нового или обслуживанию старого клиента.

**2.2 Анализ финансового состояния Сбербанка России по Ставропольскому краю**

Основным документом, характеризующим деятельность коммерческого банка, является баланс. В отличие от предприятий, которые разрабатывают ежемесячные, квартальные и годовые балансы, коммерческие банки составляют и ежедневные балансы, которые являются внутрибанковскими документами. Их составление необходимо для осуществления оперативного контроля, анализа деятельности банка и принятия корректирующих мер по совершенствованию работы в банке.

Баланс коммерческого банка – это бухгалтерский баланс, в котором отражается состояние собственных и привлеченных средств банка и их размещение в кредитные и другие активные операции. По данным баланса осуществляется контроль за формированием и размещением денежных ресурсов, состоянием кредитных, расчетных, кассовых и других банковских операций, включая операции с ценными бумагами.

На основании данных бухгалтерского баланса Северокавказского банка Сбербанка России выполнен структурный анализ балансового отчета.

Структурный анализ проводится в целях выявления рисков, обусловленных характером активов, пассивов и забалансовых позиций банка.

Целенаправленная работа по совершенствованию обслуживания клиентов, снижению рисков размещения активов, повышению эффективности использования ресурсов обеспечила существенное улучшение структуры активов и пассивов банка по данным табл. 2.1. Темпы роста работающих активов опережают темпы роста активов в целом, так и темпы прироста платных пассивов.

В структуре активов Северокавказского банка Сбербанка России наибольший удельный вес приходится на показатель прочих активов банка, которые по сравнению с 2005 годом увеличились в 2007 году на 1 162 730 тысяч рублей или на 130%. Увеличение данного показателя свидетельствует о негативных тенденциях в деятельности банка либо об искажениях в его финансовой отчетности. На втором месте в структуре активов находится показатель «Вложения в ценные бумаги», удельный вес за период увеличился на 6 121 421 тысяч рублей.

Таблица 2.1. Общая структура балансового отчета банка

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 г. | | 2006 г. | 2007 г. | Изменение 2007 г. к 2005 г. | Темп роста, % |
| 1 | 2 | | 3 | 4 | 5 | 6 |
| I. Активы |  | |  |  |  |  |
| Денежные средства | 445 954 | | 534 088 | 596 845 | 150 891 | 130 |
| Кредиты и прочие размещенные средства | 734 663 | | 2 052 071 | 4 878 025 | 4 143 362 | 660 |
| Из них: проценты начисленные | 17 751 | | 41 456 | 86 023 | 23 705 | 230 |
| Кредиты, предоставленные малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям | 106 327 | | 563 985 | 2 112 654 | 2 006 327 | 1987 |
| Кредиты, предоставленные физическим лицам | 610 585 | | 1 446 630 | 2 679 348 | 2 068 763 | 440 |
| Лизинг | 29 079 | | 9 389 | 423 | -28 656 | 1 |
| Вложения в ценные бумаги | 6 614 | | 21 357 | 6 128 035 | 6 121 421 | 926,5 |
| Имущество банка | 340 960 | | 432 244 | 2 081 164 | 1 740 204 | 610 |
| Расходы будущих периодов | 741 | | 466 | - | -275 | 60 |
| Прочие активы | 4 586 580 | | 7 624 265 | 5 749 318 | 1 162 730 | 130 |
| ИТОГО АКТИВОВ | 6 144 591 | | 10 673 880 | 19 433 810 | 13 289 219 | 316 |
| II. Пассивы |  | |  |  |  |  |
| Источники собственных средств |  | |  |  |  |  |
| из них: |  | |  |  |  |  |
| Уставный капитал | - | | - | - | - | - |
| Резервы на возможные потери | 0 | | 0 | 576 921 | - | - |
| Привлеченные средства, всего | 5 880 154 | | 10 153 812 | 16 411 126 | 10 530 972 | 279 |
| в т.ч. |  | |  |  |  |  |
| Средства бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов | - | | - | - | - | - |
| Средства на счетах банков-корреспондентов | 236 | | 5504 | 2121 | 1885 | 898 |
| Средства клиентов в т.ч. | 5 642 915 | | 9 597 624 | 15 977 128 | 10 334 213 | 283 |
| Юридических лиц | 4 423 274 | | 7 464 427 | 12 549 348 | 8 126 074 | 283 |
| Прочие привлеченные средства | - | | - | 431 877 | - | - |
| Собственные долговые инструменты | 237 003 | | 550 684 | - | 313 681 | 230 |
| Прочие пассивы | 265 156 | 369 046 | | 2 445 763 | 2 180 607 | 922 |
| ИТОГО ПАССИВОВ | 6 144 591 | 10 673 880 | | 19 433 810 | 13 289 219 | 316 |
| III. Внебалансовые статьи: |  |  | |  |  |  |
| Безотзывные обязательства кредитной организации | 319 708 | 1 222 770 | | - | 903 062 | 382 |
| Гарантии, выданные кредитной организацией | 9 231 | 9 910 | | - | 679 | 107 |

Также, следует отметить рост по статье «Кредиты, и прочие размещенные средства» с 734 663 тыс. руб. на 01.01.05 г. до 4 878 025 тыс. руб. на 01.01.07 г., т.е. на 4 143 362 тыс. руб. или 660%. Приведенные данные говорят о том, что банк дифференцирует свой кредитный портфель и не ставит перед собой задачу налаживать работу в сфере кредитования только юридических или только физических лиц.

В структуре пассивов банка наибольший удельный вес приходится на показатель «Привлеченные средства», которые увеличились в 2007 году по сравнению с 2005 годом и составляют 279%. Прирост в абсолютном выражении обеспечен на 10 530 972 тысяч рублей. Положительным моментом является рост доли привлеченных средств юридических лиц с 4 423 274 до 12 549 348 тысяч рублей, увеличение составило 8 126 074 тысяч рублей. Поскольку это наиболее стабильная составляющая привлеченных депозитных средств, обеспечивает на приемлемом уровне и позволяет повышать ликвидность банка и проводить операции по размещению ресурсов на более длительные сроки. Однако, с другой стороны, отмеченное изменение ведет к росту расходов банка по привлечению средств и вследствие этого к снижению доходности банковских операций.

В процессе управления ликвидностью коммерческий банк должен так размещать средства в активы, чтобы они, с одной стороны, приносили соответствующий доход, а с другой – не увеличивали бы риск банка потерять эти средства, т.е. всегда должно поддерживаться объективно необходимое равновесие между стремлением к максимальному доходу и минимальному риску.

На основе анализа структуры активов в разрезе отдельных групп и видов, как на определенную дату, так и в динамике за соответствующий период времени коммерческий банк может перемещать средства одного вида активов в другой при неизменных источниках средств или при появлении новых денежных ресурсов размещать их в активы с таким расчетом, чтобы обеспечить формирование наиболее приемлемой структуры активов с точки зрения надежности размещения и исходя из уровня дохода. При этом должны учитываться структура пассивов и сроки, на которые привлечены заемные средства.

Рассмотрим структуру активов банка более подробно в нижеследующей табл. 2.2, которая поможет сделать выводы о том, какая статья занимает наибольший удельный вес в активах банка, а какая – наименьший.

По результатам анализа видно, что наибольший удельный вес в структуре активов занимают такие статьи баланса как: кредиты и прочие размещенные средства, банк дифференцирует свой кредитный портфель и налаживает работу с клиентами такими как физические и юридические лица; имущество банка данное увеличение свидетельствует о наличии у банка ликвидного имущества. Произошло сокращение в таких статьях баланса как: денежные средства которые занимают наименьший удельный вес. Следовательно, уменьшение денежных средств, свидетельствует о недостаточности краткосрочных высоколиквидных вложений.

Активные операции банка составляют существенную и определяющую часть его операций. Актив баланса характеризует состав, размещение и целевое использование средств банка. Он показывает, во что вложены финансовые ресурсы, каково назначение имеющихся в наличии хозяйственных средств.

Таблица 2.2. Структура активов банка

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 год | 2006 год | 2007 год | Изменение 2007 г. к 2005 г. | Темп роста, % 2007 г. к 2005 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| АКТИВЫ, всего | 100 | 100 | 100 | Х | Х |
| в т.ч. |  |  |  |  |  |
| Денежные средства | 7,2 | 5,02 | 3 | 4,2 | 0,4 |
| Кредиты и проч. размещенные средства | 11,9 | 19,3 | 25 | 13,1 | 2,1 |
| Кредиты, предоставленные физическим лицам | 9,9 | 13,5 | 13,8 | 3,9 | 1,4 |
| Лизинг | 0,5 | 0,1 | 0,002 | -0,498 | 0,04 |
| Вложения в ценные бумаги | 0,1 | 0,2 | 31,5 | 31,4 | 315 |
| Имущество банка | 5,5 | 4 | 10,7 | 5,2 | 1,9 |
| Расходы будущих периодов | 0,01 | 0,004 | - | -0,006 | 0,4 |
| Прочие активы | 74,6 | 71 | 30 | -44,6 | 0,4 |
| Внебалансовые статьи в % от активов |  |  |  |  |  |
| Безотзывные обязательства кредитной организации | 5,2 | 11,4 | - | 6,2 | 2 |
| Гарантии, выданные кредитной организацией | 0,2 | 0,09 | - | -0,11 | 0,44 |

Для определения наиболее доходных активов необходимо провести структурный анализ активов, приносящих доход банку. При составлении данной таблицы определяются активы, приносящие прямой доход в рублях, и рассчитывается их структура в табл. 2.3.

Из таблицы видно, что изменение в активах приносящих доход составило 13 948 200 тыс. руб. Резкое снижение произошло в такой статье баланса как лизинг, что нельзя сказать о ценных бумагах, где изменение составило 6 121 421 тыс. руб.

Таблица 2.3. Структура активов, приносящих прямой доход банка

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 год | 2006 год | 2007 год | Изменение 2007 г. к 2005 г. | Темп роста, % 2007 г. к 2005 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Всего активов, приносящих прямой доход: | 770 356 | 2 082 817 | 14 718 556 | 13 948 200 | 1910,6 |
| в т.ч. |  |  |  |  |  |
| Кредиты, предоставленные малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям | 106 327 | 563 985 | 2 112 654 | 2 006 327 | 1987 |
| Кредиты, предоставленные физическим лицам | 610 585 | 1 446 630 | 2 679 348 | 2 068 763 | 440 |
| Лизинг | 29 079 | 9 389 | 423 | -28 656 | 1,45 |
| Ценные бумаги | 6 614 | 21 357 | 6 128 035 | 6 121 421 | 92 652 |
| Структура |  |  |  |  |  |
| Всего активов, приносящих прямой доход | 100 | 100 | 100 | Х | Х |
| в т.ч. |  |  |  |  |  |
| Кредиты, предоставленные малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям | 13,8 | 27,1 | 14,4 | 0,6 | 1,04 |
| Кредиты, предоставленные физическим лицам | 79,3 | 69,4 | 18,2 | -61,1 | 0,23 |
| Лизинг | 3,7 | 0,5 | 0,003 | -3,697 | 0,0008 |
| Ценные бумаги | 0,9 | 1,0 | 41,7 | 40,8 | 46 |

Наибольший удельный вес приходится на кредиты, предоставленные физическим лицам, их доля составляет в 2005 году – 79,3%, а в 2007 году намечено резкое их снижение, но все-таки данный вид статьи лидирует в отношении остальных и составляет – 18,2%. Наименьший удельный вес по показателям всех трех лет приходится на лизинговые операции и составляет в 2005 году – 3,7%, а в 2007 году – 0,003%.

В структуре активов, Северокавказского банка Сбербанка России наибольший удельный вес приходится на активы, приносящие доход, они и составляют основу банковской деятельности. Указанный рост обеспечен ростом величины кредитов и размещенных депозитов. При этом, следует отметить, что приоритетным направлением деятельности банка является работа с корпоративными клиентами.

Таким образом, можно сделать вывод, что приоритетными активными операциями Северокавказского банка Сбербанка России являются кредиты предоставленные физическим и юридическим лицам.

Сущность метода общего фонда средств заключается в том, что в процессе управления активами все виды ресурсов, а это вклады и остатки средств на счетах до востребования, срочные вклады и депозиты, уставный капитал и резервы, объединяются в совокупный фонд ресурсов коммерческого банка. Далее средства этого совокупного фонда распределяются между теми видами активов, которые с позиции банка являются наиболее приемлемыми с точки зрения их прибыльности. При этом обязательным условием является соблюдение адекватного уровня ликвидности средств, вложенных в соответствующие активы, т.е. всегда должно поддерживаться равновесие «прибыльность – ликвидность». При использовании этого метода сначала определяется доля средств, которая может быть размещена в активы, представляющие собой резервы первой очереди, т.е. те средства, которые могут использоваться по первому требованию клиентов для удовлетворения заявок на изъятие вкладов, получение кредитов. Применительно к банковской практике к резервам первой очереди можно отнести средства на корреспондентских счетах в Центральном банке России и в коммерческих банках – корреспондентах, в кассе, обязательные резервы в Центральном банке России.

Затем определяется доля средств, которая может быть размещена в резервы второй очереди, которые включают высоколиквидные активы, приносящие соответствующий доход. При необходимости они могут использоваться для увеличения резервов первой очереди. К резервам второй очереди можно отнести краткосрочные государственные ценные бумаги, в частности облигации, межбанковские кредиты, выданные на незначительные сроки, и в определенной мере – высоколиквидные ссуды с небольшими сроками погашения. Величина резервов второй очереди зависит от диапазона колебаний вкладов и спроса на кредит – чем они выше, тем больше по величине требуются резервы.

В отдельных случаях, когда уровень ликвидности коммерческого банка существенно снижается, и он не может самостоятельно решить возникшие временные проблемы, связанные с выполнением своих обязательств перед клиентами, соответствующую экономическую помощь ему оказывает Центральный банк России. Рассмотрев и изучив структуру активов банка, необходимо наиболее подробно рассмотреть структуру пассивов в таблицах и цифрах приведенных в табл. 2.4.

При исследовании структуры баланса банка, осуществлен анализ пассива, характеризующего источники средств, так как именно пассивные операции в значительной степени предопределяют условия, формы и направления использования банковских ресурсов, т.е. состав и структуру активов. В структуре пассивов банка наибольший удельный вес приходится на показатель «Привлеченные средства», которые увеличились в 2007 году по сравнению с 2005 годом и составляют 279%. Прирост в абсолютном выражении обеспечен на 10 530 972 тысяч рублей. Положительным моментом является рост доли привлеченных средств юридических лиц с 4 423 274 до 12 549 348 тысяч рублей, увеличение составило 8 126 074 тысяч рублей, т.е. Поскольку это наиболее стабильная составляющая привлеченных депозитных средств, обеспечивает на приемлемом уровне и позволяет повышать ликвидность банка и проводить операции по размещению ресурсов на более длительные сроки. Однако, с другой стороны, отмеченное изменение ведет к росту расходов банка по привлечению средств и вследствие этого к снижению доходности банковских операций.

Рассмотрим структуру обязательств банка приведенную в табл. 2.5.

