

Создание инновационной экономики является одной из приоритетных задач экономического развития России и не последнюю роль при этом играет малый и средний бизнес. Однако для эффективного его развития, как локомотива инновационной экономики, необходимы финансовые средства, которые могут быть предоставлены им выгодного и качественного коммерческими банками. Кредитное финансирование предприятий малого и среднего бизнеса всегда отличалось высокой рискованностью, а сегодня усугубляется сложившейся ситуацией в России, связанной с политической обстановкой на Украине, с ужесточением требований Центрального Банка РФ к коммерческим банкам, и как следствие ограниченностью доступных кредитных ресурсов. Все это повышает требования коммерческих банков к кредитозаемщикам., ужесточением нормативных показателей финансового состояния заемщиков, наличия у них высоколиквидного залогового обеспечения, предоставления поручительства собственников бизнеса или третьих лиц, для получения более надёжных клиентов, тем самым повышая качество кредитного портфеля, как минимизация финансовых и кредитных рисков банка. Каждый современный коммерческий банк имеет свою политику, методику и инструменты по управлению качеством кредитного финансирования, но для относительно молодого банковского рынка России эта тема остается актуальной. Развитие новых инструментов и методик по управлению качеством кредитного финансирования являются высоко востребованными для любой кредитной организации, которая уделяет внимание своему успешному функционированию и стратегическому развитию [1]. Таким образом, невозможность эффективного развития малого и среднего бизнеса, как реального сектора экономики, без совершенствования банковского кредитования, как источника его финансирования актуализирует исследование. Кредитный портфель коммерческого банка, как правило, диверсифицирован по отраслям, многие банки финансирует в основном реальный сектор экономики. Согласно статистическим данным наибольшая доля субъектов малого и среднего предпринимательства приходится на отрасли оптовая и розничная торговля и операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг [2]. И именно на эти отрасли приходится наибольшая доля банковского кредитования. Такое положение дел связано с проблемами кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства которые можно сгруппировать в два вида: - со стороны финансовых институтов; - со стороны предпринимателей. Проблемы со стороны банков включают в себя ограничения связанные с высокими рисками кредитования, при этом получаемая прибыль незначительна по сравнению с кредитованием крупных предприятий; отсутствие устойчивого спроса на кредитные ресурсы со стороны малого бизнеса в том числе короткая кредитная история малых предприятия; отсутствие качественных бизнес-планов малых предприятий и наличие законодательных сложностей. Проблем со стороны

самих предпринимателей гораздо больше и их можно подразделить на внешние и внутренние проблемы. К разряду внешних проблем следует отнести высокие процентные ставки по кредиту, короткие сроки погашения, отсутствие и недостаточность стартового капитала малого предприятия. К разряду внутренних проблем отнесем ограниченность предложения кредитов для малого бизнеса, непрозрачность и порой недостоверность отчетности, отсутствие и невозможность предоставления необходимого обеспечения для получения кредита, невысокая финансовая грамотность руководителей малых предприятий. Таким образом, слишком маленький размер кредита, запрашиваемого малым или средним предприятием, а также трудоемкость и затратность процесса оформления документов на кредит это те проблемы, которые следует решать для повышения качества кредитного финансирования предприятий малого и среднего бизнеса. В целях формирования устойчивого спроса на кредитные ресурсы со стороны субъектов малого и среднего бизнеса коммерческие банки разрабатывают привлекательные продукты [3]. Для снижения риска, которые несут банки при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса многие банки используют такие инструменты управления рисками как проведение классификации банковских кредитов по категориям качества, что помогает банку создавать резервы на возможные потери по ссудам, которые они обязаны формировать в соответствии с порядком, установленным положением Банка России № 254 - П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», согласно которому различают пять категорий: - первая - высшая категория, то есть стандартные ссуды, при которой кредитный риск отсутствует: вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде приравнивается нулю; - вторая категория - нестандартные ссуды, при которых риск умеренный: вероятность финансовых потерь обуславливает обесценение займа в размере от 1 до 20%; - третья категория - сомнительные ссуды, то есть кредитный риск значителен: при котором происходит обесценение в размере от 21 до 50%; - четвертая категория - проблемные ссуды, при которых кредитный риск высок: происходит обесценение от 51 до 100%; - пятая, низшая категория - безнадежные ссуды, то есть отсутствует вероятность возврата кредита в силу неспособности или отказа заемщика выполнять обязательства по ссуде, что обуславливает полное, в размере 100%, ее обесценение. Ссуды, отнесенные от второй до пятой категории качества, являются обесцененными. И под них коммерческие банки формируют обязательные резервы на счетах в Центральном банке [4]. Категория качества присваивается кредиту на основании двух критериев: финансового состояния заемщика и качества обслуживания им долга, своевременность выплат по основному долгу, процентам, наличие переоформлений условий договора и т. д.

