

УДК 336.7:338

К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ЗАЕМЩИКОВ МАЛОГО БИЗНЕСА И АНАЛИЗЕ ИХ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Т.Г. Шешукова, д. экон. наук, проф., зав. кафедрой учета, аудита и экономического анализа

Электронный адрес: sheshukova@psu.ru

М.В. Быкова, асп. кафедры учета, аудита и экономического анализа

Электронный адрес: maricia@mail.ru

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В статье рассматриваются особенности анализа кредитоспособности заемщиков малого бизнеса. Проведен анализ отличий предприятий малого бизнеса от среднего и крупного бизнеса как заемщиков банка и уточнена методика анализа кредитоспособности малых предприятий.

Ключевые слова: финансовый анализ; кредитование малого бизнеса.

Кредитование малого бизнеса играет важную роль, поскольку развитие малого предпринимательства способствует развитию экономики в целом. В условиях рыночной экономической системы одним из наиболее важных вопросов функционирования и развития малого бизнеса является поиск источников финансирования. Для банковских организаций данное направление кредитования является наиболее динамичным и сложным в кредитовании юридических лиц.

Для уточнения методики оценки кредитоспособности заемщика банка для клиентов малого бизнеса были поставлены следующие задачи:

- 1) формирование причин анализа кредитоспособности клиентов сегмента малого бизнеса для банка;
- 2) определение особенностей предприятий малого бизнеса для заемщиков банка;
- 3) анализ действующих методик анализа кредитоспособности корпоративных заемщиков;
- 4) предложение уточнений оценки кредитоспособности заемщиков малого бизнеса.

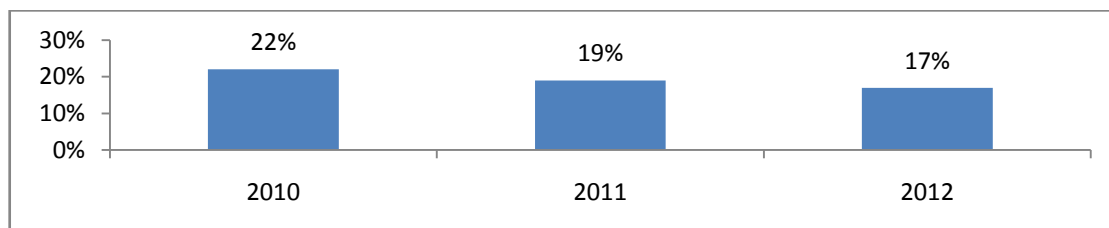
Актуальность рассматриваемого вопроса заключается в том, что несмотря на ориентацию

банков на кредитование малого бизнеса адаптированность существующих методик оценки кредитоспособности заемщика является достаточно низкой.

Кредитные организации в России за последние 3 года активизировали кредитование малого бизнеса, а именно:

- с 2011 г. в линейке кредитных продуктов практически всех банков появились специализированные продукты для данного сегмента: «Доверие» (Сбербанк), «Партнер» (Альфа банк), «Коммерсант» (ВТБ 24), «Ак Барс – Мобильный» (Ак Барс), «Микрокредит» (Банк Москвы), «Экспресс» (Россельхозбанк), Бизнес-кредиты банка Уралсиб и др.;
- снижаются сроки рассмотрения кредитных заявок;
- уменьшаются списки необходимых документов.

Согласно исследованию Рейтингового агентства Эксперт РА, портфель ссудной задолженности малого и среднего бизнеса по итогам 2012 г. достиг 4,5 трлн руб., однако темпы его роста снижаются (рисунок) [12].



Темп роста кредитного портфеля малого и среднего бизнеса

Темп роста кредитного портфеля по малому и среднему бизнесу превышает темпы роста кредитования крупного бизнеса (+11%), однако более чем в два раза отстает от темпа роста кредитного портфеля физических лиц (+39%). Причиной замедления кредитования в малом бизнесе является сокращение бизнеса вследствие ожидания ужесточения налогового законодательства.

Несмотря на снижение темпов роста кредитования малого бизнеса данный клиентский сегмент остается для банков крайне привлекательным. Многие банки в 2012 г. стали активно работать с данным сегментом, что способствовало наращиванию кредитного портфеля (табл.1) [11].