Таблица 2.4. Структура пассивов банка

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 год | 2006 год | 2007 год | Изменение | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| ПАССИВЫ, всего | 6 144 591 | 10 673 880 | 19 433 810 | 13 289 219 | 316 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |
| Источники собственных средств |  |  |  |  |  |
| из них: |  |  |  |  |  |
| Уставный капитал | - | - | - | - | - |
| Финансовый результат | -719 | 156 526 | - | 157 245 | 21 769 |
| Резервы на возможные потери | 0 | 0 | 576 921 | - | - |
| Привлеченные средства, всего | 5 880 154 | 10 153 812 | 16 411 126 | 10 530 972 | 279 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |
| Средства бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов | - | - | - | - | - |
| Средства на счетах банков-корреспондентов | 236 | 5504 | 2121 | 1885 | 898 |
| Средства клиентов в том числе: | 5 642 915 | 9 597 624 | 15 977 128 | 10 334 213 | 283 |
| Юридических лиц | 4 423 274 | 7 464 427 | 12 549 348 | 8 126 074 | 283 |
| Кредиты, депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц | - | - | - | - | - |
| Собственные долговые инструменты | 237 003 | 550 684 | - | 313 681 | 230 |
| Прочие привлеченные средства | - | - | 431 877 | - | - |
| Прочие пассивы | 265 156 | 369 046 | 2 445 763 | 2 180 607 | 922 |
| Структура |  |  |  |  |  |
| ПАССИВОВ, всего | 100 | 100 | 100 | Х | Х |
| в т.ч. |  |  |  |  |  |
| Источники собственных средств |  |  |  |  |  |
| из них: |  |  |  |  |  |
| Резервы на возможные потери | - | - | 3 | - | - |
| Привлеченные средства, всего | 95,6 | 95,1 | 84,4 | -1,12 | 0,88 |
| в том числе |  |  |  |  |  |
| Средства на счетах банков-корреспондентов | 0,004 | 0,05 | 0,01 | 0,006 | 250 |

Таблица 2.5. Структура обязательств банка

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 год | 2006 год | 2007 год | Изменение | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Привлеченные средства, всего | 5 880 154 | 10 153 812 | 16 411 126 | 10 767 975 | 279 |
| Средства на корсчетах в других банках | 236 | 5 504 | 2 121 | 1 885 | 898 |
| Средства клиентов, в том числе | 5 642 915 | 9 597 624 | 15 977 128 | 10 334 213 | 283 |
| Юридических лиц | 4 423 274 | 7 464 427 | 12 549 348 | 8 126 074 | 283 |
| Собственные долговые инструменты | 237 003 | 550 684 | - | 313 681 | 232 |
| Прочие привлеченные средства | - | - | 431 877 | - | - |
| Структура привлеченных средств, в% |  |  |  |  |  |
| Привлеченные средства, всего | 100 | 100 | 100 | Х | Х |
| Средства на корсчетах в других банках | 0,004 | 0,05 | 0,01 | 0,006 | 2,50 |
| Средства клиентов | 95,9 | 94,5 | 97,3 | 1,4 | 101 |
| Средства юридических лиц | 78,3 | 77,7 | 78,5 | 0,2 | 100,3 |
| Собственные долговые инструменты | 4 | 5,4 | - | 1,4 | 135 |
| Прочие привлеченные средства | - | - | 2,6 | - | - |

При проведении анализа деятельности Северокавказского банка Сбербанка России были выделены основные проблемы: не диверсифицирован кредитный портфель, малая доля процентных доходов, высокие операционные расходы, малая доля дешевых источников.

При решении данных проблем следует определить на каком уровне макро или микро будет осуществляться ее решение.

Кредитование и выдачу ссуд следует осуществлять за счет средств полученных по срочным депозитам. Что приведет к увеличению операционных доходов банка. Но кредитование нельзя осуществлять без предварительного анализа.

Следует создать отдел в обязанности которого входили бы поиск потенциальных клиентов, анализ их балансов, и разработка бизнес-планов для данных клиентов с их последующим финансированием. Естественно, что расширение кредитного отдела и создание нового приведет к расходам на их содержание, особенно в первое время, но правильно поставленная работа в скором времени приведет к повышению рентабельности работы этих отделов.

В целом, по результатам проведенного структурного анализа балансового отчета Северокавказского банка Сбербанка России можно сделать выводы, что в целом банк работает стабильно, но за последний отчетный период произошли существенные изменения в сторону увеличения получаемой прибыли в результате слияния сберегательных банков таких республик как Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Чечня и других в единый северокавказский банк Сбербанка России.

**2.3 Анализ финансовых результатов Северокавказского банка Сбербанка России**

Оценка финансовых результатов коммерческого банка начинается с анализа отчета о прибылях и убытков.

Прибыль – показатель результативности деятельности банка. Банковская прибыль важна для всех участников экономического процесса. Акционеры заинтересованы в прибыли, т. к. она представляет собой доход на инвестированный капитал. Прибыль приносит выгоду вкладчикам, только благодаря увеличению резервов банка и повышению качества услуг складывается более прочная, надежная и эффективная банковская система.

Таблица 2.6. Анализ прибыли и убытков банка

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 год | 2006 год | 2007 год | Изменение 2007 г. к 2005 г. | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| ДОХОДЫ |  |  |  |  |  |
| процентные | 145 232 | 316 601 | 1 195 522 | 1 050 290 | 823,2 |
| от лизинговых операций | 690 | 147 | - | - | - |
| от операций с иностранной валютой | - | 3 007 549 | 1 603 514 | - | - |
| от операций с ценными бумагами | 358 402 | 334 744 | 969 630 | 611 228 | 270,5 |
| дивиденды полученные | - | 40 | 62 | - | - |
| доходы от прочих операций | - | 712 | 970 | - | - |
| другие доходы | 672 788 | 637 531 | 697 379 | 24 591 | 104,0 |
| ИТОГО ДОХОДОВ | 4 185 410 | 4 297 324 | 4 467 077 | 281 667 | 107,0 |
| РАСХОДЫ |  |  |  |  |  |
| процентные | 872 588 | 726 596 | 968 667 | 146 079 | 111 |
| от операций с иностранной валютой и драгоценными металлами | 2 523 348 | 1 336 337 | - | -1 187 011 | 53 |
| от операций с ценными бумагами | 16 569 | 20 855 | 2 287 | -14 282 | 13,8 |
| прочие операционные расходы | - | - | 2 195 222 | - | - |
| другие расходы | 512 570 | 576 459 | 869 489 | 35 919 | 169,6 |
| ИТОГО РАСХОДОВ | 3 925 075 | 2 660 247 | 4 035 665 | 431 412 | 102,8 |

Проведен анализ прибыли и убытков Северокавказского банка Сбербанка России, который показал, что на 01.01.07 г. совокупная величина доходов составила 4 467 077 тыс. руб., т.е. больше на 281 667 тыс. руб. или 107,0%, по сравнению с аналогичной отчетной датой 2005 года. При проведении анализа было выявлено, что увеличились доходы от операций с ценными бумагами 358 402 тыс. руб. – 2005 г. и 969 630 тыс. руб. в 2007 г., т.е. банк делает основной акцент на операциях с ценными бумагами и проводит их в больших количествах. Это свидетельствует о том, что проведение таких операций на данный момент является более выгодным условием для банка. В 2007 году отсутствие доходов от лизинговых операциях может свидетельствовать о том, что банк практически прекратил подобную деятельность. Процентные расходы увеличились на 146 079 тыс. руб., а расходы, связанные с операциями по ценным бумагам сократились на 14 282 тыс. руб. или на 13,8%. В целом можно сказать, что темп роста доходов составил 107,0%, а расходов – 102,8%. Следует отметить, что на получаемые доходы в данном случае процентные расходы и другие расходы не оказали особого воздействия.

Расчет влияния факторов на изменение суммы прибыли произведем способом цепной подстановки:

П0 = Д0 – Р0 – НПР0 = 4297324–3660247–165640,02 = 471436,98 тыс. руб.

Пусл1 = Д1 – Р0 – НПР0 = 4467077–3660247–165640,02 = 641189,98 тыс. руб.

Пусл2 = Д1 – Р1 – НПР0 = 4467077–4035665–165640,02 = 265771,98 тыс. руб.

П1 = Д1 – Р1 – НПР1 = 4467077–4035665–112167,12 = 319244,88 тыс. руб.

Побщ. = П1 – П0 = 319244,88–471436,98 = -152192,1 тыс. руб. – произошло сокращение прибыли в отчетном периоде по сравнению с базисным годом.

Прирост суммы прибыли за счет изменения:

* доходов:ПД = Пусл1 – П0 = 641189,98–471436,98 = 169753 тыс. руб. – произошло увеличение доходов в отчетном году;
* расходов: ПР = Пусл2 – Пусл1 = 265771,98–641189,98 = -375418 тыс. руб. – на эту сумму расходы сократились за 2007 год;
* налога на прибыль: ПНПР = П1 – Пусл2 = 319244,88–265771,98 = =53472,9 тыс. руб. – сумма налога увеличилась.

Исходя из приведенных расчетов можно сделать вывод о том, что наблюдается сокращение прибыли в отчетном году по сравнению с прошлым годом на 152 192,1 тыс. руб. Это сокращение вызвано увеличением суммы налога на прибыль и по итогам года составило 319 244,88 тыс. руб.

Но несмотря на это сокращение банк не является убыточны, а продолжает развиваться и в скором времени он восстановит утраченные позиции.

Эффективность деятельности банка выражается в уровне его доходности и отражает положительный совокупный результат работы банка во всех сферах его хозяйственно-финансовой деятельности. За счет доходов банка покрываются все его операционные расходы, включая административно-управленческие, формируется прибыль банка, размер которой определяет уровень дивидендов, увеличение собственных средств и развитие пассивных и активных операций.

Доходность банка является результатом оптимальной структуры его баланса как в части активов, так и пассивов, целевой направленности в деятельности банковского персонала в этом направлении. Другими важными условиями обеспечения доходности банка являются рационализация структуры расходов и доходов, расчеты процентной маржи и выявление тенденций в доходности ссудных операций, планирование минимальной доходности маржи для прогнозирования ориентированного уровня процентов по активным и пассивным операциям.

Из табл. 2.7 видно, что практически все показатели изменились в положительную сторону, за исключением доходов от операций с иностранной валютой, где произошел резкий спад 54,3%. Изменение структуры в сторону увеличения положительно характеризует деятельность банка на данном этапе.

В то же время темп роста расходов от операций с иностранной валютой составил 0,8%, от операций с ценными бумагами – 0,2%, процентных расходов – 2,2%.

Таблица 2.7. Структура доходов и расходов банка

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 год | 2006 год | 2007 год | Изменение | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Структура |  |  |  |  |  |
| ДОХОДОВ, всего | 100 | 100 | 100 | Х | Х |
| в т.ч. |  |  |  |  |  |
| процентные | 3,5 | 10,7 | 42,7 | 39,2 | 12,2 |
| от лизинговых операций | 0,02 | 0,005 | - | -0,015 | 0,25 |
| от операций с иностранной валютой | 71,9 | 54,3 | - | -17,6 | 0,7 |
| от операций с ценными бумагами | 8,6 | 11,3 | 34,5 | 25,9 | 4,0 |
| дивиденды полученные | 0,0009 | 0,002 | - | 0,0011 | 2,2 |
| доходы от прочих операций | 0,02 | 0,03 | - | 0,01 | 1,5 |
| другие доходы | 16,1 | 23,6 | 19,2 | 3,1 | 1,2 |
| РАСХОДОВ, всего | 100 | 100 | 100 | Х | Х |
| в т.ч. |  |  |  |  |  |
| процентные | 22,2 | 27,3 | 24,0 | 27,2 | 2,2 |
| от операций с иностранной валютой | 64,3 | 50,2 | - | -14,1 | 08 |
| от операций с ценными бумагами | 0,42 | 0,78 | 0,06 | -0,32 | 0,2 |
| прочие операционные расходы | - | - | 54,4 | - | - |
| другие расходы | 13,1 | 21,7 | 21,5 | 31,2 | 3,3 |

Структура доходов и расходов банка претерпела существенные изменения. Так, если в 2005 году в составе доходов преобладали доходы от операций с иностранной валютой, то в 2007 году подобных доходов не наблюдалось. Наибольший вклад в формирование доходов банка внести операции, связанные с получением процентов.

В структуре расходов банка также наблюдаются существенные изменения: в 2007 году появились расходы по прочей операционной деятельности, причем в сумме, превышающей расходы по основным видам деятельности.

Проанализировав структуру доходов и расходов банка необходимо перейти к рассмотрению структуры финансового результата банка.

Таблица 2.8. Структура финансового результата банка

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 год | 2006 год | 2007 год | Изменение | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| доходы текущего года | 4 185 410 | 4 297 324 | 4 467 077 | 281 667 | 107,0 |
| расходы текущего года | 3 925 075 | 3 660 247 | 4 035 665 | 110 590 | 103,0 |
| прибыль «+», убыток «–» текущего года по балансу | 260 335 | 637 077 | 431 412 | 171 078 | в 165 раз |

Анализируя табл. 2.8 можно говорить о снижении расходов текущего года на 49,9%, но в существенной мере получена прибыль текущего года по балансу. В итоге финансовый результат текущего года составил 841 216 тыс. руб., что по сравнению с 2005 годом больше на 581 600 тыс. рублей. Это свидетельствует о хорошей т стабильной работе банка.

Деятельность банков подчинена получению прибыли. Банковская прибыль возникает из-за того, что банки уплачивают своим клиентам проценты по вкладам и взимают с них более высокие проценты по ссудам, таким образом, разница между суммой взимаемых и суммой уплачиваемых банком процентов образует его прибыль.

Анализируя проделанную работу можно сказать, что Северокавказский банк Сбербанка России работает стабильно с получением максимальной прибыли.

Следует отметить, что с помощью выдачи кредитов и ссуд решается такой вопрос как повышение доходов по кредитным операциям, которые будут покрывать расходы по операционной деятельности, что в свою очередь приведет к увеличению общей прибыли банка.

Проблема дороговизны привлеченных средств естественна для Сбербанка, так как для привлечения денежных средств во вклады банк должен заинтересовать вкладчиков, что делается посредством процентных ставок. В этой связи следует размещать привлеченные средства под высокие проценты, то есть выдавать кредиты и ссуды.

Банк имеет хороший экономический потенциал, который используется эффективно.

Эффективная работа всех подразделений обеспечила Северокавказскому банку место в числе лидеров системы территориальных банков Сбербанка России.

В 2008 году во всех направлениях банковской деятельности – кредитной политике, расчетно-кассовом обслуживании, привлечении средств населения, работе с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, выпуске пластиковых карт, совершенствовании внутрибанковских технологий, везде приоритетными принципами развития будут быстрота, точность, удобство, то есть то, что сейчас является предметом жесткой конкуренции между банками. Будет продолжена работа как с крупными клиентами банка на основе индивидуальных схем обслуживания с максимальным учетом особенностей их бизнеса, так и с представителями среднего и малого предпринимательства, которым будет уделено особое внимание. Предполагается развитие консалтинговых и иных услуг, востребованных этой категорией клиентов. Самое пристальное внимание будет уделено проработке технологии, позволяющей сократить сроки рассмотрения кредитных заявок и выдачи заемных средств клиентам.

**2.4 Анализ кредитной политики Сбербанка России**

Анализ кредитного портфеля банка позволяет определить диверсификацию кредитов по сравнению с предыдущей датой.

