

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.  
\_\_\_\_\_ И.А. Баев  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

Кредитование стартапов как инструмент развития малого бизнеса в России  
на примере ПАО Банк «ЗЕНИТ»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01.2017.406.ВКР

Руководитель работы,  
к.э.н., доцент кафедры  
\_\_\_\_\_ Ю.В. Бутрина  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

Автор работы,  
студент группы ЭУ–451  
\_\_\_\_\_ К.Р. Тарасова  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

Нормоконтролер,  
ст. преподаватель кафедры  
\_\_\_\_\_ И.А.Бочкарева  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

Челябинск 2017

## АННОТАЦИЯ

Тарасова К.Р. Кредитование стартапов как инструмент развития малого бизнеса в России на примере ПАО Банк Зенит Челябинск: ЮУрГУ, МН-451 2017. – 95с., 15 ил., 28 табл., библиографический список - 47

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью совершенствования кредитования стартапов как инструмента развития малого бизнеса на примере ПАО Банк ЗЕНИТ.

В качестве объекта исследования в выпускной квалификационной работе выступает ПАО Банк Зенит.

В качестве предмета исследования в выпускной квалификационной работе выступает организационно-экономический механизм кредитования стартапов как инструмента развития малого бизнеса.

Одним из ключевых условий развития российской экономики является создание возможностей для широкого доступа населения и хозяйствующих субъектов к финансово-кредитным ресурсам. Рынок кредитования является неотъемлемой составляющей экономической стабильности, важнейшим фактором ускорения роста российской экономики, обеспечения растущего спроса на качественные банковские услуги.

## ANNOTATION

Tarasova K. R. Lending to startups as a tool for the development of small business in Russia on the example of PJSC Bank Zenit Chelyabinsk: SUSU, MN-451 2017. – 95c., 15 ll., 28 tab., references - 47

Final qualifying work is done with the aim of improving lending to startups as a development tool for small business on the example of PJSC Bank ZENIT.

As the object of study in the final qualifying work is PJSC Bank Zenit.

As a subject of study in the final qualifying work is organizational-economic mechanism of lending to startups as a development tool for small businesses.

One of the key conditions for the development of the Russian economy is creating opportunities for broad access of population and economic entities to financial-credit resources. The lending market is an integral part of economic stability, a key factor in accelerating the growth of the Russian economy, meet the growing demand for quality banking services.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ СТАРТАПОВ .....	10
КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА .....	10
1.1 Особенности кредитования малого бизнеса .....	10
1.2 Кредитование стартапов .....	20
1.3 Проблемы кредитования стартапов.....	26
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БАНКА ЗЕНИТ.....	30
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика ПАО .....	30
Банк ЗЕНИТ .....	30
2.2 Анализ финансового состояния банка .....	38
2.3 Программы кредитования малого бизнеса в банке ЗЕНИТ .....	59
3 РАЗРАБОТКА КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА ДЛЯ КРЕДИТОВАНИЯ .....	66
СТАРТАПОВ .....	66
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	82
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	85
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	89
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	89
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	92

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы дипломной работы. Кредитование малого бизнеса на сегодняшний день играет важную роль в экономике страны.

В развитых странах это один из самых популярных видов банковских операций. В условиях рыночной экономики банковское кредитование является важным элементом построения денежно-кредитной политики государства.

Исходя из актуальности темы определяем объект работы. Объектом работы является ПАО Банк ЗЕНИТ.

Предметом данной работы является – кредитование стартапов как инструмент развития малого бизнеса. Актуальность объекта и предмета исследования позволили формулировать цель настоящей работы.

Цель – разработка кредитного продукта для кредитования стартапов в Банке ЗЕНИТ (ПАО).

Для достижения цели нужно решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические и нормативные аспекты кредитования малого бизнеса и кредитования стартапов;
- проанализировать финансовое состояние Банка ЗЕНИТ;
- разработать рекомендации по совершенствованию кредитных продуктов Банка.