Таблица 1

Рейтинг банковских организаций по объему кредитования малого бизнеса в 2012 г.

Место	Банк	Прирост кредитного портфеля, млрд руб.	Прирост кредитного портфеля, %
1	Сбербанк России	736,44	+3,32
2	Промсвязьбанк	390,63	+6,19
3	Уралсиб	287,69	+5,76
4	ВТБ24	280,01	+74,32
5	Банк Москвы	236,57	+63,24
6	Возрождение	225,79	+40,72
7	Транскапиталбанк	71,88	+46,22
8	Центр-Инвест	63,08	+0,76

Кредитные организации акцентируют внимание на сегменте малого бизнеса по следующим причинам:

1. Рынок кредитования крупных корпоративных клиентов насыщен предложением, уровень конкуренции крайне высок. Борьба за клиентов приводит к тому, что разница (маржа) между процентами, полученными и уплаченными, по таким операциям снижается, доходность для банка каждого выданного кредита уменьшается. Кредитование сегмента малого бизнеса

дает максимальную разницу между расходами на привлечение средств и доходами от их размещения в виде кредита. В связи с отсутствием статистических данных по малому бизнесу приведем статистику уровня просроченной задолженности по малому и среднему бизнесу: согласно данным Центрального банка России для субъектов малого бизнеса и предпринимательства на 01.06.2013 г. ее уровень немногим превысил средний уровень просроченной задолженности всех клиентов (табл. 2) [18].

Таблица 2

Задолженность предприятий перед банковским сектором России

Задолженность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	В т.ч. просроченная	Доля	Задолженность средних и малых предприятий	В т.ч. просроченная	Доля
11 278 046	863 799	7,7%	4 554 696	391 198	8,6%

2. Одним из наиболее простых способов снижения кредитного риска является диверсификация кредитного портфеля. Большое количество заемщиков с небольшими суммами кредита позволяет банку не зависеть от нескольких крупных клиентов и их финансового состояния.

3. Выгодным фактором малого бизнеса является его переходное состояние между розничным и корпоративным сегментом. С точки зрения кредитования первое обеспечивает массовость, а второе – большие объемы займов. С другой стороны, доходность клиента не ограничивается процентными доходами от кредитов, и

малый бизнес может пользоваться всей линейкой продуктов банка, от корпоративных (для бизнеса) до розничных (для собственников и работников предприятия).

Таким образом, банкам важно наращивать объемы кредитования малого бизнеса, что требует грамотного анализа кредитоспособности малых предприятий. Для понимания целей и задач такого анализа необходимо дать определение самому понятию кредитоспособности. Анализ предложенных учеными определений представлен в табл. 3.

Таблица 3

Определения кредитоспособности заемщика

Автор	Определение кредитоспособности заемщика	Комментарий
Питер С. Роуз	Может ли клиент обслуживать кредит [16]	Определение не учитывает возможности изменения способности обслуживать кредит в будущем, понятие «обслуживать кредит» недостаточно конкретизировано
Д.А. Ендовицкий, К.В. Бахтин, Д.В. Ковтун	Правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска при кредитовании конкретного заемщика [6]	Введение в определение понятия кредитного риска является излишним, т.к. он отражает то же, что и кредитоспособность, но с точки зрения вероятности. Автор указывает, что финансовая характеристика определяется нефинансовыми показателями, а также не учитывает эффективность использования кредитных средств
М.Я. Букирь	Кредитоспособность – существование у заемщика возможности получить кредит и вернуть его в срок полностью; совокупность материальных и финансовых возможностей получения кредита и его предельная сумма, определяемые способностью и готовностью заемщика вернуть кредит в срок и в полной сумме [3]	Определение кредитоспособности как возможности получить кредит не является обоснованным, так как целью оценки кредитоспособности и является оценка возможности получения предприятием кредита; определение сводится к способности и готовности погасить кредит полностью и в срок
Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова	Наличие у хозяйствующего субъекта предпосылок для получения кредита и его возврата в срок [17]	Неясна суть «предпосылок для получения кредита», определение не раскрывает суть кредитоспособности
Н.П. Любушин	Оплатность, характеризующаяся имеющейся у организации возможностью погашать свои обязательства за счет имеющихся активов [13]	Определение подразумевает возможность погашения кредита не за счет текущей или проектной деятельности, но в том числе за счет продажи основных средств, что отрицательно скажется на финансово-хозяйственной деятельности предприятия; не учитывает готовность предприятия к погашению долгов
А.Ф. Черненко	Потенциальная возможность организации не потерять свою текущую платежеспособность после получения кредита и начала целевого использования привлеченных средств [22]	Определение не напрямую подводит к эффективности использования кредитных средств, однако не раскрывает все другие аспекты кредитоспособности, а также вводит понятие платежеспособности, не раскрывая его
Л.Т. Гиляровская	Это возможности экономических субъектов рыночной экономики своевременно и полном объеме рассчитываться по своим обязательствам в связи с неизбежной необходимостью погашения кредита [3]	Определение не в полной мере раскрывает суть кредитоспособности, ее количественные и качественные характеристики, является слишком обобщенным, не учитывает эффективность использования кредитных средств.