В целом банк проводит активную политику по кредитованию различных субъектов рынка, работу с клиентами разных отраслей народного хозяйства и как следствие диверсификацию кредитных рисков.

Из общего количества действующих на начало 2008 года кредитов СМП 47% приходится на ссуды величиной не более 1 млн. руб. при средней сумме такого кредита в 371 тыс. руб.

В отраслевом разрезе сформированный кредитный портфель Сбербанка России по СМП на 01.01.2008 представлен следующим образом.

Таблица 2.9. Кредитный портфель Северокавказского банка Сбербанка России по субъектам малого предпринимательства

|  |  |
| --- | --- |
| Отрасль деятельности СМП | Доля выдаваемых кредитов, % |
| 1 | 2 |
| Торговля и общественное питание | 34,3 |
| Промышленность и строительство | 36 |
| Сельское хозяйство | 7 |
| Транспорт | 6,7 |
| Другие отрасли | 16 |
| Всего | 100 |

Согласно официальным данным Госкомстата России, отраслевая структура малых предприятий в течение последнего ряда лет остается практически неизменной. Сфера торговли и услуг является наиболее массовыми в малом бизнесе, что вполне отвечает специфике малых форм хозяйствования.

На протяжении последнего периода времени банк целенаправленно оказывает регулирующее воздействие на рациональное формирование отраслевой структуры кредитного портфеля. В настоящее время на предприятия промышленности приходится почти 36 процентов кредитов, в том числе около 18 процентов – на пищевую промышленность, доля кредитов предприятиям торговли и общепита составляет 34,3 процентов.

В рамках новой организационной структуры Сбербанка России создано управление по работе с малым бизнесом, которое будет выполнять разработку и реализацию единой стратегии работы банка с субъектами малого предпринимательства, обеспечивать комплексное обслуживание предприятий малого бизнеса.

Для наиболее лучшего изучения кредитного портфеля необходимо его проанализировать. В анализе можно выделить два направления: количественный анализ и качественный анализ.

Количественный анализ кредитного портфеля банка должен быть основан на финансовых коэффициентах, анализе факторов изменения значений коэффициентов и показателей, сравнительном анализе полученных значений с их критериальным уровнем либо проведен в сравнении с их значением по другим кредитным институтам. Среди предлагаемых коэффициентов выделяют две группы:

– коэффициенты, характеризующие доходность кредитного портфеля;

– коэффициенты, характеризующие качество кредитного портфеля.

Таблица 2.10. Анализ доходности кредитного портфеля Северокавказского банка Сбербанка России

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На 01.01.05 г.. | На 01.01.06 г. | На 01.01.07 г.. | Абсолют. изменения |
| Процентные доходы, тыс. руб. | 1234581,9 | 1548894,8 | 2419712,51 | 1185130,61 |
| Процентные расходы, тыс. руб. | 1079452,4 | 1246740,47 | 1599765,66 | 520313,26 |
| Кредитные вложения, тыс. руб. | 7448213,7 | 9646613,59 | 15290120,66 | 7841906,96 |
| Кредитные вложения приносящие доход, тыс. руб. | 7369845,12 | 9354538,43 | 15039431,73 | 7669586,61 |
| Капитал банка, тыс. руб. | 3954682,48 | 4009720,99 | 4099173,67 | 144491,19 |
| Показатели доходности, %: |  |  |  |  |
| К1 = /Собщ\*100 | 2,08 | 3,13 | 5,36 | 3,28 |
| К2 = /К\*100 | 3,9 | 7,54 | 20,00 | 16,1 |
| К3 = ПД/КВпд\*100 | 16,75 | 16,56 | 16,09 | -0,66 |

Из приведенных расчетов можно сделать следующие выводы: во-первых, наблюдается тенденция роста основных показателей доходности кредитного портфеля Северокавказского банка Сбербанка России. Так, значение показателя К1 выросло за отчетный год на 3,28 процентных пункта и составило 5,36%. Это повышение заслуживает положительной оценки, поскольку свидетельствует о росте прибыльности кредитного портфеля банка, а также о повышении эффективности принятых управляющими решений, и связано с опережающим темпом прироста процентной маржи над величиной кредитных вложений.

Значение показателя К2 также выросло с 3,9% до 20,00%, таким образом, доля процентной маржи в капитале банка возросла на 16,1 процентных пункта. Указанное изменение связано с опережающими темпами роста величины процентной маржи над значением капитала банка и говорит о повышении доходности кредитных вложений на единицу собственных средств банка.

О незначительном снижении доходности кредитного портфеля банка свидетельствует сокращение величины показателя К3, значение которого за анализируемый период снизилось на 0,66 процентных пункта и по состоянию на 1 января 2007 г. составило 16,09%.

Таким образом, анализ доходности кредитного портфеля банка говорит о повышении эффективности кредитных вложений вследствие роста их прибыльности и доходности.

Анализ качества кредитного портфеля Северокавказского банка Сбербанка России проведен в табличной форме.

Таблица 2.11. Анализ качества кредитного портфеля Северокавказского банка Сбербанка России

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На 01.01.05 г. | На 01.01.06 г. | На 01.01.07 г. | Абсолют. изменения |
| Кредитные вложения, не приносящие доход, тыс. руб. | 198562,54 | 292075,16 | 250689,93 | 52127,39 |
| Краткосрочные кредитные вложения, тыс. руб. | 3698454,99 | 5497513,86 | 7113224,99 | 3414770 |
| Кредитные вложения, тыс. руб. | 7887452,25 | 9646613,59 | 15290120,66 | 7402668,41 |
| Активы банка, тыс. руб. | 37456851,84 | 41393133,26 | 46719378,37 | 9262526,53 |
| Депозиты, тыс. руб. | 16899253,47 | 19938402,07 | 23800981,4 | 69017279,3 |
| Показатели качества, %: |  |  |  |  |
| К5 = КВнд/А\*100 | 0,53 | 0,71 | 0,54 | 0,01 |
| К6 = КВнд / Собщ\*100 | 2,52 | 3,03 | 1,64 | -0,88 |
| К7 = Собщ/Д\*100 | 46,67 | 48,38 | 64,24 | 17,57 |
| К8 = Собщ /А\*100 | 21,05 | 23,30 | 32,73 | 11,68 |

Анализ качества кредитного портфеля Северо-Кавказского банка Сбербанка России показал, что качество управления кредитным портфелем банка с позиции объемов «неработающих» кредитных вложений улучшилось. Об этом свидетельствует снижение доли кредитных вложений, не приносящих доход в общем объеме активов банка с 0,53 до 0,54%, т.е. на 0,01 процентных пункта.

Детализирует оценку качества управления кредитным портфелем показатель К6, который также свидетельствует о повышении качества управления ссудной задолженностью со стороны банка. Поскольку наблюдается сокращение доли «неработающих» кредитов в общей величине кредитных вложений на 0,88 процентных пункта.

Величина показателя К7 за отчетный год выросла на 17,57 процентных пункта и составила 64,24%. Поскольку значение данного показателя не превышает 100% и наблюдается тенденция его роста, то можно говорить о хорошем качестве управления кредитным портфелем банка исходя из имеющихся ресурсов кредитования.

Значение показателя К8 показывает, что банк проводит достаточно осторожную кредитную политику. Поскольку величина этого коэффициента и на начало и на конец периода ниже рекомендуемого значения, При этом наблюдается рост уровня этого показателя на 01.01.07 г. до 32,73%, т.е. на 11,68 процентных пункта и может свидетельствовать о росте степени агрессивности проводимой банком кредитной политики.

Таким образом, на основе приведенных расчетов можно сделать вывод об улучшении качества кредитного портфеля банка.

В январе 2008 года Сбербанк России продолжил наращивать объемы бизнеса и обеспечил ускоренный рост показателей по основным направлениям деятельности. Кредитный портфель банка увеличился в течение января на 91,8 млрд. рублей, при этом темпы роста как портфеля кредитов корпоративным клиентам, так и портфеля кредитов частным клиентам опережали темпы роста, сложившиеся в 2007 году.

Балансовая прибыль Сбербанка России увеличилась до 14,6 млрд. рублей против 13,6 млрд. рублей за январь 2007 года. Умеренный темп роста прибыли обусловлен опережающим темпом роста расходов. Это в основном вызвано переходом на новые правила бухгалтерского учета и, в частности, дополнительными расходами за счет отчислений в резерв на выплату вознаграждения по итогам работы за год и за выслугу лет, которые банк несет с 1 января 2008 года.

Сбербанк планирует в течение текущего года снизить ставки по кредитным продуктам примерно на 0,5–1%. Также планируется ввести дифференциацию процентных ставок в зависимости от срока кредитования и размера первоначального взноса. Из 15 кредитных продуктов, которые реализует банк, снижение ставок может затронуть порядка 10.

В качестве одной из основных причин предполагаемого изменения Сбербанком процентных ставок эксперты называют желание банка повысить свою долю на рынке кредитования. Конкуренция на рынке кредитования между банками постоянно ужесточается: выходят новые игроки с льготными условиями кредитования. Сбербанк же свою долю на этом рынке теряет и, чтобы приостановить потерю доли на этом рынке потребуется изменить тарифную политику по кредитам.

Для дальнейшего расширения финансирования субъектов малого предпринимательства необходимо решить ряд вопросов. В частности, целесообразно было бы выделить в госбюджете отдельной строкой субсидирование процентных ставок и выдачу государственных гарантий по подобным кредитам. Мнение на этот счет руководителей Сбербанка заключается в признании того, что без поддержки малого бизнеса государством ситуации еще долго будет оставаться на прежнем уровне.

Северокавказский банк Сбербанка России прилагает большие усилия для поддержки малого бизнеса. В последние годы темпы прироста объема кредитов малого предпринимательства в два раза превысил темп увеличения кредитного портфеля банка в целом. Если в 2001 году Сбербанком было выдано малому бизнесу около 50 тысяч кредитов на сумму 108 млрд. рублей, то в 2007 году – 110,6 тысяч кредитов на 550 млрд. рублей.

Для сравнения приведем сводную таблицу, что позволит рассмотреть сколько и каких кредитов было выдано в прошлые годы, т.е. в 2005 году и в 2006 году.

Таблица 2.12. Суммарное количество выданных кредитов за 2005–2007 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование операции | 2005 год | 2006 год | 2007 год | Изменение 2007 г. к 2005 г. | Темп роста, % 2007 г. к 2005 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| кредиты предоставленные коммерческим организациям находящимся в федеральной собственности | 125 863,6 | 269 243,8 | 69 248 621,0 | 69 122 757,4 | 550,2 |
| кредиты предоставленные некоммерческим организациям находящимся в федеральной собственности | 101 080,9 | 249 689,7 | 2 156 482,3 | 2 055 401,4 | 21,3 |
| кредиты предоставленные негосударственным коммерческим организациям | 3 395 021,6 | 6 784 711,6 | 434 500 000 | 431 104 978,4 | 128,0 |
| кредиты предоставленные негосударственным некоммерческим организациям | 10 944,8 | 22 346,4 | 615 107,3 | 604 162,5 | 56,2 |
| кредиты предоставленные индивидуальным предпринимателям | 31 370,0 | 313 348,8 | 35 898 421 | 35 867 051 | 114,4 |
| кредиты предоставленные физическим лицам | 956 956,7 | 1 670 255,4 | 7 581 368,4 | 6 624 411,7 | 7,9 |
| ИТОГО: | 4 621 237,6 | 9 309 595,8 | 550 000 000 | 545 378 762,4 | 119,0 |

Исходя из данного сравнения видно, что объемы кредитов увеличиваются достаточно быстрыми темпами и если в 2005 году, например, объем выданных кредитов индивидуальным предпринимателям составляло лишь 31 370,0 млн. руб., то уже в 2007 году их в 114 раз значительно больше, объем, которых составил 35 898 421 млн. рублей. Это свидетельствует, прежде всего, о том, что развитее кредитование идет ускоренным темпом, что способствует доступности осуществлять заем у банков малому бизнесу.

Объемы кредитования Сбербанком малого предпринимательства наращиваются с каждым месяцем. Становится более приемлемыми и условия получения ссуд.

Годом малого бизнеса стал 2007 год на Ставрополье.

Северокавказский банк Сбербанка, объявивший эту акцию, рассматривает малые предприятия как своих стратегических партнеров. Весь комплекс мер, предлагаемых в рамках акции, должен повысить доступность банковского капитала, увеличить приток инвестиций в малый бизнес, стимулировать его развитие.

Сейчас на Ставрополье на МП трудится более 120 тысяч человек – свыше 20% от общей численности занятых в экономике края.

Последние годы объемов кредитов, выдаваемых малым предприятиям Сбербанком, неуклонно растут. Поддержка малого бизнеса была и останется приоритетным направлением работы банка.

Отчитавшийся в начале апреля о своих годовых итогах Сбербанк отметил, что рост его показателей в 2007 году, в отличие от прошлых лет, во многом обязан расширению кредитования малого и среднего бизнеса. Число субъектов малого предпринимательства, получивших кредит от Сбербанка в прошлом году, составило более 90 тысяч. А общая сумма выданных им за год кредитов достигла 550,0 миллиарда рублей.

В планах банка – все более активное развитие направления кредитования малого бизнеса. Причем Северокавказский банк идет на внесение изменений в свои регламентные документы, с тем чтобы облегчить малым предприятиям доступ к финансовым ресурсам. Перспективным предпринимателям, с точки зрения Сбербанка, предоставляется также сотрудничество с региональными администрациями по решению проблемы залогового обеспечения малых предприятий.

Таким образом, констатируя рост объема выданных кредитов, Сбербанк отмечает также повышение культуры кредитования среди заемщиков, которые теперь лучше готовят бизнес-планы и более ответственно относятся к возврату средств. Рост кредитования Сбербанком свидетельствуют и о выходе сектора малого предпринимательства из тени. Дело в том, что большинство коммерческих банков рассматривают в качестве основания для получения кредита не только официальную отчетность, но и «серую» документацию, вплоть до рукописных амбарных книг. Сбербанк же, будучи государственным банком, не может позволить себе столь творческого подхода при оценке финансового состояния своих клиентов, и для кредитов, выдаваемых из собственных средств, рассматривает только «белые» документы. Помимо положительных моментов на перспективу, существуют также и проблемы в данном направлении кредитования, которые от части связаны и с конкурентной средой кредитного рынка. Так как кредитование малого предпринимательства еще достаточно неосвоенная ниша, то в этой связи и возникают условия жесткой конкуренции. Исследование кредитного рынка проведем в третьей главе, а также будут изучены основные проблемы и перспективы кредитования малого бизнеса.

**3. Основные проблемы развития и перспективы рынка кредитования субъектов малого предпринимательства**

**3.1 Мониторинг кредитного рынка Ставропольского края**

Кредитный рынок Ставропольского края весьма разнообразен, причем это разнообразие заключается в существовании различных коммерческих банков, как показано на рисунке 4, которые предлагают свои услуги населению. Банки являются главным составляющим кредитного рынка, т.е. они являются ключевым звеном в совершении операций по передачи денежных ресурсов на определенных условиях.

Рынок кредитования

Рис. 4. Структура кредитного рынка г. Ставрополя

Проведя мониторинг коммерческих банков города Ставрополя можно выделить наиболее популярные среди всего многообразия: банк Уралсиб, Траст банк и Внешторгбанк. Но лидирующим банком по Южно-Федеральному округу и конкретно в городе Ставрополь является Северокавказский банк Сбербанка России, который имеет огромную филиальную сеть. Спектр услуг всех банков практически одинаков, различия только в условиях предоставления данных услуг. Одним из видов предоставляемых услуг является кредитование малого и среднего бизнеса. Остановимся на данном виде услуг конкретно.