Теоретическими аспектами настоящей работы послужили российских и зарубежных авторов.

Источниками информации для анализа послужила бухгалтерия, финансовая отчетность ПАО Банка ЗЕНИТ.

При выполнении работы использована специальная литература российских и зарубежных изданий, информация из периодической печати, официальные данные ПАО Банка ЗЕНИТ, инструктивные материалы Банка ЗЕНИТ, а также статистические материалы и финансовая отчетность Банка.

Работа состоит из трех глав. В первой главе дипломной работы рассмотрены основные понятия , условия, порядок предоставления кредита для малого бизнеса, и их нормативно-правовое регулирование.

Во второй главе раскрывается организация работы с кредитованием малого бизнеса, проведен анализ финансового состояния Банка, отражена динамика и структура кредитного продукта в Банке ЗЕНИТ (ПАО).

В третьей главе дипломной работы раскрывается проблемы кредитования стартапов и пути их решения.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ СТАРТАПОВ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

## 1.1 Особенности кредитования малого бизнеса

На данный момент времени в Российской Федерации полным ходом идет развитие рыночной экономики. Проведение различных реформ и совершенствование рыночных отношений, вызвали необходимость формирования и развития новых форм хозяйствования, в частности, предприятия малого и среднего бизнеса.

Финансово-кредитная поддержка является самой привлекательной для бизнеса, она включает прямые и гарантированные займы. Задача государства состоит в том, чтобы передать малым предприятиям финансовые, имущественные ресурсы, а так же чтобы на основе правовой и экономической базы, путем использования эффективных форм финансирования, помочь им выживать, создавать возможности роста и саморазвития на рынке [1].

Рассмотрим роль в рыночной экономике малого бизнеса в России и особенности. Малый бизнес экономического пространства каждого государства, и выполняет множество экономических и социальных задач. Проблема развития малых предприятий в последние годы привлекает внимание множества ученых и практиков. Особое внимание уделено возможным путям их решения на примере зарубежных стран.

Малый бизнес строится достаточно давно и экономически развитые страны уже ощутили эффективность предприятий, и научились решать различные проблемы, которые возникают у фирм, занимающихся предпринимательской деятельностью в небольших масштабах. Предприятия малого бизнеса обладают большими преимуществами, чем определяется их эффективность по сравнению с большими предприятиями, они обеспечивают потребности рынка той продукцией, которую крупным фирмам производить нецелесообразно. Малый бизнес способствует увеличению уровня занятости для широких слоев населения,

то есть способствует обеспечению новых рабочих мест, увеличивает размеры бюджетных поступлений, стимулирует научно – технический прогресс, создает ту среду предпринимательства, без которых невозможна рыночная экономика. Важная роль малых предприятий также проявляется в том, что они создают атмосферу конкуренции, которая способствует ожесточенной конкурентной борьбе за выживание на рынке. Фирмы непрерывно развиваются и приспосабливаются к текущим условиям рынка, чтобы прибыль доставалась именно им [1,2].

Малому бизнесу также свойственны недостатки такие как: более высокий уровень риска, а, следовательно, более неустойчивое положение предприятия на рынке, значительная зависимость маленьких фирм от более крупных, сложности в управлении собственным делом, низкий уровень компетентности руководителей. Существенные сложности возникают в получении дополнительных финансовых средств и кредитов.

Малый бизнес – это один из источников роста эффективности производства, прибавление на рынке нужных товаров и услуг, усиление жизненного уровня населения в современной экономике России. В настоящее время в России большое количество граждан занимаются предпринимательством, что дает значительный экономический и социальный результат. Но для многих людей открытие своего дела по-прежнему является чем-то необычайно сложным и для этого есть определенные причины. Это вызвано тем, что существует множество проблем развития малого бизнеса, с которыми сталкивается предприниматель.