Таким образом, предложенные определения являются недостаточно четкими. Под кредитоспособностью будем понимать правомочность получения в настоящем, возможность эффективного использования, а также готовность и возможность возврата заемных средств кредитору в будущем в заранее установленных форме, сроке и объеме с учетом платы за использование заемных средств. Определение учитывает не только возможность и желание заемщика вернуть денежные

средства, но и возможность их эффективного использования в организации: кредит не должен быть выдан в случаях, когда это снижает эффективность деятельности организации и влечет риск банкротства предприятия. Целью анализа кредитоспособности является определение целесообразности кредитования заемщика. К задачам анализа кредитоспособности заемщиков относятся:

1) определение оптимальной величины, срока, формы платежей по кредиту;

2) оценка текущего финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия;

3) прогнозирования финансовых показателей фирмы в период погашения кредита;

4) анализ целесообразности кредитования с точки зрения его влияния на финансовую устойчивость предприятия;

5) оценка готовности руководства предприятия к возврату кредита;

6) оценка ликвидности и достаточности залогового обеспечения.

В связи с отсутствием специализированных методик анализа кредитоспособности малых предприятий проведен анализ основных действующих методик оценки кредитоспособности юридических лиц (табл. 4).

Таблица 4

Особенности существующих методик оценки кредитоспособности корпоративных клиентов банков

Методики	Критерий					Оценка целесообразности кредитования для клиента
	Учет количественных показателей	Учет качественных показателей	Учет отраслевой специфики	Оценка собственников	Автоматизация	
Рейтинговая оценка [4] (Э. Рид, Дж. Шим, Дж. Сигел, Б. Нидлз, Г. Андерсон, Д. Колдвел)	+	-	-	-	+	-
Скоринговая модель [15]	+	-	-	+	+	-
Модели оценки вероятности банкротства (Альтман, Чессер, М. Федотова, Р. Сайфулин, Г. Кадыков, Бивер) [10]	+	-	-	-	+	-
Модель анализа денежных потоков (Д. Ендовицкий, И. Бочарова) [7]	+	-	-	-	+	-
6 С (практика зарубежных банков) [8]	-	+	-	+	-	-
SAMPARI (практика зарубежных банков) [12]	-	+	-	+	-	-
PARTS (практика зарубежных банков) [12]	-	+	-	+	-	-
Методика анализа делового риска (Г. Белоглазова, Л. Кроливецкая) [1]	-	+	-	-	-	-
Методика Ассоциации Российских банков (АРБ) [19]	-	+	-	+	-	-

Таким образом, большинство методик фокусируется на качественных либо количественных показателях, которые не соединяются в единый комплексный подход. Недостаточное внимание уделяется оценке собственников бизнеса, т.е. при оценке средних и крупных предприятий она действительно имеет меньшее значение [5]. Степень автоматизации анализа недостаточна, но именно анализ кредитоспособности малого бизнеса нуж-

дается в унификации. Оценка целесообразности кредитования, эффекта от выданного кредита не предусмотрена ни в одной из методик. Между тем данный фактор важен при оценке кредитоспособности заемщика, так как если выдача кредита приведет к существенному ухудшению финансовых показателей деятельности и финансового состояния фирмы, банк может столкнуться с трудностями при возврате кредита.