Одним из приоритетных направлений деятельности банка является кредитование. Банк ВТБ 24 предлагает различные виды кредитов для предприятий и индивидуальных предпринимателей в рублях и иностранной валюте, предоставляя российским предприятиям возможность успешно выполнять различные бизнес-задачи.

Главные требования, предъявляемые банком ВТБ 24 к заемщикам – это наличие действующего прибыльного бизнеса и работа на рынке от полугода в сфере торговли, услуг или производства.

Для своих клиентов банк разработал следующие кредитные продукты:

* «Микрокредит» – если необходимо финансирование до 850 000 рублей на срок до двух лет;
* «Кредит на развитие бизнеса» – если необходима сумма до 5 000 000 долларов США на срок до пяти лет;
* «Инвестиционный кредит» – если необходима сумма до 5 000 000 долларов США на срок до десяти лет.

Преимущества при получении кредитных средств в ВТБ 24 заключаются в следующем:

1. Возможность оперативного получения средств для выполнения бизнес-задач клиента;
2. Минимальный пакет документов, который поможет подготовить эксперт;
3. Различные формы кредитования;
4. Гибкий подход к обеспечению: ВТБ 24 принимает в залог различное имущество, в т. ч. недвижимость, оборудование, автотранспорт, товары в обороте;
5. Возможно предоставление кредита без залога имущества;
6. Не обязательно иметь кредитную историю, действующий расчетный счет в банке, бизнес-план на финансируемую сделку;
7. Управление счетами и погашение задолженности можно осуществлять через систему дистанционного обслуживания «Клиент–Банк»;
8. Возможность получения кредита под поручительство Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы независимо от региона.

Для получения кредита необходимо заполнить и передать в отдел кредитования малого бизнеса: заявку на получение кредита; комплект документов для рассмотрения вопроса о выдаче кредита.

Продукт «Микрокредит» разработан для компаний, которым необходимо финансирование до 850 000 рублей на срок до двух лет.

В основу данной технологии кредитования малого бизнеса положена международная практика предоставления финансовых услуг в этой сфере. Один из ключевых аспектов данной технологии – финансовый анализ кредитоспособности заемщика, проводимый на основе данных о реальном состоянии бизнеса клиента. При проведении анализа сотрудник банка даст необходимые консультации, поможет составить справедливую оценку и адекватные формы управленческой отчетности. Кредитные технологии ВТБ 24 позволяют проводить оценку кредитоспособности и принимать решение о предоставлении кредита в сжатые сроки.

Условия предоставления кредита следующие: сумма кредита – до 850 000 рублей; срок на который предоставляется кредит – до двадцати четырех месяцев; срок рассмотрения заявки – один – три дня.

Процентные ставки устанавливаются индивидуально, в зависимости от особенностей бизнеса заемщика. Погашение кредита производится равными долями или по установленному графику. Обеспечение по данному виду кредита не требуется.

Следующая форма кредита – овердрафт. Это форма кредита, которая позволяет оперативно провести необходимые платежи в случае временного отсутствия или недостаточности денежных средств на расчетном или текущем счете компании в ВТБ 24 и позволяет снимать деньги со счета постепенно в пределах данного кредита.

Внешторгбанк 24 предоставляет клиентам различные виды банковских гарантий: тендерные гарантии, гарантии исполнения обязательств по договору, гарантии возврата платежа и гарантии таможенных платежей. Гарантии предоставляются на различные цели и их условия зависят от особенностей конкретной сделки.

Получить кредит можно для реализации различных задач:

1. Пополнение оборотных средств предприятия
2. Приобретение имущества
3. Покупка, ремонт или реконструкция помещений
4. Покупка векселей

Кредитный продукт «Инвестиционный кредит» разработан для предприятий и индивидуальных предпринимателей, которым необходимо финансирование сроком до десяти лет в объеме до 5 000 000 долларов США.

Кредит предоставляется на следующих условиях:

* сумма кредита – до 5 000 000 долларов США.
* срок кредита – до ста двадцати месяцев.
* срок рассмотрения заявки составляет от пяти до семи дней.

Процентные ставки также как и в предыдущем кредитном продукте устанавливаются индивидуально в соответствии с бизнесом заемщика. Погашение производится равными взносами или по соответствующему графику. Обеспечением по данному виду кредита выступает залог коммерческой недвижимости. Возможно обеспечение кредита на условиях частичного обеспечения.

В случае более сложной формы необходимого клиенту финансирования ВТБ 24 предлагает рамочную кредитную линию с лимитом выдачи, при которой возможно получение нескольких кредитов в рамках открытого лимита кредитной линии.

* Полученные кредитные средства можно потратить на приобретение автотранспорта, оборудования, недвижимого имущества и на расширение производства.

Существует такой вид кредита, который называется «Кредит на развитие бизнеса». Данный продукт разработан для компаний, которым необходима сумма до 5 000 000 долларов США на срок до пяти лет. Основные условия предоставления кредита, следующие: сумма – до 5 000 000 долларов США. Срок, на который может предоставляться кредит, составляет шестидесяти месяцев. Для рассмотрения заявки на кредит с такими условиями необходимо кредитному специалисту около недели. Исследовав бизнес заемщика, специалист подбирает соответствующую процентную ставку. Преимуществом данного кредитного продукта является то, что возможно частичное обеспечение залогом и клиент сам может выбрать график погашения кредита.

Клиент приобретает право на получение суммы кредита одной суммой единовременно.

Рассмотрим виды предоставляемых кредитов в ТРАСТ банке.

Траст банк является довольно молодым участником кредитного рынка в Ставрополе. Его репутация еще не достаточна, авторитетна по отношению с другими банками. И основным его условием работы является завоевание рынка, путем привлечения внимания клиентов к своим кредитным продуктам. Главным привлекательным моментом можно отметить, что у данного банка расширенны рамки выдаваемых сумм. Максимальная сумма кредита составляет до 30 миллионов рублей или до одного миллиона евро. Это достаточно сумма достаточно внушительного размера, но мало кто из предпринимателей или малых предприятий сможет позволить себе кредит на такую сумму.

Сроки предоставления кредитных средств невелики и составляют всего пять лет.

Процентные ставки варьируются от 12,5% до 23% и устанавливаются в зависимости от суммы и срока кредита.

Недостатком программы кредитования малого бизнеса в Траст банке является комиссия за выдачу кредита в виде четырёх процентов.

Обеспечением выступает залог товаров в обороте или залог личного имущества, а также поручительство. Погашение кредита производится аннуитетными платежами или устанавливается индивидуальный график погашения. Чтобы провести сравнение рассмотрим программы кредитования банка под названием «Уралсиб».

Банк Уралсиб своим клиентам предлагает различные программы для развития бизнеса.

# Одна из распространенных программа, является программа «Бизнес-рост». **Базовое направление данной программы – удовлетворение потребностей предприятий в финансировании инвестиционных проектов, а также в финансировании оборотного капитала**

## Основные условия предоставления кредитных средств – это:

* **сумма кредита:** от пяти до пятнадцати миллионов рублей
* **валюта кредита:** рубли, евро.
* **срок кредита:** при инвестиционном финансировании до пяти лет, при финансировании оборотного капитала до трех лет.

В данном продукте предусмотрена отсрочка погашения основного долга в следующих случаях: если производится инвестиционного финансирование, то отсрочка составляет двенадцать месяцев, если осуществляется финансирование оборотного капитала, отсрочка – до шести месяцев.

Кредит может предоставляться как в форме единовременной выдачи всей кредитной суммы, так и в форме невозобновляемой и возобновляемой кредитной линии.

Обеспечением по данному виду кредита может выступать залог автотранспортного средства, залог товаров в обороте, недвижимость, оборудование, ценные бумаги и личное имущество заемщика.

**Ставки по кредиту устанавливаются как в рублевом эквиваленте, так и в иностранной валюте. Минимальные процентные ставки в рублях составляют** 14,5% годовых, в евро – 13% годовых. Конкретная ставка по кредиту устанавливается кредитным комитетом банка. Для клиентов с положительной кредитной историей при предоставлении повторных кредитов возможно снижение ставки на 1% в рублях и 0,5% в валюте.

Достоинством данной программы являются, минимальные комиссии за открытие ссудного счета и составляют 0,03%. **Схемы погашения аналогичны:** равными долями или индивидуальный график.

# Программа «Бизнес-развитие». **Данная программа кредитования разработана с учетом особенностей ведения бизнеса малых предприятий и позволяет получить финансирование практически на любые цели: на пополнение оборотных средств, модернизацию оборудования, на приобретение основных средств и материальных активов, на реализацию инвестиционных программ.**

## Основные условия предоставления кредита: с**умма кредита колеблется в пределах** от тридцати тыс. руб. до 900 тыс. руб. – это микрокредит и обычный кредит – от 900 тыс. руб. до восьми млн. руб. кредитные средства могут предоставляться как в рублях, так и в иностранной валюте, преимущественно в евро. Срок кредитования достигает от трех до пяти лет.

**В данном продукте также предусмотрена отсрочка погашения основного долга:** при инвестиционном финансировании – до двенадцати месяцев, при финансировании оборотного капитала – до шести месяцев.

**Обеспечением является** транспортное средство, товары в обороте, недвижимость, оборудование, ценные бумаги, личное имущество. Кредиты до 900 тыс. рублей могут предоставляться без имущественного обеспечения при условии наличия положительной кредитной истории в любом банке.

**Схемы погашения осуществляется** равными долями, предусмотрен индивидуальный график погашения.

# Такой вид кредитного продукта как овердрафт – **предоставляется предприятию для исполнения его платежных документов при временном отсутствии или недостаточности денежных средств на счете клиента. Овердрафт позволяет одновременно покрывать сразу несколько кассовых разрывов по счету и оперативно управлять собственной ликвидностью.**

# **Сумма кредита по овердрафту составляет** от ста тыс. руб. до трех миллионов рублей. Срок предоставления кредитных средств до шести месяцев. Обеспечение по данному кредиту не требуется. Единственным минусом является то, что необходимо поручительство. В качестве поручителей в обязательном порядке должны выступать: физические лица – фактические владельцы бизнеса; юридические лица и индивидуальные предприниматели – входящие в группу компаний, которые являются собственниками основной доли активов бизнеса или держателем основного денежного потока.

# В настоящее время банк «Уралсиб» реализует два вида овердрафта: овердрафт с обнулением и непрерывный овердрафт.

1. **Овердрафт с обнулением.** В течение срока овердрафта необходимо полностью погашать задолженность по основному долгу так, чтобы срок непрерывной задолженности не превышал установленного значения. Срок непрерывной задолженности составляет от семи до тридцати календарных дней, в зависимости от типа овердрафта.
2. **Непрерывный овердрафт.** В течение срока овердрафта необходимо полностью погашать задолженность по каждому траншу, полученному по договору овердрафта так, чтобы срок пользования каждым траншем не превышал установленного значения. Срок пользования каждым траншем составляет от семи до тридцати календарных дней, в зависимости от типа овердрафта.

# Кредит и гарантии под залог долговых обязательств банка. Финансирование под залог долговых обязательств банка является краткосрочным кредитным продуктом и предоставляется в денежной или документарной форме.

Использование кредитного продукта позволяет решить следующие задачи бизнеса:

* покрыть разрывы ликвидности;
* привлечь финансирование без потери доходности по имеющимся долговым обязательствам банка;
* оперативно осуществить подкрепление денежными средствами при заранее оформленной кредитной линии;
* оперативно получить гарантию банка по обеспечению обязательств клиента перед третьими лицами.

Основными преимуществами данного кредитного продукта являются: предоставление финансирования в кратчайшие сроки; необходимость предоставления минимального пакета документов для рассмотрения вопроса о предоставлении финансирования; низкие процентные ставки за пользование кредитными средствами.

Кредит может предоставляться в российской и иностранной валюте. Сроки финансирования достигают двенадцати месяцев. Форма предоставления финансирования осуществляется в виде единовременной выдачи, кредитной линии и банковской гарантии.

В виде обеспечения может выступать залог векселей, эмитированных банком «Уралсиб» или другими банками финансовой корпорации «Уралсиб».

Что же касается главного народного банка страны, т.е. Сбербанка России, а точнее Северокавказского банка Сбербанка России, то его деятельность наиболее обширнее и спектр услуг богат своим разнообразием предлагаемых кредитных продуктов на различных условиях в отношении каждого клиента.

Индивидуальный подбор кредитных продуктов и инструментов обеспечивает клиенту полноценное комплексное обслуживание, максимально соответствующие его запросам. Кредиты предоставляются практически на любые цели, востребованные современным бизнесом – от покрытия кассовых разрывов в обороте до реализации масштабных и долгосрочных инвестиционных и строительных программ.

Северокавказский банк предлагает кредиты на развитие бизнеса: малым предприятиям, крестьянско-фермерским хозяйствам и индивидуальным предпринимателям: ведущим хозяйственную деятельность не менее шести месяцев и имеющим выручку не более шестидесяти миллионов рублей в год. В рамках программы финансовой поддержки малого предпринимательства Северокавказский банк предлагает кредиты в рублях и иностранной валюте. Направления финансирования и кредитные продукты: кредитование текущей и инвестиционной деятельности осуществляется в рамках: стандартного кредита, возобновляемой и невозобновляемой кредитной линии, рамочной кредитной линии, овердрафтного кредита, вексельного кредита; кредитование внешнеэкономической деятельности; предоставлении банковских гарантий: предоставление займов в драгоценных металлах. На срок до одного года кредиты предоставляются на: пополнение оборотных средств для производства, торговли и предоставления услуг; выплату заработной платы работникам; погашение текущей задолженности по уплате налогов, сборов и пошлин и иных обязательных платежей в бюджет и государственные внебюджетные фонды. В данном случае возможно предоставление кредита без указания цели кредитования в сумме до 750 тысяч рублей. Процентная ставка на таких условиях кредитования не более 17% годовых. Совокупные комиссионные платежи: не более 0,65% от суммы кредита. Так, например, при получении кредита в размере один миллион рублей сроком на один год, выплаты по кредиту составят:

Таблица 3.1. Платежи за кредит

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Период внесения средств | Погашение основного долга, руб. | Сумма комиссии и процентные платежи, руб. |
| 1 | 2 | 3 |
| До получения кредита | - | 6500,00 руб. |
| 1 месяц | 83 333,33 руб. | 14 166,67 руб. |
| 2 месяц | 83 333,33 руб. | 12 986,11 руб. |
| 3 месяц | 83 333,33 руб. | 11 805,56 руб. |
| 4 месяц | 83 333,33 руб. | 10 625,00 руб. |
| 5 месяц | 83 333,33 руб. | 9 444,44 руб. |
| 6 месяц | 83 333,33 руб. | 8 263,89 руб. |
| 7 месяц | 83 333,33 руб. | 7 083,33 руб. |
| 8 месяц | 83 333,33 руб. | 5 902,78 руб. |
| 9 месяц | 83 333,33 руб. | 4 722,22 руб. |
| 10 месяц | 83 333,33 руб. | 3 541,67 руб. |
| 11 месяц | 83 333,33 руб. | 2 361,11 руб. |
| 12 месяц | 83 333,33 руб. | 1 180,56 руб. |
| ИТОГО: | 1 000 000,00 руб. | 98 583,33 руб. |

Таким образом, сумма выплат по кредиту составит менее десяти процентов от суммы кредита.