Основные факторы, тормозящие развитие малого бизнеса. На первый план выходит проблема отсутствия единой правовой системы и проблема формирования собственной финансовой базы. Слабость финансовых ресурсов является основной проблемой для бизнеса.

Многие начинающие предприниматели сталкиваются с проблемой в получении кредита и нежеланием банков кредитовать. Условия кредитования для малого бизнеса в настоящий момент нельзя назвать выгодными.



Очередная проблема, с которой предприниматели сталкиваются на пути своего развития, сбыт продукции на рынке, организация рекламы, поиск новых клиентов и поставщиков. Возможным выходом для них может являться выставочно-ярмарочные мероприятия [3].

Еще одной проблемой для малого бизнеса является отсутствие квалифицированного персонала, т.к. для большей части активного населения такой вид деятельности кажется малоперспективным из-за нестабильности доходов, отсутствия социального пакета и т.п. Выход из сложившейся ситуации это повышение квалификации собственного персонала, проведение различных семинаров, тренингов, круглых столов, внедрение системы дистанционного обучения, реализация различных программ для привлечения молодых специалистов в сферу малого предпринимательства.

Проблема недостатка нежилых помещений испытывают как начинающие предприниматели, которые собрались открыть собственное дело, так и успешные предприятия [4].

Помимо этого к сдерживающим факторам развития малого бизнеса относится: несовершенство в действующей административно - разрешительной и контрольной практике, отсталость производственной и рыночной инфраструктуры, недостаток специализированного оборудования, дефицитность информационной базы.

С налогообложением проблемы решаются путем многократного пересмотра и внесения изменений в Налоговый кодекс РФ. Главным инструментом государственной поддержки малым предприятиям может стать система государственных заказов. Эта форма отношений позволяет обеспечить малому бизнесу:

- гарантированный рынок сбыта;
- ускорить процесс накопления капитала;
- расширить производственные мощности;
- укрепить конкурентоспособность;
- модернизировать оборудование др.

Совершенствование малого и среднего бизнеса имеет огромное значение для национальной экономики РФ, т.к. малое предпринимательство как неотъемлемый элемент конкурентного механизма обладает более гибкой, эффективной формой хозяйствования. Главные преимущества малого бизнеса – небольшие сроки окупаемости инвестиций, способность гибко и мгновенно реагировать на изменения обстановки на рынке, быстрая оборачиваемость ресурсов и т.д [4].

Общеустановленной и доступной формой привлечения финансовых средств является получение банковского займа по кредитному договору. По данным Минэкономразвития РФ, потребность малых предприятий в кредитах оценивается в 30 млрд долл. ежегодно, а удовлетворяется лишь на 10-15 %. Весь объем предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства в России 2016 года составил 5,9 трлн руб., что на 0,9 % меньше, чем за прошлого год . Потребность стабильного и устойчивого развития малого бизнеса связано следующими преимуществами в данной сфере: гибкость и устойчивость к внешним изменениям, основной источник налоговых поступлений, создание новых рабочих мест, социальная стабилизация общества, создание дополнительного спроса на оборудование, материалы и сырье. Кризисные установки в российской экономике с конца 2014 года и начала 2015 года были связаны с введенными санкциями, падением курса рубля, ростом ключевой банковской ставки, снижением кредитного рейтинга, ростом вывоза капитала. Резкий скачок ключевой ставки способствовал пересмотру кредитной политики многих банков, некоторые банки приостановили кредитование бизнеса.

Потенциал малого бизнеса в России за последний период времени остался неиспользованным, т.к. имеющиеся законодательные условия затормаживают его рост. Большая налоговая нагрузка и рост страховых взносов способствовали «заморозке» их деятельности или уходу в нелегальную сферу. В сложившихся условиях запрета ввоза продуктов из некоторых стран перед российскими предпринимателями открываются новые рыночные возможности. Соответственно, для перенаправления своей деятельности или же для открытия нового бизнеса, появляется потребность в денежных средствах, что способствует

росту спроса на банковские кредиты. Малые предприятия редко оказываются в состоянии предоставить надежное обеспечение займа. Решающими факторами выдачи кредитов будут являться устойчивое функционирование предприятия, хорошая кредитная история и перспективность деятельности, которой оно занимается [5].