Не учитываются такие факторы, как степень диверсификации бизнеса и отраслевая специфика, инвестиции компании в развитие. Недостаточное внимание уделено собственникам и руководству фирмы: их управленческому опыту и кредитной истории.

Ни одна из приведенных методик анализа кредитоспособности не учитывает специфику деятельности малых предприятий. К особенностям малого бизнеса, которые необходимо учесть при анализе, относятся следующие:

1. Отсутствие информативной официальной отчетности. Приказ Минфина России от 17.08.2012 N 113н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. N 66н" (в Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций») утвердил формы баланса и отчета о прибылях и убытках для малого бизнеса. Упрощение способов ведения бухгалтерского учета было регламентировано Федеральным законом от 06.12.2011г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Бухгалтерский баланс содержит 5 строк для отражения групп статей актива и 6 – пассива, отчет о прибылях и убытках – 7 строк. Детализация показателей по статьям не предусмотрена. Данные формы не приспособлены для систематизации информации о деятельности предприятия в виде, необходимом для оценки кредитоспособности банком. Для индивидуальных предпринимателей, составляющих более 60% всех представителей малого бизнеса в России [9] и не находящихся на общей системе налогообложения, заполнение даже упрощенных форм отчетности не требуется. При анализе их кредитоспособности банки лишены полноценных официальных источников информации о деятельности.

2. Ведение «черной» и «серой» бухгалтерии в целях минимизации налогового бремени делает анализ официальной отчетности предприятий малого бизнеса некорректным. Банк также должен учесть вероятность обнаружения налоговыми органами налогового преступления и последствий для бизнеса (штрафы, уголовное преследование и т.д.), что может отразиться на способности компании погашать кредит.

3. Низкая финансовая грамотность заемщиков, некачественное ведение отчетности, незнание законов, отсутствие документов являются важными риск-факторами для банка. Помимо очевидных препятствий в рассмотрении заявки на кредит кредитные эксперты должны учесть следующий фактор: способен ли заемщик грамотно распорядиться денежными средствами в случае одобрения кредита.

4. Процесс производства, продажи товаров или оказания услуг в малом бизнесе существенно ограничен узким набором применяемых технологий, специализацией на отдельных направлениях. Согласно статистике ОАО «Сбербанк

России», среди малых предприятий два из трех малого бизнес занимаются только одним видом деятельности.

5. Малый срок ведения хозяйственной деятельности потенциальных заемщиков. При анализе крупных клиентов банки обычно запрашивают отчетность за 3-5 лет для оценки динамики финансового состояния предприятия и его финансовой устойчивости. Предприятия малого бизнеса имеют меньший срок жизни и больше всего ресурсов требуют именно на начальном этапе жизненного цикла фирмы. Для банков такие вложения традиционно считаются слишком рискованным и, что ведет к отказу в кредитовании проектов "start-up". Единственным исключением на рынке кредитования стал Сбербанк России, который предлагает кредит «Бизнес-старт» на открытие своего бизнеса. Но в данном случае на будущего предпринимателя накладывается множество ограничений: бизнес можно открыть только по франшизе, одобренной банком, или по установленному бизнес-плану, который признан банком работоспособным. Процесс оценки заемщиков достаточно сложный и включает в себя оценку в т.ч. предпринимательских способностей. В любом случае подобный продукт не является и не может стать массовым, чтобы удовлетворить потребности начинающих предпринимателей в капитале в силу своей сложности и жестких условий.

6. Существенную роль в вопросе выживаемости малого бизнеса на рынке играют учредители, собственники бизнеса, которые зачастую являются в бизнесе также лицами, принимающими решения. Они осуществляют детальное руководство и планирование, принимают участие в переговорах с ключевыми контрагентами. Положительной стороной в таком подходе к ведению бизнеса является гибкость и оперативное принятие решений, а отрицательными – превалирование личных интересов собственника над интересами бизнеса, влияние родственных связей на финансово-хозяйственную деятельность [14].

7. Ограниченная потребность малого бизнеса в ресурсах. Приводит к тому, что средняя сумма кредита в среднем в 5 раз меньше, чем в среднем бизнесе и в десятки раз меньше, чем в крупном.