На срок до трех лет предоставляются на: приобретение объектов недвижимости для использования в целях производства, торговли или оказания услуг, а также размещения офисных помещений; расходы по капитальному и текущему ремонту помещений; выкуп земельных участков под находящимися в собственности заемщика объектами недвижимости, используемых в хозяйственной деятельности; приобретение оборудования и транспортных средств, предназначенных для производства, торговли или оказания услуг; приобретение сельскохозяйственных животных.

Выдача кредита осуществляется в безналичном порядке путем зачисления суммы кредита на расчетный счет заемщика, который открывается на основании распоряжения и кредитной документации. В случае если предпринимателем при ведении хозяйственной деятельности применяется форма расчетов с использованием наличных денег, возможно получение кредита в сумме до полтора миллионов рублей без предоставления на момент выдачи кредита документов, подтверждающих целевой характер использования кредитных средств. С последующим подтверждением – в течение десяти рабочих дней.

Погашение кредита производится ежемесячно, равными долями.

При кредитовании на приобретение помещений, оборудования, транспортных средств возможна отсрочка погашения кредита на срок до шести месяцев.

Для производителей, предприятий сферы услуг график погашения может быть установлен с учетом сезонного характера работ. При сумме кредита свыше трех миллионов рублей возможно установление индивидуального графика погашения. Но проценты уплачиваются ежемесячно.

Наиболее наглядно разобраться, какие же условия являются выгодными поможет сравнительная таблица 3.2.

Достоинства программ Сбербанка России по кредитованию малого бизнеса заключаются в следующем:

* оперативность принятия решений;
* доступные и выгодные процентные ставки;
* разнообразные сроки кредитования;
* индивидуальный подход к обеспечению, в том числе возможность получения частично обеспеченного и беззалогового кредита;
* возможность кредитования без отчета о целевом использовании кредитных ресурсов;

Таблица 3.2. Сравнительная характеристика предложений банков по кредитованию субъектов малого предпринимательства

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Условия | Банки | | | |
| ВТБ 24 | УРАЛСИБ | ТРАСТ | СБЕРБАНК |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| максимальная сумма | 5 000 000 | 8 000 000 | 30 000 000 | свыше 3 000 000 |
| минимальная сумма | 850 000 | 30 000 | 150 000 | 150 000 |
| проценты за пользование кредитом | устанавливаются индивидуально | от 14,5% и выше | 12,5%-23% | от 14% до 17% |
| сроки, на которые предоставляется кредит | от 2 до 10 | до 5 лет | до 5 лет | от 1 до 7 |
| требование к заемщикам | наличие действующее  го бизнеса не менее 6 месяцев | наличие действующего бизнеса не менее 6 месяцев | наличие действующего бизнеса не менее 6 месяцев | наличие действующего бизнеса не менее 6 месяцев |
| обеспечение | недвижимость, транспортное средство, оборудование, товары в обороте | транспортное средство, недвижимость, оборудование, ценные бумаги, личное имущество | основные средства, недвижимость, товары, личное имущество, поручительство | товары в обороте, недвижимость, оборудование, транспортное средство, поручительство, в некоторых случаях не требуется |
| комиссии | - | 0,03% от суммы кредита | 0–4% от суммы кредита | не более 0,65% от суммы кредита |
| сроки рассмотрения заявки на первоначальном этапе | 3–5 | 7–10 | 7–10 | 1–3 |
| период погашения | ежемесячно | ежемесячно | ежемесячно | ежемесячно |

* для индивидуальных предпринимателей имеется возможность получения кредита наличными средствами;
* широкий выбор программ кредитования. Подбор программы с учетом особенностей бизнеса заемщика;
* бесплатные консультации специалистов;
* высокая надежность и репутация Сбербанка России.

«Если ваш бизнес требует роста» – под таким девизом банк внедряет новые и совершенствует уже имеющиеся банковские продукты и услуги, которые могут реально поддержать один из самых молодых секторов отечественной экономики, дать хорошую основу или новый импульс его динамичному развитию. Новый этап взаимодействия малого бизнеса и банка нашел свое отражение в комплексной программе развития сотрудничества Северокавказского банка Сбербанка России с субъектами малого предпринимательства.

Исходя из этого огромного выбора предложений остается только подать заявление на предоставление кредитных средств. Но не все так просто, для получения кредита еще необходимо соответствовать некоторым требованиям банков. Вот тут и возникают проблемы рынка кредитования субъектов малого предпринимательства, которые будут рассмотрены ниже.

**3.2 Проблемы и причины их возникновения в сфере кредитования субъектов малого предпринимательства**

Финансовое состояние и показатели развития малых предприятий являются достаточно точной характеристикой экономической ситуации. Так, несмотря на стабилизацию экономического развития и возникновение большого числа новых малых предприятий, до полного освоения экономической ниши малого бизнеса в России еще далеко. Например, если в развитых странах малые предприятия производят 50–70% валового внутреннего продукта, то в России этот показатель составляет 10–13,5%. Число занятых на малых предприятиях составляет почти 20% от всего российского рынка труда, однако существуют определенные сложности выживания малых предприятий в рыночной конкурентной борьбе. В данных условиях перед государством стоит задача поддержки малого бизнеса и недопущения сокращения занятости на малых предприятиях путем создания соответствующих структур поддержки и развития кредитования малого бизнеса государственными и коммерческим банками.

В региональной структуре банковского кредитования распределение кредитов, выданных малым предпринимателям, примерно совпадает с территориальным распределением самих малых предприятий по стране. Более четверти всех кредитов, выданных малым предприятиям, приходится на Москву, по 20% – на Южный и Уральский федеральные округа. Таким образом, за счет большей полноты охвата в более перспективных регионах России кредитование будет развиваться быстрее, чем в менее перспективных.

При этом развитие данного сегмента экономики замедляется тем, что число вновь открывающихся малых предприятий примерно соответствует числу предприятий, уходящих с рынка.

Не последнюю роль в увеличении доли неудачных бизнес-проектов в сфере малого бизнеса играют низкие возможности для оперативного получения кредитов новыми участниками рынка. Согласно ряду экспертных оценок, сегодня потребность малого бизнеса в заемных средствах удовлетворяется на 20–30%. А потребность в микрокредитах, то есть в суммах от одного до десяти тысяч долларов, удовлетворяется еще меньше – всего лишь на 5–7%.

Основными источниками финансирования малого бизнеса при этом выступают коммерческие банки, объем предоставляемых ими кредитов малым предприятиям в течение последних трех лет вырос примерно в два раза и приблизился к показателю в десять миллиардов долларов, в то время как запланированное на 2008–2010 гг. финансирование программы государственной поддержки малого предпринимательства, из бюджета Российской Федерации составит около 4 миллиардов рублей ежегодно. Об этом говорится в прогнозе социально – экономического развития российской федерации на 2008–2010 года, подготовленном Министерством экономического развития и торговли РФ и опубликованном на официальном сайте этого ведомства.

В Министерстве экономического развития и торговли сообщают, что средства федерального бюджета, предусмотренные на реализацию государственной поддержки малого предпринимательства, предоставляются субъектам Российской Федерации на конкурсной основе при условии софинансирования расходов по их реализации из региональных бюджетов. Такой подход позволяет в дополнение к средствам федерального бюджета привлекать финансовые средства регионов, а также стимулировать регионы к принятию новых, более эффективных программ поддержки и развития малого предпринимательства.

В результате конкурсного отбора бюджетам субъектов Российской Федерации в 2006–2007 гг. субсидии из федерального бюджета предоставляются для финансирования следующих мероприятий:

* создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства;
* поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих и реализующих товары, работы и услуги, предназначенные для экспорта;
* развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства;
* создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере. В 2008–2010 гг. поддержка субъектов малого предпринимательства по этим направлениям будет продолжена.

В Министерстве экономического развития подготовлено два варианта прогноза развития экономики на этот период времени. Первый вариант отражает развитие российской экономики в условиях стабилизации объемов экспорта углеводородов при продолжающемся ухудшении ценовой конкурентоспособности отечественной продукции и замещении ее импортной. Темпы роста ВВП в условиях данного варианта снижаются с 6,7% в 2006 году до 5,2–5,3 процента в 2009–2010 годах.

Второй вариант ориентируется на относительное улучшение конкурентоспособности российского бизнеса и активизацию структурных сдвигов за счет реализации комплекса мер по ускорению экономического роста.

Первый вариант прогноза социально – экономического развития РФ предполагает замедление темпов роста российского малого бизнеса, ухудшение конкурентоспособности продукции отечественных предприятий, низких темпов роста экспорта, негативные тенденции в изменении предпринимательского климата.

Второй вариант ориентируется на положительную динамику роста малого бизнеса в условиях благоприятной экономической конъюнктуры. Принятие закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» повысит эффективность реализации финансовых механизмов государственной поддержки и обеспечит снижение затрат малого предпринимательства на преодоление административных барьеров, что будет способствовать дальнейшему развитию системы малого предпринимательства, увеличению объемов производства.

Кроме того, в регионах с низким уровнем социально-экономического развития реализация мер государственной поддержки будет иметь, наряду с экономической, и социальную значимость, являясь эффективным механизмом снижения безработицы.

Приоритетными направлениями в сфере развития малого предпринимательства на период 2008–2010 гг. станут:

– реализация законодательства, определяющего участие субъектов малого предпринимательства в реализации государственного заказа;

– содействие созданию инфраструктурных объектов поддержки малого предпринимательства, ориентированных на поддержку вновь создаваемых субъектов малого предпринимательства;

– специальные программы поддержки конкурентоспособных, экспортно-ориентированных проектов;

– формирование благоприятных условий и поддержка институтов микрофинансирования;

– формирование институциональных условий для развития кредитования предпринимательства банковскими учреждениями;

– развитие системы бизнес-инкубаторов для начинающих предпринимателей;

– совершенствование нормативной правовой базы в целях сокращения административных ограничений и барьеров для предпринимательской деятельности;

– обеспечение доступа субъектов малого предпринимательства к недвижимому имуществу, находящемуся в государственной и муниципальной собственности.

В то же время, эксперты отмечают, что увеличение объемов кредитования малых предприятий приведет к сколько-нибудь существенному увеличению финансовых возможностей лишь тех заемщиков, которые самостоятельно добились финансовой устойчивости, имеют позитивную историю взаимодействия с банками и готовы привлекать сравнительно большие кредиты. Напротив, возможности привлечения средств вновь создающимися малыми предприятиями и выдачи микрокредитов в целом остались на прежнем уровне. В результате, если рассматривать не удовлетворение абстрактных «потребностей» в финансовых средствах, а долю малых предпринимателей, имеющих реальную возможность получить кредит в банке, ситуация выглядит еще менее позитивной.

По мнению экспертов, такого рода дисбаланс возникает в результате того, что при распространении на малое предприятие традиционных схем корпоративного кредитования уровень возникающих рисков и накладных расходов оказывается слишком высоким, и в то же время возникают проблемы с залоговым обеспечением привлеченных предприятием средств. В результате ни один коммерческий банк не может быть заинтересован в развитии микрокредитования в рамках классических схем финансового обслуживания юридических лиц.

Вместе с тем, по мере освоения региональными банками поточных схем кредитования, специализированных кредитных линий, предоставляемых банками международного и федерального значения, и создания адекватной сети продаж, работа с представителями малого бизнеса становится все более серьезным претендентом на роль новой «технологии прорыва».

Кредитование малого бизнеса – это новый растущий финансовый рынок, и он отнюдь не перегружен: каждый год открывается достаточно много малых предприятий. Конечно, многие и закрываются, но, в частности, одним из факторов этого закрытия является то, что они не находят финансирования. В то же время, параллельно растет и развивается рынок потребительского кредитования, который все еще далек от насыщения, несмотря на то, что на нем присутствуют практически все российские банки. Тем меньше оснований говорить о перспективах насыщения рынка кредитов малым предприятиям, который еще не вызывает массового интереса со стороны кредитных организаций и где рост предложения все еще не может угнаться за ростом спроса, а внедрение некоторых видов кредитных продуктов даже не начиналось.

По мнению экспертов, за последние 3–4 года объем кредитования малого бизнеса вырос на 80% и достиг к концу 2007 года сто шестьдесят миллиардов рублей. Потребность данной отрасли в заемных средствах сегодня удовлетворяется не более чем на 15–17%. Более оптимистически настроенные финансисты говорят о 20-процентной насыщенности рынка.

Сегодня рынок кредитования малого бизнеса продолжает расти, но темп его роста ниже, чем мог быть на самом деле. В этой сфере существует ряд объективных проблем. С одной стороны, банки заинтересованы в расширении данного бизнеса, так как эта ниша еще достаточно не освоена. С другой стороны банки разработали программы кредитования малого бизнеса и предъявили определенные требования к документообороту, к прозрачности схемы данного бизнеса, что многое малые предприятия не способны выполнять эти требования.

Банкиры все еще упрекают малый бизнес в плохих залогах, низкой платежеспособности и надежности. Главной проблемой кредитования с точки зрения банков выступает:

1. непрозрачность российского малого бизнеса, что подразумевает раскрытие реальной и «белой» финансовой информации о предпринимателе.

Непрозрачность заключается в несоответствии данных бухгалтерской и управленческой отчетностей, что затрудняет определение реального финансового состояния субъекта малого предпринимательства при оценке категории качества выдаваемого кредита.

1. Отсутствие надежных залогов, так как большинство представителей малого бизнеса не являются владельцами ликвидного имущества.

Часто на технику, недвижимое и прочие имущество, предлагаемое в залог, отсутствуют документы, подтверждающие право собственности, либо эти документы ненадлежащим образом оформлены, не приведены, в соответствие с действующим законодательством, что ведет к невозможности заключения договора залога. Данная проблема снижает качество обеспечения выдаваемых кредитов и затрудняет получение средств от банка.

1. недоверие, испытываемое банками к малому бизнесу и как следствие, отсутствие привлекательных условий для кредитования;
2. недостаточная экономическая и юридическая грамотность большинства российских малых предпринимателей;
3. отсутствие реальной масштабной государственной поддержки малого бизнеса;
4. высокие риски невозврата кредитов.

Рассмотрим, какие риски возникают при кредитовании малого бизнеса для того, чтобы лучше разобраться в данной проблеме.

Риск – это стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потерям. Можно выделить некоторые виды рисков:

1. Рыночный риск, который связан с потерями из-за колебания норм ссудного процента, изменениями прибыльности и финансового благополучия банков. Отличительной чертой данного риска является неотъемлемость от банковской деятельности.
2. Процентный риск – это риск сокращения или потери банковской прибыли из-за уменьшения процентной маржи. Он обычно возникает при изменении ставок по активам и пассивам, соотношение которых часто бывает неравномерным. При росте ставок для банка выгодна позиция, когда сумма активов с выплачиваемыми «чувствительными» процентами превышает сумму пассивов, требующих такую же «чувствительную» к изменениям плату за привлечение. В этом случае прибыль банка растет, а при сокращении ставок – наоборот. Таким образом, процентный риск банка в большей степени зависит от структуры его активов и пассивов. Кроме того, чем выше маржа банка между процентными доходами и расходами, тем меньше процентный риск.
3. Кредитный риск – это риск банка-кредитора, связанный с непогашением заемщиком основного долга и процентов по выданным кредитам. Кредитный риск – это вероятность того, что стоимость части активов банка, представленная суммой выданных кредитов, уменьшится или будет сведена к нулю либо фактическая доходность от данной части активов окажется значительно ниже ожидаемого расчетного уровня.