Недостаток открытых источников финансирования производственной деятельности, а также кредитных ресурсов, не стоит считать главной причиной, мешающей развитию российского предпринимательства. Неблагоприятно сказывается неустойчивая экономическая и финансовая обстановка, высокий уровень инфляции, процентных ставок, упадок производства реального сектора экономики, дефект правовой базы. Не менее важный фактор – не высокий уровень организационно-экономических и правовых познание предпринимателей и небезупречного механизма государственной поддержки малого бизнеса. Но с помощью дополнительного финансирования, в том числе за счет заемных средств, можно смягчить негативное влияние этих факторов.

Обеспечение потребности малого бизнеса в кредите является предпосылкой формирования современной модели. В рейтинге проблем связанных с кредитованием малого бизнеса впереди оказалось снижение прозрачности заемщиков. Многие фирмы для того, чтобы уйти от налогов утаивают реальные масштабы деятельности. Официальная отчетность, является базой для оценки кредитоспособности заемщика, которая позволяет сделать выводы о реальном финансовом состоянии заемщика.

Отсутствие ликвидного залогового обеспечения большая часть которого могут предложить малые предприятия – залог товара в обороте. Это говорит о том, что огромная часть малых фирм заняты в области торговли. Чаще всего залогом выступают товары массового спроса. Только малое количество предприятий имеют недвижимость или же новое технологическое оборудование. Банки не готовы нести более высокие риски, им выгоднее кредитовать крупные предприятия, которые в качестве активов имеют недвижимость.

Существуют также и другие причины, например, короткая кредитная история или ее полное отсутствие. Малый бизнес в стране существует менее трех десятков лет, поэтому не всегда можно прояснить кредитную историю заёмщика и его репутацию. С начала 2015 г. устойчивыми темпами развивается сегмент микрофинансовых услуг для обслуживания малого бизнеса. Такая тенденция объясняется следующими факторами: малое кредитование позволяет получить денежные средства быстро и с минимальным набором документов. Отметим, что рынок микрофинансирования является относительно перспективным и в кризисные времена является более привлекательным, чем рынок стандартных банковских кредитов. Его устойчивость обусловлена ростом большим количеством отказов банков в выдаче кредитов в связи со снижением рискованности кредитных портфелей. В таких условиях программы микрофинансирования являются оптимальным решением для текущего финансирования оборотных средств малого бизнеса [6].

Доступность кредитных ресурсов – одно из важных условий развития экономики. Банки являются реальным механизмом вливания средств в экономику через кредитование малого бизнеса, а также контролером целевого их использования. Кредитование является рыночным фактором, создающие условия финансирование тех отраслей экономики, в которых общество имеет большую потребность.

Главные причины недоступности кредитов для предприятий малого бизнеса: не знание о субъектах возможности использования в бизнесе банковских продуктов вообще и кредитов в частности; - высокие процентные ставки по кредитам и несовершенство банковской процедуры; - отсутствие кредитования вновь созданных предприятий; - неразвитый рынок лизинга и недостаточное внимание лизинговых компаний к малому бизнесу . Банки не должны поддаваться стереотипам относительно кредитования предприятий малого бизнеса. Банки должны оценивать риски отдельно для каждого клиента. Так же по мнению экспертов, сектор нуждается в посредниках между предприятиями и банками.

Посредниками могут выступать бухгалтеры, которые разбираются в вопросах получения банковских кредитов и нюансах функционирования малого бизнеса.

В частности в решении финансово-кредитных проблем малого предпринимательства в мировой практике важная роль отводится государству, основная задача которой – способствовать его развитию, стимулируя различные формы и методы государственной и негосударственной поддержки.