Методика оценки кредитоспособности, в силу приведенных выше особенностей малого бизнеса, имеет свою специфику.

Использование аналитической отчетности помогает решить проблемы отсутствия или недостоверности официальной и управленческой отчетности.

От официальной отчетности существенно отличается управленческая. Управленческая отчетность – это система детальной и конкретной информации об имуществе, капитале, обязательствах, доходах и расходах организации, хозяйственных процессах и их результатах, внутренних и

внешних факторах, оказавших влияние на достигнутые результаты, необходимой управленческому персоналу для прогнозирования, планирования, организации, контроля и регулирования деятельности хозяйствующего субъекта [23]. Она является инструментом эффективного управления бизнесом, однако у каждого руководителя потребность в такой информации возникает в разном объеме и разной периодичностью. В отличие от бухгалтерской отчетности, предназначенной для внешних пользователей, управленческая нужна внутренним пользователям для осуществления тактического и стратегического руководства.

Использование управленческой отчетности малого бизнеса коммерческим банком при оценке кредитоспособности заемщика также не является панацеей. Во-первых, почти невозможно удостовериться в корректности представленных в ней данных. Во-вторых, управленческую отчетность ведет небольшое количество предпринимателей. В-третьих, предприниматели ведут внутренний учет по-разному, и было бы сложно составить методику анализа, подходящую для всех случаев.

Выходом из сложной ситуации для коммерческих банков стало составление управленческой отчетности кредитным специалистом банка при выезде на место ведения бизнеса. Уровнем его финансовой грамотности организация может управлять в отличие от уровня финансовой грамотности своих клиентов.

Эксперт составляет отчетность на основании первичных документов (договоры с поставщиками и покупателями, договоры об аренде, свидетельства о праве собственности, квитанции, расписки и прочее), а также подтверждает наличие активов с помощью визуального осмотра и выборочной инвентаризации (путем пересчета, измерения, взвешивания материальных ценностей).

Управленческие данные можно условно разделить на две группы: финансовые и данные об организации бизнес-процесса. В ходе анализа кредитных рисков, связанных с предприятием малого бизнеса, банк делает главный упор на проверку достоверности предоставляемых данных, так как вопрос доверия при кредитовании данного сегмента является самым актуальным [20].

Вместе со сбором информации аналитик банка проводит логическую проверку соответствия полученных данных друг другу. Каждый банк определяет методы проверки самостоятельно. На основании профессионального суждения автор предлагает к использованию следующие способы проверки:

1. Соответствие динамики собственного капитала финансовым результатам фирмы за период. В случае если имеются данные на две отчетные даты, исследуются динамика и причины изменения собственного капитала. Собственный капитал на вторую дату в управленческом (анали-

тическом) балансе должен соответствовать собственному капиталу на первую дату, скорректированному на размер:

- полученной / изъятой прибыли;
- переоценки / выбытия основных средств;
- вложений собственников бизнеса;
- возврата неучтенной дебиторской задолженности;
- положительных / отрицательных курсовых разниц.

2. Поступление денежных средств от реализации в отчете о движении денежных средств (отчет о движении денежных средств, далее – ОДДС) должно соответствовать выручке от реализации (отчет о прибылях и убытках, далее – ОПиУ), скорректированной на изменение дебиторской задолженности (баланс, далее – ББ).

3. Расходование денежных средств за приобретение товаров и услуг (ОДДС) должно соответствовать себестоимости проданных товаров в ОПиУ, скорректированной на изменение товарных запасов (ББ) и изменение счетов к оплате (ББ).

4. Товаро-материальные запасы (далее – ТМЗ) (ББ) на вторую дату должны соответствовать ТМЗ на первую дату, скорректированным на закуп за период (ОДДС), себестоимость (ОПиУ), изменение счетов оплате и предоплаты (ББ).

5. Дебиторская задолженность на вторую дату (ББ) должна соответствовать дебиторской задолженности на первую дату (ББ), скорректированной на выручку за период (ОПиУ) за вычетом поступлений от операционной деятельности (ОДДС), а также с учетом предоплаты (ББ).