Исходя из проблем кредитования предприятий малого и среднего бизнеса а также возможностей коммерческих банков можно предложить в качестве инструмента повышения качества кредитного финансирования использование так называемого чек-листа оценки кредитозаемщика. Чек-лист направлен на изучение официального и неофициального финансового состояния заемщика, с целью выяснения, прохождения данным клиентом нормативных показателей банка для предоставления кредитных средств по высшим категориям качества. Чек-лист позволит не только выдавать кредитные средства заемщикам, но и повысить эффективность работы сотрудника банка путем изначального отсеивания клиентов, по которым есть риск не возвратности кредитных средств. Чек-лист заполняется в автоматизированной системе банка и включает в себя как правило шесть разделов. В разделе «Профиль заемщика» прописывается собственно клиент, сумма кредитной заявки, цель кредитования, направление его деятельности, опыт работы, с даты регистрации и фактический, собственники бизнеса (юридические и фактические), расположение бизнеса (юридическое и фактическое), схема бизнеса (взаимосвязанные организации, процессы закупки и реализации, специфика бизнеса), историю создания бизнеса, источники стартового капитала, уровень конкуренции в отрасли по мнению клиента [5]. В разделе «Управленческий баланс» рассматриваются активы и пассивы заемщика: сбережения; счета к получению (дебиторская задолженность); предоплата поставщикам (дебиторская задолженность); ТМЗ, сырье и т.д.; недвижимое имущество; движимое имущество; прочие активы. счета к оплате (кредиторская задолженность) предоплата клиентами (кредиторская задолженность); лизинг; займы; банковские кредиты. В разделе «Управленческий отчет о прибылях и убытках» вносятся данные: выручка официальная и управленческая; доли выручки официальной и управленческой в общем объеме. В разделе «Расчет нормативов при сумме кредита до 5 000 000 рублей» вносятся данные из разделов номер два и три, с целью сопоставления их с нормативными показателями. В разделе «Расчет нормативов при сумме кредита свыше 5 000 000 рублей» вносятся данные из разделов номер два и три, с целью сопоставления их с нормативными показателями. В разделе «Заключение» вносятся данные: рекомендуемый кредитный продукт; примерная сумма кредитного лимита по клиенту; дата подписания кредитной заявки или дата отказа в принятии кредитной заявки. Использование чек-листа при оценке кредитоспособности предприятий малого и среднего бизнеса отвечающей политике менеджмента качества и предусматривающей рациональное использование денежных средств положительно скажется на уровне рисков банка. В работе предложена новая технология кредитования несущая в себе два блока - организационный и экономический. Чек-лист входит в организационный блок данной технологии. На основании предложенной технологии кредитования, а так же инструмента повышения качества кредитного финансирования - чек-