Рынок кредитования МСБ сокращается третий год подряд. Объем выданных кредитов МСБ за 2016 год упал на 3%, до 5,3 трлн рублей, а размер кредитного портфеля – на 9% до минимального с 2013 года уровня в 4,5 трлн рублей. Избежать еще большего падения помогла активизация выдач банками из топ-30, когда остальные участники сокращали кредитование из-за высоких рисков. На протяжении 2016 года доля просроченной задолженности в портфеле держалась на уровне рекордных 14–15%. В 2017 году, по базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), объем портфеля МСБ покажет рост на 5% благодаря программам льготного кредитования МСБ и стабилизации экономики. Сокращение объема выданных кредитов МСБ в 2016 году замедлилось, показав снижение на 3% против 28% по итогам 2015 года. Удержать рынок от еще большего падения позволило наращивание кредитных выдач банками из топ-30 по активам. Снижение процентных ставок способствовало росту спроса на заемные ресурсы со стороны предпринимателей: число заявок на кредит увеличилось почти в 1,5 раза по сравнению с данными за 2015 год.

Однако финансовое положение МСБ не улучшилось, и банки по-прежнему консервативны: количество фактически заключенных кредитных договоров сократилось на 2%. В результате по итогам года портфель кредитов МСБ показал сильнейшее за три года снижение – на 9%, до 4,5 трлн рублей. Кроме того, столь негативная динамика обусловлена краткосрочной структурой кредитования, а также сокращением и переоценкой объема валютных ссуд.

Крупнейшие банки восстановили свои позиции на рынке МСБ. Если в 2015 году наблюдалось укрепление на рынке небольших и средних игроков, то в 2016 году крупные банки вернули свои позиции. За 2016 год банки из топ-30

увеличили объем выдач на 19%, а остальные, напротив, сократили на 22%. В совокупных выдачах доля банков из топ-30 по активам выросла на 10,3 п. п., до 56,8%, ранее данный показатель не превышал 53,2% (максимум отмечен в 2013 году). Рост объема выданных кредитов не удержал портфели крупных банков от сокращения. При этом портфель кредитов 30 крупнейших банков сократился лишь на 3% против сжатия на 15% у остальных. Лидером по размеру кредитного портфеля МСБ остается Сбербанк, второе место занял Россельхозбанк, третье – ВТБ 24 [20].

В 2016 году доля просроченной задолженности в портфеле МСБ вновь побил рекорд. На 01.01.2017 доля просроченной задолженности по кредитам МСБ составила 14,2%. При этом на отдельные даты 2016 года уровень просрочки превышал 15%, что является максимальным уровнем с начала публикации статистики Банком России (01.04.2009). Однако если в 2015 году повышение уровня проблемных кредитов было связано с ростом объема просроченной задолженности, то в 2016-м величина просрочки в абсолютном выражении показала снижение на 5%, а ее рост в относительном выражении был вызван значительным сжатием самого портфеля. При этом крупные банки, имеющие возможность привлечь качественных заемщиков в связи с более выгодными условиями кредитования, отразили несущественное ухудшение качества портфеля (+0,3 п. п., до 13,3%), в то время как остальные участники показали результат хуже (+1,1%, до 15,6%).

Развитие рынка в 2017 году будет определяться реализацией мер государственной поддержки, динамикой ключевой ставки и адаптацией банков к введению норматива Н25. Снижение ключевой ставки в 2017 году позволит банкам улучшать предложения по кредитным продуктам, в том числе по кредитам МСБ. Помимо понижающей динамики ключевой ставки поддержку рынку окажет программа по стимулированию кредитования МСБ «Шесть с половиной». Повысить доступность банковского кредитования для МСБ также сможет развитие механизмов гарантийной поддержки предпринимателей через Корпорацию МСП и Национальную гарантийную систему. Кроме того,

ожидаемое смягчение критериев применения пониженных коэффициентов риска по кредитам. МСБ повысит интерес банков к финансированию небольших и средних компаний. На динамику кредитного портфеля может оказать влияние также дробление банками крупных кредитов на ссуды нескольким техническим компаниям в целях снижения норматива Н25.