6. Кредиторская задолженность на вторую дату (ББ) должна соответствовать кредиторской задолженности на первую дату (ББ) с корректировкой на себестоимость за период (ОПиУ) за вычетом закупа за период (ОДДС), а также изменений предоплаты (ББ) и ТМЗ (ББ).

Отчетность, которую составляет эксперт для банка, включает в себя:

- баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- отчет и прогноз движения денежных средств.

На этом основании он сможет увидеть и «фотографию» бизнеса на момент выезда, и динамику его развития.

Особенностью малого бизнеса является невысокая доходность одного кредита в малом бизнесе, что делает необходимой скорейшую **автоматизацию анализа кредитоспособности** в банке. При этом необходим учет отраслевых особенностей малого бизнеса.

Учет отраслевой специфики не может проводиться в индивидуальном порядке под отдельных заемщиков. Определим основные общие характеристики отраслей, которые позволят их разделить:

- структура активов: преобладание постоянных или оборотных активов;
- доля собственного капитала: преобладание собственных или заемных средств;
- уровень ликвидности;
- уровень рентабельности;
- уровень оборачиваемости товаро-материальных запасов, дебиторской / кредиторской задолженности;
- длительность производственного / финансового цикла;

- наличие сезонных колебаний выручки.

Исходя из данных критериев выделен ряд отраслей, обладающих наиболее ярко выраженными особенностями: оптовая торговля, розничная торговля, строительство, производство, оказание услуг, сельское хозяйство.

В табл. 5 указаны характеристики, которые, как правило, свойственны большинству компаний, занятых в указанной отрасли.

Таблица 5

Основные отраслевые особенности (малый бизнес) (авторская разработка)

Отрасль	Критерий	Характеристики
Торговля	Структура активов	Оптовая торговля: Высокая доля товаро-материальных запасов. Значительные объемы дебиторской и кредиторской задолженности. Незначительная доля основных фондов (торговое, офисное оборудование), обычно недвижимость берется в аренду. Существенная величина краткосрочных кредитов (обычно для покрытия кассовых разрывов, расширения оборота) Розничная торговля: Высокая доля товаро-материальных запасов. Значительные объемы кредиторской задолженности. Отсутствие дебиторской задолженности. Характерна незначительная доля основных средств (в основном торговое и офисное оборудование)
	Доля собственного капитала	Оптовая торговля: Для предприятий данной отрасли возможна минимальная величина собственного капитала. (кроме случаев, когда недвижимость находится в собственности) Розничная торговля: Возможна минимальная величина собственного капитала
	Ликвидность	Высокая ликвидность активов
	Рентабельность	Оптовая торговля: Средняя рентабельность бизнеса Розничная торговля: Более высокие показатели рентабельности по сравнению с оптовой торговлей
	Оборачиваемость товаро-материальных запасов, дебиторской / кредиторской задолженности	Оптовая торговля: Средние показатели оборачиваемости. Розничная торговля: Более низкие показатели оборачиваемости, чем в оптовой торговле
	Длительность производственного / финансового цикла	Оптовая торговля: Средняя длительность цикла Розничная торговля: Короткий финансовый цикл
	Сезонные колебания выручки	Возможны (в зависимости от товара)