Пути решения проблемы рисков будут рассмотрены в следующем параграфе.

Проблемы возникают в основном из-за 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 кредиты, выдающиеся по этим программам, остаются для предпринимателей недоступными по цене.

Как правило, представители малого бизнеса могут рассчитывать на кредит стоимостью 24–30% годовых и то лишь при наличии приемлемых условий для банка в качестве залогов или надежных поручителей. Такие кредиты все равно намного выгоднее, чем ссуды в потребительских кооперативах или у ростовщиков, но доступны далеко не всем.

Ещё одной проблемой, с которой сталкиваются обе стороны при рассмотрении вопроса о финансировании, является надежность кредитования. С точки зрения банков надежность – это совокупность ряда факторов, таких как экономическая обоснованность проекта, качественное обеспечение, удовлетворительные показатели финансового состояния предприятия, и далее – объемы финансовых потоков, история взаимоотношений, кредитная история в других банках и пр. Найти хорошего заемщика, удовлетворяющего требованиям, для банков также трудно, как для малых предприятий – банк, который бы выделил кредит.

Кредитование малого бизнеса с точки зрения предпринимателей затрудняется в основном из-за:

* высокой стоимости кредитов;
* жестких условий получения кредитов;
* больших сроков рассмотрения заявок;
* недостаточности государственной поддержки малого бизнеса;
* невозможности получения кредит на создание бизнеса «с нуля».

Очень мало шансов получить кредит у предприятий, работающих на рынке менее года, не являющихся резидентами, ведущими упрощенную бухгалтерию, а также не имеющими залога или поручителя. Впрочем, ряд банков иногда при поддержке государственных структур выдают кредиты без залога. Правда, на условиях, которые трудно назвать привлекательными: суммы небольшие – до ста двадцати тысяч рублей, эффективная ставка довольна высокая, сроки ограниченные – как правило, не превышают 1,5 года. Не смотря на это, 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 кредитных средствах на более длительные сроки или на большие суммы, то российские банки требуют от заемщиков предоставление залога. Причем во многих случаях оценочная стоимость залога должна вдвое превышать сумму кредита. Но у малого предпринимательства зачастую нет имущества, которое можно оформить в залог.

Выход из создавшейся ситуации существует, но однако нормализация на рынке кредитования малого предпринимательства сопряжена с определенными усилиями, которые должны предпринимать не только банкиры и бизнесмены, но и государство. Главное, о чем мечтают банкиры и чиновники, – выход предприятий малого бизнеса из «тени».

Чтобы снизить стоимость кредитов, 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; чтобы снизить стоимость кредитов для малого бизнеса, следует стандартизировать и автоматизировать процедуру их предоставления. Кредитная история – это информация, состав которой определен федеральным законом, характеризующая исполнение заемщиком принятых на себя обязательств по договорам кредита и хранящаяся в бюро кредитных историй. На снижение ставок оказывает влияние усиление конкуренции, вследствие которой на рынке появляется большое количество предложений. Кроме того, в последнее время наметились тенденции активного включения в процесс кредитования государственных органов.

Нежелание предоставлять банку информацию о своем бизнесе – одна из основных проблем кредитование малого и среднего бизнеса для многих банкиров – один из основных видов деятельности. Но вместе с тем это и довольно рисковое дело. Не зря банки требуют столь внушительные пакеты документов. Так, ни один перечень не обходится без заявления на предоставление кредита для бизнеса, анкеты заемщика и поручителей, финансовой отчетности за два последних квартала текущего года с отметкой инспекции, списка основных средств, копий договоров с крупными покупателями и поставщиками, учредительных документов.

Другая причина – довольно долгий срок рассмотрения кредитной заявки: часто заемщикам деньги нужны «прямо сейчас». Банк отдает предпочтение заемщикам, которые планируют свои финансовые потоки и заранее приходят за кредитом. Кредитное решение действует в течение 60 дней, что позволят заемщику заранее подготовиться к «высокому» сезону, собрать все документы, получить кредитное решение и взять деньги в тот момент, когда они ему будут необходимы.

Выход из ситуации очень простой – повышение доверия между банками и заемщиками. Банк и клиент должны выступать как деловые партнеры. Заемщики должны понимать, что банку выгодно, чтобы бизнес заемщика работал прибыльно. Более того, банк может выступать в качестве финансового консультанта для клиентов. Нужно стараться консультировать своих клиентов по всем возникающим финансовым вопросам, что помогает клиенту лучше оценивать и развивать свой бизнес.

Также в числе основных причин возникновения проблемы рынка кредитования субъектов малого предпринимательства отмечают:

1. Не развит спрос: предубеждения малых предпринимателей относительно доступности и целесообразности привлечения кредитного финансирования. Кроме того, многие представители малого предпринимательства не могут взять кредит, поскольку не соответствуют жестким требованиям банков.

2. Банки недостаточно обеспечены ресурсами и технологиями для работы с малым бизнесом.

3. Правовая база несовершенна. Например, предприятиям малого и среднего бизнеса сегодня трудно работать из-за тяжелых бюрократических процедур.

Еще одна проблема в отсутствии четкого механизма поддержки малого и среднего бизнеса на федеральном уровне. Существующая в настоящее время законодательная база носит в основном декларативный характер – она утверждает необходимость поддержки малого предпринимательства, предусматривает определенные программы, но при этом набор конкретных мер, направленных на реализацию заявленных целей, очень ограничен.

Таким образом, наличие многих проблем должно подталкивать к тщательному изучению данных проблем и не менее тщательному поиску решений по устранению этих самых проблем. Важность осуществления поддержки малого бизнеса доказана зарубежным опытом. В странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес является основным источником налогов для бюджетов различного уровня и новых рабочих мест. Но усилий одного государства не достаточно, банки, принимая решение о выдаче кредита, не должны подходить к малому предприятию с такими же критериями как к крупной компании.

**3.3 Пути решения проблем рынка кредитования**

В области кредитования активно работает целый ряд российских банков. Сложились некоторые механизмы привлечения в Россию зарубежных финансовых ресурсов для малого предпринимательства. В частности, кредиты активно выдаются по программе Европейского банка реконструкции и развития через несколько уполномоченных банков. Самым заметным среди последних в кредитовании малого предпринимательства выступает Сбербанк России. Однако этого явно недостаточно, и ситуацию в области банковского кредитования малого бизнеса следует расценивать как неудовлетворительную.

Во-первых, объемы кредитования малых предприятий малозаметны даже на фоне общей низкой инвестиционной активности в стране. Незначительность объемов кредитования малого предпринимательства в принципе не может обеспечить существенной прибыли банкам с одной стороны, и сколько-нибудь удовлетворить потребности малых предприятий в заемных средствах – с другой.

Во-вторых, очевиден преимущественно краткосрочный характер подавляющей части кредитов, выдаваемых банками малым предприятиям, т.е. кредитов, которые не могут решить проблем расширения деятельности заемщика. Кредиты под оборотные средства, несомненно, очень важны для них, но без возможности получения долгосрочных заемных средств вся деятельность малого предпринимательства обычно ограничивается борьбой за выживание.

Низкие объемы кредитования банками малых предприятий обусловлены, наряду с плохим в целом инвестиционным климатом страны, высокими рисками кредитования малого предпринимательства. Причем слабая прибыльность кредитования МП вследствие уже упомянутых низких объемов самого кредитования, а также высоких транзакционных издержек самих банков делают риск кредитования малого бизнеса той основной преградой, которая и стоит на пути расширения кредитных операций банков с малыми предприятиями.

Проблему высоких рисков можно если не решить, то во всяком случае кардинально ослабить ее остроту. Для этого нужно реализовать процессы и механизмы управления рисками банков в кредитовании малых предприятий.

Кредитный риск, имеет первостепенное значение в современной российской банковской практике. Он состоит в том, что определенная часть выдаваемых кредитов приобретает признаки проблемной задолженности. В свою очередь, проблемные ссуды приводят к появлению просроченной задолженности.

Просроченная задолженность является важным фактом, влияющим на финансовые результаты деятельности банка, и способна напрямую привести к убыткам.

Рассмотрим пример, приведенный в табл. 3.3.

Банк выдает кредит в размере 1200 тыс. руб. сроком на 1 год по ставке 14%. В течение года возвращает размещенный актив и при этом дополнительно получает доходы в размере 91 тыс. руб.

Доходность операции составляет:

,

Таблица 3.3. График погашения кредита и получения дохода

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Период | Погашение основного долга | Получено доходов | Входящий поток, всего |
| 1 | 100 | 14 | 114 |
| 2 | 200 | 27 | 227 |
| 3 | 300 | 38 | 338 |
| 4 | 400 | 48 | 448 |
| 5 | 500 | 57 | 557 |
| 6 | 600 | 65 | 665 |
| 7 | 700 | 72 | 772 |
| 8 | 800 | 78 | 878 |
| 9 | 900 | 83 | 983 |
| 10 | 1000 | 87 | 1087 |
| 11 | 1100 | 90 | 1190 |
| 12 | 1200 | 91 | 1291 |



Рис. 5. Погашение основного долга и процентов

Далее рассмотрим ситуацию, при которой 50 тыс. руб. не возмещены заемщиками и списаны банком. При этом реализация кредитного риска окажет влияние на входящий денежный поток. Данная ситуация представлена в табл. 3.4.

Таблица 3.4. График погашения кредита и получения дохода с учетом списания части задолженности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | Погашение основного долга | Получено доходов | Входящий поток | Входящий поток, всего | Отклонение |
| 1 | 50 | 13 | 63 | 114 | 51 |
| 2 | 150 | 27 | 177 | 227 | 51 |
| 3 | 250 | 37 | 287 | 338 | 51 |
| 4 | 350 | 48 | 398 | 448 | 51 |
| 5 | 450 | 56 | 506 | 557 | 51 |
| 6 | 550 | 64 | 614 | 665 | 51 |
| 7 | 650 | 71 | 721 | 772 | 51 |
| 8 | 750 | 78 | 828 | 878 | 51 |
| 9 | 850 | 82 | 932 | 983 | 51 |
| 10 | 950 | 86 | 1036 | 1087 | 51 |
| 11 | 1050 | 89 | 1139 | 1190 | 51 |
| 12 | 1150 | 90 | 1240 | 1291 | 51 |

Соответственно к данной таблице приводится рис. 6.



Рис. 6. Погашение основного долга и процентов с учетом списания части задолженности

Очевидно, что в течение года банку будет возвращено лишь 1150 тыс. руб. в виде платежей основного долга. Ниже оказывается и уровень полученных процентных доходов 90 тыс. руб. против 91 тыс. руб.

Списание 50 тыс. руб. ссудной задолженности приводит к снижению входящего денежного потока на 51 тыс. руб., из которых 50 тыс. руб. – потеря самого актива.

На данном этапе сделаем принципиальный шаг и определим кредитный риск, связанный с невозвратом выданной ссуды, как составляющую более широкой категории – риска потери актива. Подобный подход делает возможным сравнение разнообразных активных инструментов и подведение общей основы под оценку привлекательности включения их в структуру активов банка. Важным обстоятельством является то, что оценить возможность наступления такого риска вполне возможно на основании статистики каждого конкретного банка при осуществлении активных операций. Таким образом, можно оценить, каков удельный вес невозвратных вложений в ссуды с различными сроками и качеством обеспечения.

Таким образом, реализация кредитного риска приводит к потере актива. Тем не менее, пока не найден ответ на вопрос оценки допустимого уровня риска и возможности сравнения активных инструментов с различным уровнем прогнозируемого риска.

Для решения указанной проблемы предложим следующий подход. Вновь обратимся к данным таблицы 3.4, как уже было сказано, реализация кредитного риска привела к потере актива в размере 50 тыс. руб. и 1 тыс. руб. дохода по сравнению с изначальными условиями. Рассмотрим данную ситуацию с иной точки зрения, если допустить, что 50 тыс. руб. из полученных доходов будут направлены на восстановление актива, то можно сказать, что реализация риска привела к снижению объема полученных доходов на 51 тыс. руб. Размер актива не уменьшился, а уменьшился объем доходов. Тогда мы сможем оценить доходность актива с учетом реализованного риска и сравнить с планируемой доходностью:



Реализация кредитного риска может быть оценена как снижение доходности актива с 14% до 6%, при этом величина самого инструмента не уменьшилась.

Таким образом, чтобы увязать кредитный риск с финансовыми результатами деятельности, можно дать следующее определение риска: риск – это оценочная степень снижения доходности активного инструмента, вследствие предполагаемой потери части данного актива. Иными словами, этим можно добиться включения величины риска в показатель реальной доходности активного инструмента.

В заключение остановимся на основных выводах, сделанных в данном параграфе:

– кредитный риск может быть определен как составляющая более широкой категории – риска потери актива;

– риск потери актива может быть спланирован с определенной вероятностью на основе фактических данных деятельности банка;

– определение риска потери актива с точки зрения снижения доходности делает возможным сравнение различных активных инструментов;

– уравнение реальной доходности актива с учетом риска возможных потерь позволяет практически рассчитать ожидаемую доходность различных инструментов и принять решение о привлекательности каждого из видов. Кроме того, данное уравнение может быть использовано и для установки процентных ставок по различным видам кредитов.

В настоящее время малые предприятия являются неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика не может существовать и нормально развиваться. Малые предприятия успешно функционируют на локальных рыночных сегментах. Если крупные предприятия способствуют повышению общей экономической эффективности за счет экономии благодаря большим масштабам деятельности, то малые придают хозяйству мобильность, способность к быстрым структурным изменениям. Под понятием «малые предприятия» имеется в виду многочисленный слой мелких собственников и привлеченных ими работников, которые в силу своей массовости в значительной степени определяют социально-политическое развитие рыночной экономики. По своему уровню жизни и социальному положению они принадлежат к большинству населения, одновременно являясь непосредственными производителями и потребителями широкого диапазона товаров и услуг. Кроме того, малые предприятия динамично создают новые рабочие места. В современных условиях большую актуальность приобретает банковская поддержка малого бизнеса. Особенность кредитов малым предприятиям состоит в том, что они выдаются на небольшие суммы, короткие сроки, и пока под значительно высокий процент по сравнению с зарубежными странами. Они служат источником стартового капитала для создания новых или расширения деятельности малых предприятий, а также для отдельных предпринимателей. Малый бизнес зачастую реализуется в рамках одной семьи, в которой производственные расходы и доходы не разделяются с семейными, что затрудняет получение информации о кредитоспособности будущего заемщика. Материальной основой деятельности таких предпринимателей выступают малоликвидные активы, включая предметы повседневного обихода различной степени износа и ценности. Ограниченность ресурсов, а также ввиду названных выше причин, оценить надежность таких заемщиков сложно, поэтому российские банки избегают начинать кредитные отношения с мелкими производителями, особенно с индивидуальными предпринимателями без образования юридического лица.