лист, предложен механизм кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. Согласно технологии клиент, обратившись в банк за кредитом, попадает к сотруднику, задействованному в кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса. После обсуждения условий кредитования клиент с сотрудником переходят к сбору необходимых документов для комплексной экспертизы заемщика. На этапе комплексной экспертизы происходит анализ финансового состояния заемщика, правовой анализ, анализ залогового имущества, и выносится решение о прохождении клиентом нормативных показателей банка. В случае если клиент не подпадает под нормативные показатели, ему отказывают в предоставлении кредита. В случае если клиент подпадает по нормативным показателям кредитная заявка переносится на кредитный комитет банка, для принятия решения о выдаче кредита. После положительного решения кредитного комитета, клиенту перечисляются кредитные средства. Использование чек-листа на первоначальных этапах кредитного цикла позволяет отфильтровать кредитные заявки изначально несоответствующие нормативным показателям банка с целью сокращения сроков кредитного цикла, а так же увеличение качественного показателя возвратности заемных средств. Все это в целом оказывает положительное влияние на банк, увеличивая процентные доходы, возвратность выданных денежных средств, ликвидность денежных средств, чистую прибыль. Сокращение кредитного цикла происходит вследствие сокращения количества клиентов изначально не подходящих нормативным показателям, соответственно увеличится количество клиентов в банке с наивысшей категорией качества, что положительно скажется на финансовом состоянии банка, увеличения ликвидности и как следствие увеличение чистой прибыли. По предварительным расчетам с ориентацией на одного сотрудника банка, при оценки заемщика при кредитном интервью без чек-листа можно предположить, что при оформлении кредитной заявки суммой до 5 000 000 рублей (например, 1 000 000 рублей), срок оформления кредитной заявки без использования «чек-листа» составит 5 рабочих дней, и количество оформленных заявок в месяц может составить 5 штук, при условии 24 рабочих дней в месяце. Отказано в предоставлении кредитной заявки будет 2-м клиентам банка, на сумму в 2 000 000 рублей. Выдано кредитных заявок 3-м клиентам на сумму в 3 000 000 рублей. При оформлении кредитной заявки с использованием «чек-листа» количество дней на рассмотрение заявки клиентом сократится до 3 рабочих дней, что в сумме даст эффект в увеличение количества обработанных заявок в месяц до 8-9 штук. Так же использование «чек-листа» позволит увеличить количество отказов в предоставлении кредита, тем самым увеличив качество кредитозаемщиков. Рассмотрев увеличение отказов в 2 раза, до 4 штук в месяц на сумму в 4 000 000 рублей, мы получим выдачу кредита 5 заемщикам на сумму в 5 000 000 рублей. При оформлении кредитной заявки на сумму свыше 5 000 000 рублей

(предположим эту сумму в 10 000 000 рублей), срок оформления кредитной заявки без использования «чек-листа» составит 10 рабочих дней, и количество оформленных заявок в месяц может составить 2 штуки на сумму в 20 000 000 рублей, из которых на позднем этапе кредитного цикла будет отказано в предоставлении кредита одному клиенту, что в итоге позволит выдать в месяц 10 000 000 рублей кредитных средств клиенту на одного сотрудника банка. При оформлении кредитной заявки с использованием «чек-листа» количество дней на рассмотрение заявки клиентом сократится до 7 рабочих дней, что в сумме даст эффект в увеличение количества обработанных заявок в месяц до 3-4 штук. Так же использование «чек-листа» позволит увеличить количество отказов в предоставлении кредита, тем самым увеличив качество кредитозаемщиков. Рассмотрев увеличение отказов в 2 раза, до 2 штук в месяц на сумму в 20 000 000 рублей, мы получим выдачу кредита 2 заемщикам на сумму в 20 000 000 рублей. Соответственно упущенная банком выгода при выдаче кредитных заявок в сумме до 5 000 000 рублей и суммой свыше 5 000 000 рублей может составить в месяц до 25 000 000 рублей, что при условии затрат на разработку и внедрение «чек-листа» в 100 000 рублей и страхование кредитных рисков на сумму в 500 000 рублей даст экономический эффект в размере 11 660 000 рублей в месяц, что в год составит - 139 920 000 рублей. При условии средней ставки по кредитным продуктам для субъектов малого и среднего бизнеса в 15,8 %, банк может получить увеличения чистой прибыли за счет увеличения процентного дохода на 43 262 000 рублей путем использования экономического эффекта от реализации «чек-листа». Что позволит направить данную чистую прибыль на реализацию стратегии развития банка в регионах присутствия, путем наращивания объемов кредитования субъектов малого и среднего бизнеса. Если эти расчеты перевести на ежегодные прибыли получаемые банком от кредитных операций, то можно предположить их рост, То есть внедрение технологии кредитования с использованием при кредитном интервью «чек-листа», позволяющего ускорить временной лаг выдачи кредита до 2-3 дней, дополнительно позволит увеличить количество выданных кредитов, снизит риски невозврата кредитов, что в целом отразится на прибыли банка.