Отрасль	Критерий	Характеристики
Услуги	Структура активов	Значительная доля основных средств, с помощью которых компании осуществляют свою деятельность. Высокая доля дебиторской задолженности и несущественный объем кредиторской задолженностей. Если компания оказывает услуги физическим лицам (салон красоты, медицинские центры и т.д.), возможно отсутствие дебиторской задолженности и наличие значительного объема обязательств, включая кредиторскую задолженность, кредиты, займы (например, в случае покупки основных средств)
	Доля собственного капитала	Для предприятий данной отрасли возможна минимальная величина собственного капитала
	Ликвидность	Достаточно высокий уровень коэффициентов ликвидности
	Рентабельность	Достаточно высокий уровень коэффициентов эффективности
	Оборачиваемость товароматериальных запасов, дебиторской / кредиторской задолженности	Высокая оборачиваемость дебиторской задолженности, низкий уровень кредиторской задолженности и материальных запасов (оценка оборачиваемости не требуется)
	Длительность производственного / финансового цикла	Производственный цикл отсутствует, финансовый цикл короткий
	Сезонные колебания выручки	Возможно значительное влияние фактора сезонности на финансовые показатели.
Строительство	Структура активов	Наличие незавершенного строительства в числе прочих постоянных активов
	Доля собственного капитала	Возможна значительная доля заемных средств
	Ликвидность	Низкая
	Оборачиваемость товароматериальных запасов, дебиторской / кредиторской задолженности	Низкая
	Длительность производственного / финансового цикла	Длительный производственный и финансовый цикл, оплата за сданный объект осуществляется поэтапно. Выручка и себестоимость могут длительное время отсутствовать и быть отраженными только после сдачи объекта в эксплуатацию
	Сезонные колебания выручки	Возможно значительное влияние фактора сезонности на финансовые показатели
Производство	Структура активов	Отрасль является фондоемкой и материалоемкой. Высокая доля основных средств и товароматериальных запасов
	Доля собственного капитала	Значительная доля собственного капитала
	Ликвидность	Низкие коэффициенты оборачиваемости, невысокие коэффициенты ликвидности
	Рентабельность	Невысокие показатели рентабельности
	Оборачиваемость товароматериальных запасов, дебиторской / кредиторской задолженности	Возможны различные уровни оборачиваемости в зависимости от вида производимой продукции
	Длительность производственного / финансового цикла	Длительный производственный и финансовый цикл
	Сезонные колебания выручки	Возможно значительное влияние фактора сезонности на финансовые показатели

Отрасль	Критерий	Характеристики
Сельское хозяйство	Структура активов	Высокая доля основных средств (сельскохозяйственный транспорт, грузовой автотранспорт, оборудование)
	Доля собственного капитала	Возможна различная структура источников капитала в зависимости от политики региона в части субсидирования сельскохозяйственных производителей и иных факторов
	Ликвидность	Невысокие коэффициенты ликвидности
	Рентабельность	Низкие показатели рентабельности
	Оборачиваемость товароматериальных запасов, дебиторской / кредиторской задолженности	Низкие коэффициенты оборачиваемости, Наиболее низкие значения оборачиваемости запасов, что объясняется спецификой сельскохозяйственной продукции
	Длительность производственного / финансового цикла	Длительный производственный и финансовый цикл
	Сезонные колебания выручки	Значительное влияние климатических и природно-региональных особенностей. В силу сезонного характера самыми низкими относительными показателями являются коэффициенты оборачиваемости

Финансовый анализ малого бизнеса должен принимать во внимание указанные выше особенности. Если банк при оценке кредитоспособности и принимает во внимание отраслевые особенности бизнеса, риск некорректной оценки выявленных фактов возрастает. Например, если модель анализа кредитоспособности будет требовать высоких показателей оборачиваемости от всех предприятий, компаниям сфер строительства и сельского хозяйства получить кредит будет невозможно. Длительность производственного и финансового цикла влияет на период анализа показателей, которые рассматриваются в ходе оценки кредитоспособности: слишком длинный период приведет к нерационально большому количеству собираемой о предприятии информации, слишком короткий может исказить картину бизнеса заемщика.

Необходимой составляющей анализа кредитоспособности малого бизнеса является анализ качественных характеристик, который должен включать следующие факторы:

- Стабильность регионального рынка (оценивается при помощи средств массовой информации, данных от других клиентов отрасли – кроме потенциального заемщика).

- Уровень конкуренции. Предприятия малого бизнеса редко оказываются монополистами даже на локальных рынках, и заемщик должен четко называть отличия своего бизнеса от конкурентов.

- Доля заемщика на рынке.
- Степень диверсификации бизнеса.
- Управленческий опыт руководителя в малом бизнесе.
- Степень автоматизации учета и отчетности.

- Инвестиции компании в развитие, модернизацию.
- Ассортимент предлагаемых товаров и услуг.
- Ценовая политика организации.
- Степень зависимости от поставщиков.
- Степень зависимости от покупателей.
- Кредитная история собственников бизнеса и директора.
- Деловая репутация собственников и директора.

Необходимо проводить оценку целесообразности кредитования с помощью эффекта финансового рычага, что дает возможность проанализировать влияние выданного кредита на финансовые результаты предприятия. Необходимость такого расчета связана с тем, что владельцы бизнеса не всегда способны спрогнозировать такое влияние на бизнес. Анализ позволит заранее выявить заемщиков, у которых отсутствует интерес к погашению кредитов: если выдача кредита экономически необоснованна, вероятность мошенничества с кредитом повышается.