Сейчас банки сдержано относятся к кредитованию малых предприятий, так как опасаются невозврата кредитов. Для решения этой проблемы нужно создавать коммерческие фонды, в которые часть средств вносят банки, а часть – государство. Субсидирование процентных ставок одна из самых распространенных форм государственной поддержки. Предприниматель берет кредит в банке, а государство, например, в лице региональных администраций, берет на себя обязательство по уплате части банковских процентов, выплачивая эти средства из бюджета. Государство должно выделить на поддержку малого бизнеса в десять раз больше, чем выделяет сегодня, причем направлять эти средства необходимо, прежде всего, на формирование фондов для смягчения рисков при кредитовании малого бизнеса.

Для проведения наиболее четких границ между несколькими проблемами и их решением приведем наглядную табл. 3.5, которая поможет разобраться в данном вопросе. Исходя из данной таблицы видно, что существующих проблем немало, но к каждой проблеме все-таки возможно найти способ ее устранения. Предложения по устранению некоторых проблем будут рассмотрены в следующем параграфе.

Решение данных проблем затронет всех участников кредитного рынка и принесет положительные результаты как для предпринимателей так и для самих банков. Чем быстрее предприниматель получит кредитные средства, тем быстрее пойдет процесс развития или расширения его бизнеса, а следовательно появятся новые потоки движения денежных средств, и как следствие банки скорее получат обратно заемные средства со значительным приростом.

Нынешняя ситуация на рынке кредитования в корне отличается от той, которая была 8 – 10 лет тому 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 реальные ставки начинаются с 16%.

Еще два-три года назад на рынке действовали, пожалуй, всего два-три крупных банка плюс ряд региональных, которые специализировались на данном направлении. А сегодня на этот сегмент рынка активно выходят крупные сетевые банки.

Таблица 3.5. Проблемы кредитования малого бизнеса и пути их решения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Существующие проблемы | | Пути решения | |
| с точки зрения банков | с точки зрения предпринимателей | для банков | для предпринимателей |
| непрозрачность малого бизнеса | не желание предоставлять финансовую информацию о своем бизнесе | повышение доверия между банками и заемщиками, за счет упрощения налоговой и бухгалтерской отчетности; освобождение от ведения избыточной отчетности | |
| отсутствие залогов | не способность представления залогов | создание беззалоговых кредитных продуктов или кредитовать под залог приобретаемого имущества; создание с помощью государства фондов субфедерального и муниципального имущества, объекты которых предоставлялись бы в качестве обеспечения по кредитам | |
| недостаточная экономическая и юридическая грамотность | отсутствие доступных форм описания законов и экономических терминов | разработка доступных и понятных правовых и экономических баз | |
| высокие риски невозврата кредита и как следствие высокие процентные ставки | высокие процентные ставки | субсидирование части процентных ставок за счет средств из бюджета | |
|  | большие сроки механизма предоставления кредита | внесение изменений во внутренние документы банков и, следовательно сокращение сроков выдачи кредита за счет самих клиентов и за счет сокращения бюрократических процедур | |

Таким образом, вполне естественно, что с возросшей активностью банков обострилась и конкуренция. Но помимо этого, изменилось представление и самих банков о кредитовании малого бизнеса как о высокорискованном направлении. С учетом диверсификации портфеля, которая возникает при кредитовании малого бизнеса, и применения определенных технологий оценки заемщика, выдача кредитов малому бизнесу является не более рискованной, чем любой другой вид кредитования. Наработанная на сегодняшний день статистика это подтверждает: квоты дефолтов, списание и просроченная задолженность по портфелю – они минимальны у банков, которые работают в этом сегменте рынка.

Эксперты считают, что рынок будет расти, и этот вывод вытекает из анализа очевидных фактов. Можно смело предположить, что при наблюдаемой сегодня в стране макроэкономической динамике, малого предпринимательства будут постепенно подтягиваться к мировым. Соответственно, и рынок кредитования будет расти существенными темпами. В этой области уже намечены перспективные направления.

3.4 Основные перспективные направления в сфере кредитования субъектов малого предпринимательства

Говоря о наиболее общих перспективах развития кредитования малого бизнеса, эксперты отмечают: внедрение в этой сфере технологий обслуживания массового клиента говорит о том, что в ближайшем будущем данный рынок ожидают серьезные количественные и качественные изменения. Вместе с тем, учитывая тот факт, что характер и масштаб нереализованного в этой сфере потенциала просчитывается с трудом, более детальный прогноз выходит за рамки профессиональной компетенции аналитиков. Как это бывало и раньше, темпы фактического развития рынка в ближайшей перспективе могут оставить далеко позади даже самые смелые из прогнозов, высказанных сегодняшними наблюдателями.

Значительные перспективы состоят в создании системы микрофинансирования субъектов малого бизнеса через государственный фонд поддержки малого предпринимательства либо другую уполномоченную организацию с субсидированием части процентной ставки по кредитам. Данная схема с действующим механизмом проведения этого мероприятия приводится в приложении 5.

В рамках программы кредитования малого бизнеса необходимо предлагать микрокредиты и кредиты на развитие бизнеса.

Микрокредиты предлагают небольшие объемы финансирования до 850 тысяч рублей), кредитная заявка рассматривается всего один – три дня. Этот вид кредита, как правило, интересен в случае нехватки у предпринимателя оборотных средств. Обеспечение по микрокредитам не требуется.

Если необходимо более объемное финансирование, то кредиты на развитие бизнеса суммой до пяти миллионов долларов США. Особенностью данного вида кредита является то, что средства могут предоставляться как в форме разового кредита, так и в виде кредитной линии, овердрафта или гарантии. По таким кредитам обеспечение может быть и частичным.

Своего рода уникальность программы состоит в том, что банк оценивает реальное состояние бизнеса клиента и предлагает своим клиентам приемлемый уровень процентных ставок. Если оно подтверждает кредитоспособность заемщика, клиенту в короткие сроки предоставляется кредит, т. к. позволит рассматривать заявки в сроки от одного до пяти дней.

Более того, эксперты банка не только проконсультируют клиента, но и самостоятельно сформируют всю необходимую для принятия решения финансовую документацию, не требуя от заемщика составления бизнес-плана.

Необходимо учитывать хрупкую структуру и непрозрачность этого бизнеса, поэтому при оценке кредитоспособности заемщика допускается использование как официальной, так и внутренней отчетности. Следовательно, клиенту не придется «бегать» и собирать кипы справок и документации для получения кредита. В банке должен использоваться так называемый проактивный подход – когда, наоборот, сотрудники банка приезжают к клиенту, изучают его документацию и бизнес, консультируют и предлагают именно тот кредит, который необходим ему для решения своих бизнес – задач и который он в состоянии будет обслуживать. Плюсом для заемщиков, которые намерены оформить кредит под залог, является то, что они не несут дополнительных расходов, связанных с его получением: специалисты банка могут самостоятельно проводить оценку залогового имущества. А обеспечением по кредиту может стать практически любое имущество, принадлежащее потенциальному залогодателю на праве собственности либо приобретаемое им на кредитные средства.

Использовать кредитные ресурсы можно практически на любые цели:

* пополнение оборотных средств,
* приобретение торгового, производственного или офисного оборудования,
* ремонт торговых и производственных площадей,
* приобретение транспорта или объектов недвижимости.

Банк должен быть готов к применению индивидуальных условий кредитования при аргументированной необходимости: особенности бизнеса, его сезонность, реализация сложного проекта.

Для лучшего представления действующего механизма выдачи кредита приведем пример расчета доходности, которую получит банк по данной схеме и в качестве сравнения предложим перспективную схему предоставления кредита, но со значительно коротким сроком и с расчетами получаемой доходности. Данные расчеты проведем на примере одного дополнительного офиса Северокавказского банка Сбербанка России, в котором штат кредитных инспекторов по кредитованию малого бизнеса составляет четыре человека, заработная плата каждого – семь тысяч и премия три тысячи рублей. Каждый сотрудник в среднем за месяц рассматривает по 12 кредитных заявок. Следовательно, четыре кредитных инспектора за один месяц рассмотрят 48 заявок на предоставление кредита малым предпринимателям. Сумма выдаваемых кредитов в среднем составляет один миллион рублей по каждой кредитной заявке и при этом процентная ставка будет установлена примерно на уровне шестнадцати процентов годовых. Необходимо определить доходность банка от совершения операций кредитования малого предпринимательства, если в штате четыре кредитных инспектора.

1 млн. руб. \* 12 кред. заявок в мес. \* 12 мес. \* 16% годовых = 23 040 тыс. руб. – доход банка от одного сотрудника;

4 \* 23 040 тыс. руб. = 92 160 тыс. руб. – доход банка от четырех сотрудников.

Также необходимо при данном расчете учитывать единый социальный налог, который заплатит банк в налоговый орган за четырех сотрудников с заработной платой 7 тыс. руб. и премией 3 тыс. руб.

1) 7 000 + 3 000 = 10 000 – расход банка на выплату заработной платы за месяц одному кредитному инспектору;

2) 10 000 \*12 = 120 000 – расход банка за один год на выплату зарплаты одному работнику кредитного отдела;

Следовательно, расход по заработной плате четырем инспекторам за год составит:

3) 4 \* 120 000 = 480 000 рублей.

При расчете ЕСН принимается ставка 26%. Налоговая база определяется как сумма выплат и иных вознаграждений в пользу работников. В данном случае, налоговая база составляет 480 тыс. руб.

4) 480 000 \* 26% = 124 800 руб. – сумма налога за четырех сотрудников кредитного отдела.

Расходы банка включают в себя расходы на заработную плату работникам и единый социальный налог: 480 000 + 124 800 = 604 800 руб.

5) 92 160 000 – 604 800 = 91 555 200 руб. – чистый доход банка от выполнения работы четырьмя кредитными инспекторами.

С помощью предлагаемой новой схемы предоставления кредитных средств, за счет внесения изменений во внутренние регламенты работы кредитных инспекторов, произойдут следующие изменения: за счет сокращения перечня требуемых документов, т.е. упрощение бухгалтерского и налогового учета и отчетности для предпринимателей, сократиться время работы по изучению и рассмотрению данных документов. Следовательно, за счет уменьшения времени работы с одним клиентом, будет возможно рассмотреть больше кредитных заявок и, соответственно выдать больше кредитов. Но, для поощрения работников кредитного отдела за выполнение дополнительных функций и нагрузок, необходимо провести повышение заработной платы с семи тысяч рублей до десяти тысяч рублей. Конечно, это дополнительный расход банка, но этот расход покроется за счет большего числа клиентов и большего объема выданных кредитов. Рассчитаем эффективность применения новой схемы с применением данных, приведенных выше. Единственным изменением будет увеличение числа рассматриваемых кредитных заявок с трех до семи за счет уменьшения времени работы с одним клиентом.

1 млн. руб. \* 28 кред. заявок в мес. \* 12 мес. \* 16% годовых = 53 760 тыс. руб. – составляет доход банка от одного кредитного инспектора;

4 \* 53 760 тыс. руб. = 215 040 тыс. руб. – соответственно, доход от четырех сотрудников кредитного отдела.

Сумма выплат и иных вознаграждений кредитным инспекторам составит:

1) 10 000 + 3 000 = 13 000 – расход банка по выплате зарплаты за месяц одному кредитному инспектору;

2) 13 000 \*12 = 156 000 – расход по выплате заработной платы за год на одного кредитного инспектора;

Следовательно, расход банка по выплатам на заработную плату за год четырем кредитным инспекторам составит:

3) 4 \* 156 000 = 624 000 рублей.

4) 624 000 \* 26% = 162 240 руб. – сумма налога за четырех сотрудников кредитного отдела.

Расходы банка включают в себя расходы на заработную плату работникам и единый социальный налог: 624 000 + 162 240 = 786 240 руб.

5) 215 040 000 – 786 240 = 214 253 760 руб. – чистый доход банка от выполнения работы четырьмя кредитными инспекторами.

Из данных расчетов видно, что чистый годовой эффект в обоих случаях положительный. Учитывая предложенную схему можно отметить, что данные внедрения эффективны и эффект заключается в значительном приросте доходов от выполнения работы кредитных инспекторов на высоком уровне и при высоком темпе работы. Данный эффект сокращения сроков рассмотрения кредитной заявки и выдачи кредитных средств приносит выгоду не только малому бизнесу, который получая денежные средства скорее разовьет свой бизнес, но огромную выгоду приносит банку. Выгода банка заключается в том, что поощряя качественную работу своих кредитных работников в виде увеличенной зарплаты и премий, тем самым стимулирует инспекторов на высокий темп работы на ответственное выполнение дополнительных функции, и следовательно на большее привлечение новых клиентов и больший объем выданных кредитов. Для сравнения схем приведем сводную табл. 3.6.

Таблица 3.6. Сравнительная характеристика схем выдачи кредитных средств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Действующая схема | Предлагаемая схема | Изменение |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| количество кредитных инспекторов | 4 | 4 | - |
| заработная плата | 7 000 руб. | 10 000 руб. | 3 000 |
| премия | 3 000 руб. | 3 000 руб. | - |
| рассматриваемые кредитные заявления в неделю | 3 шт. | 7 шт. | 4 |
| выдаваемая сумма кредита | 1 000 000 | 1 000 000 | - |
| процентная ставка по кредиту | 16% | 16% | - |
| ставка единого социального налога | 26% | 26% | - |
| доход от четырех кредитных инспекторов | 92 160 000 | 215 040 000 | 122 880 000 |
| расходы банка на заработную плату и ЕСН | 604 800 | 786 240 | 181 440 |
| чистый доход | 91 555 200 | 214 253 760 | 122 698 560 |

Исследовав эти схемы можно сделать вывод о том, что вторая схема является более действенной и эффективной. Прирост доходов от второй схемы составляет 214 253 760 рублей, от первой – 91 555 200 рублей, что на 122 698 560 рублей меньше по сравнению со второй.

Некоторые эксперты в области банковского кредитования высоко оценили роль банка в сфере кредитования малого и среднего бизнеса, так как за сравнительно небольшой промежуток времени объем портфеля кредитов, выданных банком малому бизнесу, может увеличиться почти в два раза, а следовательно, увеличится количество заемщиков – субъектов малого предпринимательства.

У рынка кредитования малого и среднего бизнеса очень хорошие перспективы. Спрос в настоящее время значительно превышает предложение и он будет только расти. Объем рынка кредитования малого бизнеса увеличился в 2007 году более чем на 90%, и составил около десяти миллиардов долларов. При этом по оценкам Минэкономразвития, потребность малых предприятий в кредитных ресурсах оценивается в двадцать пять – тридцать миллиардов долларов.

В ближайший год сохранятся текущие тенденции – это снижение ставок по кредитам, увеличение сроков кредитования, упрощение процедуры получения кредита. Кроме того, ожидается появления новых финансовых инструментов для малого и среднего бизнеса. Кредитование малого и среднего бизнеса имеет все шансы стать следующим хитом банковских продаж после потребительского кредитования и ипотеки.

Кредитование субъектов малого бизнеса будет становиться все более популярным направлением в сфере банковских услуг. Кроме того, постепенно кредиты на развитие малого бизнеса будут дешеветь. Конкуренция в этом сегменте рынка будет увеличиваться, банки будут наращивать технологии. Будут уменьшаться и сроки рассмотрения кредита для малых предприятий. Есть еще одна тенденция – ставки в различных регионах страны постепенно выравниваются.