Заключение. В работе рассмотрены теоретико-методологические основы банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса. Раскрыта сущность кредитного финансирования и его роль в системе рыночных отношений, дано понятие кредита, определены объекты и субъекты кредитования. Выделены ряд принципов и правил предоставления банковского кредитного финансирования. Исходя, из общеизвестных, базовых, принципов кредитного финансирования в практике применения кредитов - платность, возвратность, срочность и обеспеченность, сделан вывод о том, что использование только этих принципов является неправомерным, банковское кредитование не ограничивается только этими принципами. Использование

подхода, опирающегося только на использование перечисленных принципов, не позволяет клиенту, для которого является критичным понимание этих определений, в целом увидеть все то, что вмещает в себя кредитная сделка. В ходе исследования выявлены современные проблемы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса на территории нашей страны. Рассмотрены и проанализированы основные причины отказа в предоставлении кредитного финансирования для малых и средних предприятий. Выявлено, что основными причинами отказа являются - малый срок деятельности предприятия, отсутствие ликвидного залогового обеспечения, отсутствие поручителей, низкая доходность и эффективность бизнеса, а так же скрытность реального финансового состояния. Так же были проанализированы причины, по которым сами субъекты малого и среднего бизнеса не обращаются за кредитным финансированием в банки, к таковым можно отнести - высокие процентные ставки, нежелание предоставлять поручительство собственников бизнеса, а так же отсутствие залогового обеспечения, в виду низкой стоимости активов предприятия, особенно у малого бизнеса. Таким образом, технология разделения кредитного процесса на два блока - экономический и организационный позволяет более детально сконцентрироваться на проблемах, которые следует решать в первую очередь. Так, например, экономический блок позволяет оценить экономическую эффективность используемых принципов, методов, инструментов и видов кредитования, оценку субъектов и объектов кредитования, оптимизирует лимиты кредитования. Организационный блок включает в себя все действия кредитора с момента рассмотрения кредитной заявки до полного погашения кредита с последующего управления им, то есть оптимизирует кредитный процесс в пространстве и во времени. Инструмент управления качеством кредитного финансирования в виде чек-листа оценки кредитоспособности заемщика предназначен для оценки официального и неофициального финансового состояния заемщика, с целью выяснения соответствия клиента нормативным показателям банка для предоставления кредитных средств по высшим категориям качества, рекомендованным Центральным Банком РФ и освещены в положении 254-П. Чек-лист позволит не только выдавать качественные кредитные средства заемщикам, но и повысить эффективность работы сотрудником банка путем изначального отсеивания клиентов, по которым есть риск не возвратности кредитных средств. Алгоритм кредитного цикла на основании использования в качестве инструмента «чек-листа» позволяет сократить срок рассмотрения кредитной заявки на 2-3 дня, что способствует получению коммерческим банком экономического эффекта в виде дополнительного процентного дохода, за предоставление большего количества кредитов, и качественного исполнения заемщиками своих обязательств. Перечисленное положительно скажется на финансовом состоянии банка, увеличит его ликвидность, и как следствие, чистую прибыль