Предприятие малого бизнеса всегда крайне заинтересовано в повышении эффективности своей финансово-хозяйственной деятельности, что является важным условием выживания фирмы на рынке, а также увеличивает размер дивидендов ее собственников. Таким образом, при кредитовании для фирмы важно увеличить экономическую рентабельность активов и собственного капитала.

Предложенные уточнения методики оценки кредитоспособности заемщика позволят банку проводить более полную и качественную оценку кредитоспособности заемщика малого

бизнеса, обеспечить высокий уровень возвратности кредитов.

Анализ кредитоспособности малого бизнеса в банке требует отдельного подхода. Общие методики анализа, применяемые к корпоративным клиентам, не всегда являются эффективными в данном сегменте бизнеса. Учет всех его особенностей при помощи описанных выше методов позволит банку «захватить» клиентский сегмент, еще не до конца охваченный кредитованием. Для достижения успеха банку необходимо отвечать требованиям скорости, технологичности, гибкости и понимания бизнеса каждого из клиентов.

Список литературы

1. Белоглазова Г., Кроливецкая Л. Банковское дело. СПб.: Питер, 2004. 384 с.
2. Большие средства для малого бизнеса. URL: <http://raexpert.ru/editions/article58> (дата обращения: 24.08.2013).
3. Букирь М.Я. Кредитная работа в банке: методология и учет. М.: КНОРУС, ЦИПСИР, 2012. 240 с.
4. Герасимов Б., Лаута Ю., Герасимова Е. Качество методов оценки кредитоспособности оценки заемщика коммерческого банка. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2001. 126 с.
5. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ. М.: Юнити-Дана, 2009. С. 350. 431 с.
6. Ендовицкий Д.А., Бахтин К.В., Ковтун Д.В. Анализ кредитоспособности организации и группы компаний. М.: КНОРУС, 2012. 376 с.
7. Ендовицкий Д., Бочарова И. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика. М.: КНОРУС, 2005. 272 с.
8. Жариков В.В., Жарикова М.В., Евсейчев А.И. Управление кредитными рисками. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2009. 244 с.
9. Институциональные преобразования в экономике (сайт Федеральной службы государственной статистики). URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/# (дата обращения: 20.09.2013).
10. Колесникова В., Криловецкая М. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2003. 578 с.
11. Кому мил малый бизнес? Список банков, выдавших больше всего кредитов МСБ. URL: <http://properm.ru/bank/news/58627/> (дата обращения: 22.08.2013).
12. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: тотальный банкинг. URL: http://www.raexpert.ru/researches/banks/msb_total_banking/ (дата обращения: 20.08.2013).
13. Любушин Н.П. Экономический анализ. М.: Юнити, 2010. 575 с.
14. Нестеренко Ю.Н. Малый бизнес: тенденции и ориентиры развития в современной России. М.: Издательский центр РГГУ, 2007. 387 с.
15. Опарина Н.И. Использование скоринговых моделей для оценки кредитоспособности заемщика // Банковское кредитование. 2009. N 5. С. 32-33.
16. Роуз П.С. Банковский менеджмент. М.: Дело Лтд, 1995. 126 с.
17. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. М.: Юнити, 2006. 639 с.
18. Сведения о задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства. URL: http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=06&Year=2013&TypeID=302-20&pid=sors&sid=ITM_23304 (дата обращения: 23.08.2013).
19. Тавасиев А. Банковское дело. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 671 с.
20. Управленческая, но не черная. URL: <http://www.riskovik.com/riski/platezhnye/full/123/> (дата обращения: 20.08.2013).
21. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
22. Черненко А.Ф., Ильшева Н.Н., Башарина А.В. Финансовое положение и эффективность использования ресурсов предприятия. М.: Юнити-Дана, 2009. 207 с.
23. Юдина Л.Н. Управленческий учет и контроллинг. М.: Финансовый менеджмент, 2005. № 1. URL: <http://referent.mubint.ru/security/47/125314/1> (дата обращения: 15.08.2013).