В последнее время развитие малого бизнеса демонстрировал стабильный рост: увеличиваются обороты представляющих его компаний и предпринимателей, количество создаваемых ими рабочих мест, вклад предприятий этого сектора в валовом внутреннем продукте страны. Одновременно растет потребность в средствах для развития, что делает малый и средний бизнес все более привлекательным для банков. В перспективе это приведет к улучшению условий кредитования, в том числе к снижению ставок, а также упрощению требований кредитных организаций к заемщикам, представляющим СМП.

Для представителей малого бизнеса разрабатывается упрощенная процедура оценки кредитоспособности. Учитывая, что у малых предприятий, как правило, несколько несовершенный бухгалтерский и финансовый учет, кредитные эксперты должны консультировать малые предприятия и помогать им с подготовкой отчетности и заключения для предоставления в кредитный комитет банка.

На сегодняшний день основная проблема при работе банка с малым бизнесом – отсутствие у малых предприятий прозрачной бухгалтерской и финансовой отчетности. Это связано с довольно тяжелой системой налогообложения и низкой финансовой культурой. У многих компаний нет не только подтвержденной кредитной истории, но даже документов, отражающих историю бизнеса.

Еще одна преграда увеличения объемов финансирования малого предприятия – незащищенность кредитора. Понятно, что говорить о государственных гарантиях было бы слишком смело, но государство окажет значительную помощь малому бизнесу, если подготовит рабочую законодательную базу в этой сфере.

Необходимо также бороться с коррупцией и создавать условия для нормальной конкуренции, чтобы малые предприятия могли работать и думать о перспективах развития своего бизнеса.

Российские банки все активнее действуют в сфере кредитования предприятий малого бизнеса. Несмотря на заметное усиление конкуренции в этом сегменте банковских услуг, спрос экономических агентов в разы превышает предложение со стороны кредитных организаций.

Международный опыт свидетельствует, что эффективной в условиях рынка может быть только экономика, опирающаяся на взаимодействие и гармоничное развитие крупного, среднего и малого бизнеса.

Потенциал рынка малого и среднего бизнеса огромен. Согласно данным ассоциации российских банков и ряда альтернативных источников, потребность в кредитных ресурсах отечественных предприятий малого бизнеса составляет двадцать пять – тридцать миллиардов долларов.

Если посмотреть на эффективность работы с каждой из обозначенных категорий клиентов, то сегодня представители малого бизнеса для банка – одни из самых эффективных клиентов с точки зрения процентной маржи. Уровень процентных ставок для кредитных продуктов малого бизнеса дифференцирован и определяется исходя из суммы и срока кредитования, трудозатрат, а также уровня риска по кредитному продукту. Поэтому сегодня можно говорить о том, что для банка сотрудничество с клиентами из сферы предпринимательства прибыльно и эффективно.

И, в том числе, поэтому в области кредитования малого бизнеса между банками разворачивается жесткая конкуренция. Фактически конкурентное преимущество того или иного банка определяется сочетанием ряда ценовых и потребительских характеристик предлагаемых продуктов из программы кредитования малого бизнеса. К ним относятся, во-первых, требования к заемщику и набору документов, который банк получает от клиентов для оценки кредитоспособности. Во-вторых – сроки рассмотрения заявок и принятия решения по конкретному клиенту. В-третьих – уровень процентной ставки по кредиту. И четвертый параметр – это отношение банков к залогам, то есть возможность предоставления кредитов без залогов.

Необходимо учитывать хрупкую структуру и непрозрачность этого бизнеса, неустойчивое финансовое состояние, дефицит обеспечения и делать для этой категории клиентов отступления от стандартных методик. С учетом изложенных параметров отнесения предприятий к категории малых можно определить, на какие допуски можно идти с точки зрения рисков. Банками создаются программы микрокредитования, основанная на упрощенной скоринговой методике оценки, позволяющей предоставить кредит малому предприятию уже на следующий день после получения пакета документов и, в том числе даже без имущественного залога.

Самое главное – это, безусловно, качественный продуктовый ряд, который должен быть конкурентоспособен в каждый конкретный период времени. Для решения этой задачи в банке должна быть организована очень серьезная поддержка маркетинговой службы, которая осуществляет мониторинг любых изменений на рынке и определяет слабые и сильные стороны программы кредитования. С учетом этих рекомендаций должны вносится изменения в параметры кредитных продуктов.

Данные программы развития бизнеса банков в области малого бизнеса в качестве одного из направлений работы предусматривает сотрудничество с администрациями субъектов РФ, муниципальными образованиями, общественными структурами, поддерживающими развитие предпринимательства. Кроме программ кредитования осуществляется и нефинансовое сотрудничество с малым бизнесом в разных его формах – проведение «круглых столов», семинаров, акций «Дни малого бизнеса», ярмарок предпринимательства и других.

Одного стандартизированного кредитного продукта совершенно недостаточно, так как продуктовый ряд рассчитан на предприятия с различным опытом развития бизнеса, структурой, имеющие различную имущественную базу. Кроме того, при подготовке продуктового ряда необходимо учитывать даже некоторые отраслевые особенности и сферу деятельности клиента.

Для успешного развития программ малого бизнеса очень важно также наличие серьезных партнерских контактов между подразделениями банков в регионах и структурами поддержки предпринимательства, созданными местными администрациями.

**Заключение**

Одним из методов развития экономики в стране является поддержка существующих предприятий и помощь в создании новых. Такие методы осуществляет государство вместе с кредитными учреждениями.

Сегодня кредитование субъектов малого предпринимательства эффективно в том случае, если банками предусмотрены наиболее выгодные условия для малого бизнеса, чтобы с наименьшими затратами субъектов малого предпринимательства создавать и развивать отдельные отрасли экономики. Наряду с поддержкой кредитных учреждений оказывается и помощь со стороны государства, но пока её требования к малому бизнесу весьма велико.

Изучив отдельные моменты кредитных отношений и кредитного процесса можно сделать выводы о том, что кредитные учреждения должны по максимуму пересмотреть свою деятельность, заручиться поддержкой государства в виде субсидиарной помощи и предложить для развития малого бизнеса наиболее благоприятные условия. Все эти действия приведут к развитию отдельных сфер экономики, сокращению безработицы и ликвидации разрыва между «бедными и богатыми».

В данной дипломной работе сделана попытка охарактеризовать малое предпринимательство в России в настоящее время, выделить особенности и проблемы кредитования малого бизнеса.

Необходимо отметить, что малый бизнес в России уже имеет довольно широкую правовую основу, но она недостаточна. Проблема состоит в том, что она однобока и принятые правовые аспекты не реализуются, что делает абсурдным принятие каких-либо новых нормативно-правовых актов. И как следствие – несовершенство налоговой системы.

На данном этапе развитию кредитования малого бизнеса мешают: бюрократизм и коррупция, которые поразили всю Россию; развитие среди субъектов малого бизнеса в основном торгово-посреднических фирм; неравномерность и непредсказуемость развития всей экономики, как в территориальном плане, так и во временном; недостаточность и недоработанность правовой базы. Можно сказать, что малый бизнес в России – уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит и развитие всей России в целом.

Динамизм, развитие и диверсификация форм малого бизнеса дают основания предполагать, что в обозримом будущем этот сектор хозяйствования будет развиваться.

Малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом. Следовательно, лучшим выходом из создавшейся в России кризисной ситуации была бы государственная политика правительства, направленная на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране.

Именно малые предприятия, особенно в случае удовлетворительной разработки новой государственной политики в области решения проблем кредитования малого предпринимательства, могут стать основой рыночных структур во многих отраслях, обеспечить перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов и тем самым соединить процессы структурной политики и формирование всероссийского рынка.

Основные проблемы со стороны банков 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.

В последнее время развитие малого бизнеса демонстрировал стабильный рост: увеличиваются обороты представляющих его компаний и предпринимателей, количество создаваемых ими рабочих мест, вклад предприятий этого сектора в ВВП страны. Одновременно растет потребность в средствах для развития, что делает малый и средний бизнес все более привлекательным для банков. В перспективе это приведет к улучшению условий кредитования, в том числе к снижению ставок, а также упрощению требований кредитных организаций к заемщикам, представляющим субъектов малого предпринимательства.

Для представителей малого бизнеса разработана упрощенная процедура оценки кредитоспособности. Учитывая, что у малых предприятий, как правило, несколько несовершенный бухгалтерский и финансовый учет, кредитные эксперты должны консультировать малые предприятия и помогать им с подготовкой отчетности и заключения для предоставления в кредитный комитет банка.

Северокавказский банк Сбербанка России занимает прочные позиции на региональных финансовых рынках. На его долю приходится значительная часть привлеченных средств юридических лиц и сбережений населения на территории субъектов Российской Федерации таких как: Ставропольский край, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия-Алания, Республика Дагестан, Республика Ингушетия и Республика Калмыкия.

Вложения банка в экономику региона в виде кредитных ресурсов огромно.

В работе с малым бизнесом Северокавказский банк Сбербанка России использует все свои достоинства – от филиальной сети, представленной практически в каждом населенном пункте региона, и репутации крупнейшего российского банка со 165-летним опытом работы, до передовых технологий и тщательно выверенных процессов.

В результате проведенного дипломного исследования:

1. Предложено с помощью заключения договоров между банками и государством создавать коммерческие фонды в качестве юридического лица, которые будут брать на себя часть обязательств по банковским кредитам в пользу малого бизнеса. Данные обязательства заключаются в том, что за счет бюджетных средств будет производится субсидирование части процентной ставки. Положительным моментом от решения этой проблемы станет для банков – новым потоком заинтересованных в кредитовании клиентов в лице малого бизнеса, а для малого бизнеса – расширение возможностей по развитию своего бизнеса за счет кредитных средств. Эффектом будет – развитие малого бизнеса в нашей стране, который создаст здоровую конкуренцию крупным предприятиям монополистам и освоение ниши в кредитовании малого бизнеса с применением благоприятных условий и также создание конкурентной борьбы между большим числом банков.
2. Разработана и рекомендована к применению новая схема выдачи кредита субъектам малого предпринимательства. По нашему мнению, предлагаемая схема будет способствовать тому, что за счет сокращения времени рассмотрения кредитного заявления, работники сектора кредитования смогут рассматривать большее число этих заявлений, т.е. это создаст для банка дополнительный поток новых клиентов. Положительным результатом этого будет выдача большего объема кредитных средств и соответственно получение большего прироста доходов от совершения данных операций. С другой стороны, сокращение сроков рассмотрения кредитной заявки позволит малому предприятию получить заемные средства в сжатый период времени, по сравнению с действующим порядком. Это окажет благоприятное воздействие на развитие бизнеса и, как следствие, желание сотрудничать с банками.

**Список использованных источников**

* 1. Федеральный закон от 02.12.1990 г. №395–1 «О банках и банковской деятельности».
  2. Федеральный закон от 24.07.2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
  3. Федеральный закон от 08.02.1998 №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».
  4. Федеральный закон от 26.12.1995 г. №208-ФЗ «Об акционерных обществах».
  5. ЦБ РФ от 09.07.2003 г. №232-П «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери».
  6. ЦБ РФ от 03.11.2000 г. №122-П «Положение о порядке предоставления банком кредитов, обеспеченных залогом и поручительствами».
  7. ЦБ РФ от 31.10.2002 г. №1201-У «Положение о правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации».
  8. Приказ от 07.11.1996 г. №02–373 «О типовом положении о расчетно-кассовом центре».
  9. Положение Банка России «О порядке предоставления кредитными организациями денежных средств и их возврата» от 31.08.1998 г. №54-П.
  10. Постановление Правления Сбербанка России от 15.06.2001 г. №279–2-р «Порядок овердрафтного кредитования счета клиента».
  11. Постановление Правления Сбербанка России от 14.04.2004 г. №814–3-р «Порядок открытия, закрытия и ведения счетов юридических лиц Сбербанком России и его филиалами».
  12. Постановление Правления Сбербанка России от 15.02.2006 г. №1416-р «Порядок приема и обработки запросов пользователей и субъектов кредитных историй в центральный каталог кредитных историй».
  13. Постановление Правления Сбербанка России от 16.01.2004 г. №1221-р «Порядок кредитования субъектов малого предпринимательства Сбербанком России и его филиалами».
  14. Постановление Правления Сбербанка России от 22.02.2007 г. №607–5-р «Порядок кредитования субъектов РФ, муниципальных образований и принятия государственных гарантий субъектов РФ в обеспечение выполнения обязательств третьих лиц по предоставленным кредитам».
  15. Постановление Правления Сбербанка России от 30.06.2006 г. №1436-р «Порядок отнесения контрагентов к группе взаимосвязанных заемщиков».
  16. Постановление Правления Сбербанка России от 19.04.202 г. №931-р «Порядок краткосрочного кредитования юридических лиц Сбербанком России и его филиалами».
  17. Регламент предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Сбербанком России и его филиалами №285–5-р.
  18. Регламент взаимодействия подразделений Центрального аппарата и филиалов Сбербанка России по вопросам присвоения корпоративным клиентам категорий кредитного риска и установления лимитов риска, их мониторинга, актуализации и контроля от 30.06.2006 г. №890–2-р.
  19. Регламент по работе с проблемной и просроченной задолженностью клиентов Сбербанка России» от 20.11.2001 г. №278–2-р.
  20. Регламент регулирования процентных ставок по привлечению средств юридических лиц и размещению средств юридическими лицами в территориальных банках Сбербанка России» от 11.06.2002 г. №939-р.
  21. Регламент регулирования процентных ставок в территориальных банках Сбербанка России» от 03.02.2004 г. №939–3-р.
  22. Регламент создания и использования в Сбербанке России и его филиалах резерва на возможные потери по ссудам и списания нереальной для взыскания задолженности» от 21.04.2005 г. №455–5-р.
  23. «Методика определения краткосрочной и долгосрочной категории кредитного риска контрагента – корпоративного клиента и установления лимитов риска» от 26.12.2005 г. №838–2-р.
  24. Банки на развивающихся рынках: В 2-х томах. Т.1. Укрепление руководства и повышение чувствительности к переменам Крис Дж. Барлтроп, Диана МакНотон, и др. Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 240 с.: ил.
  25. Банковское дело: Учебник Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 592 с.: ил.
  26. Банковское дело. Экспресс – курс: учебное пособие кол. авторов; под ред. Д-ра экон. Наук, проф. О.И. Лаврушина и д-ра экон. Наук, проф. Н.И. Валенцовой. – М.: КНОРУС, 2007. – 232 с.
  27. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. Изд. 2-е перераб. и доп.: Учебник для вузов. – М.: Логос, 2006. – 368 с.
  28. Букато В.И., Головин Н.В., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России. – 2-е изд., перераб. и доп. Под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 464 с.: ил.
  29. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов Под ред. О.В. Соколовой. – М.: Юристъ, 2003. – 784 с.
  30. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов Г.В. Савицкая. – 11-е изд., испр. И доп. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с. –.
  31. Борисова. М.Н. Проблемные кредиты в банках Банковское дело. – 2007. – №2. – С. 82–86.
  32. Русанов Ю.Ю., Разина О.М. «Что необходимо для развития малого и среднего бизнеса» Банковское дело. – 2007. – №6. – С. 92–98.
  33. Богданова С. Кредитование малого бизнеса Банковское дело. – 2007. – №11. – С. 54–55.