Согласно базовому прогнозу РАЕХ (Эксперт РА), по итогам 2017 года кредитный портфель МСБ вырастет на 5% и составит около 4,7 трлн рублей. Сценарий базового прогноза предполагает отсутствие новых макроэкономических шоков, аналогичных декабрю 2014-го, среднегодовую цену на нефть марки Brent в 50 долларов США за баррель, замедление инфляции до 4,5–5% и снижение ключевой ставки на 1–1,5 п. п., до 8,5–9. Доля просроченной задолженности по кредитам МСБ останется на высоком уровне и составит на 01.01.2018 порядка 12–13%. Негативный прогноз агентства предполагает снижение среднегодовой цены на нефть до 40 долларов за баррель, уровень инфляции 7–8%, ключевой ставки – 10% и выше. При реализации негативного сценария доля просрочки может увеличиться до 16% на 01.01.2018. В результате объем кредитных выдач МСБ продолжит сжиматься, а величина кредитного портфеля снизится на 5%, до 4,2 трлн рублей [25].

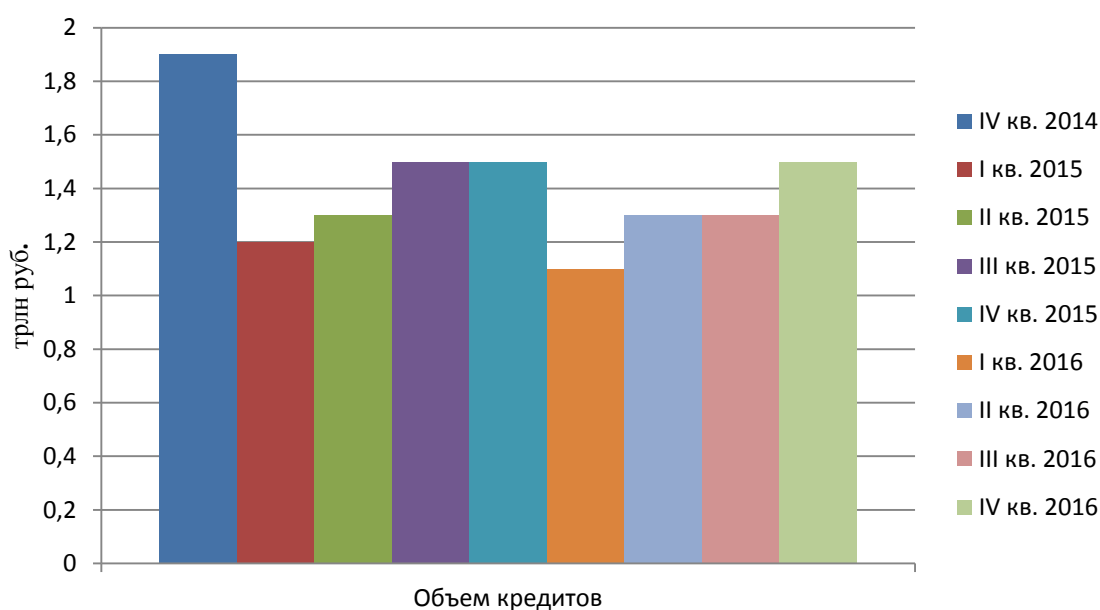


Рисунок 1.1 – Объем кредитов, выданных субъектам МСБ за квартал

Рассмотрим темпы прироста объема кредитов на рисунке 1.2

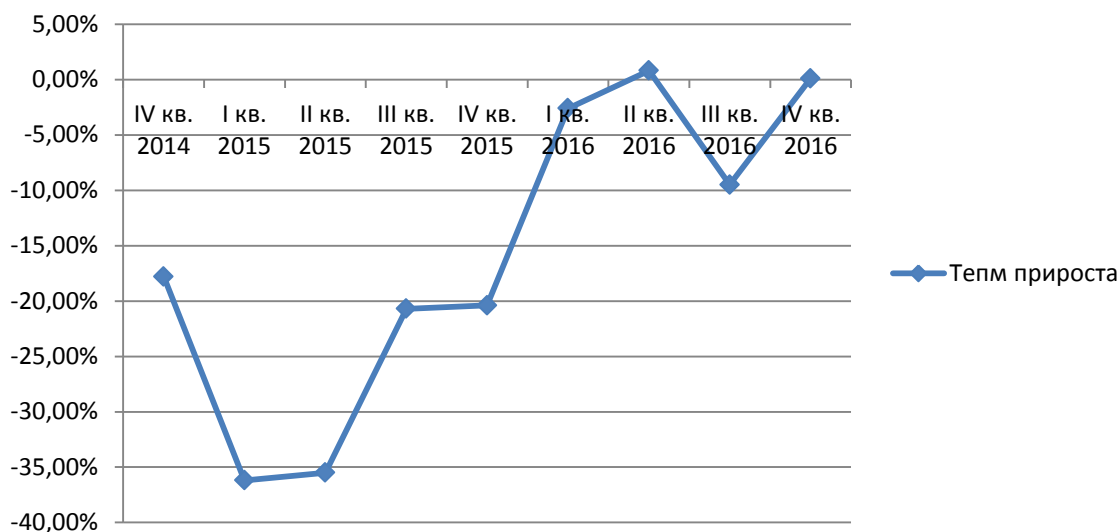


Рисунок 1.2 – Темп прироста объема кредитов, выданных субъектам МСБ за квартал

Рассмотрим сокращение кредитного портфеля МСБ на рисунке 1.3

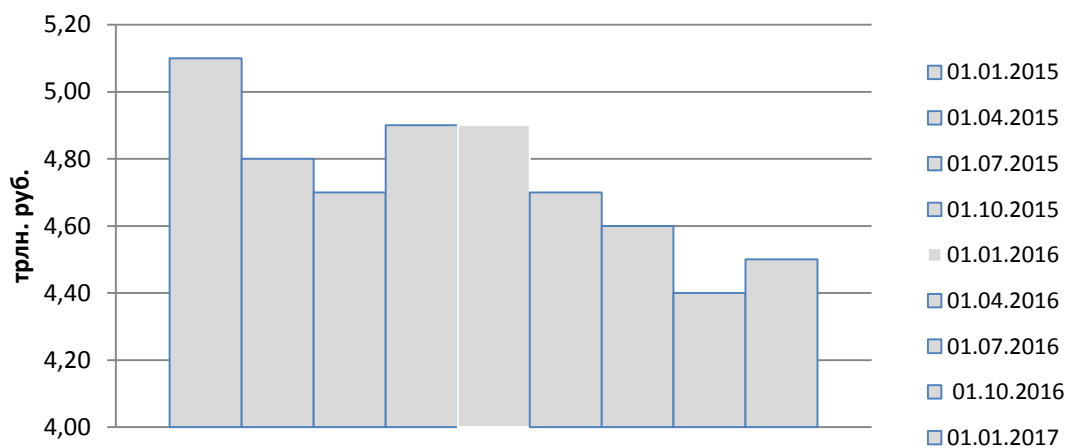


Рисунок 1.3 – Объем кредитного портфеля МСБ

По данным Росстата сравнительного анализа основных показателей деятельности малых предприятий: Количество действующих, приостановивших и не начавших деятельность предприятий, 2241,7 тыс. единиц (из них действующих 1467,5 тыс.ед.)



Выручка от реализации товаров (работ, услуг) (без НДС, акцизов и других аналогичных обязательных платежей), 54647,8 млрд. руб.

Количество замещённых рабочих мест, 1348,3 тыс.

Рассмотрим основные показатели субъектов малого бизнеса.

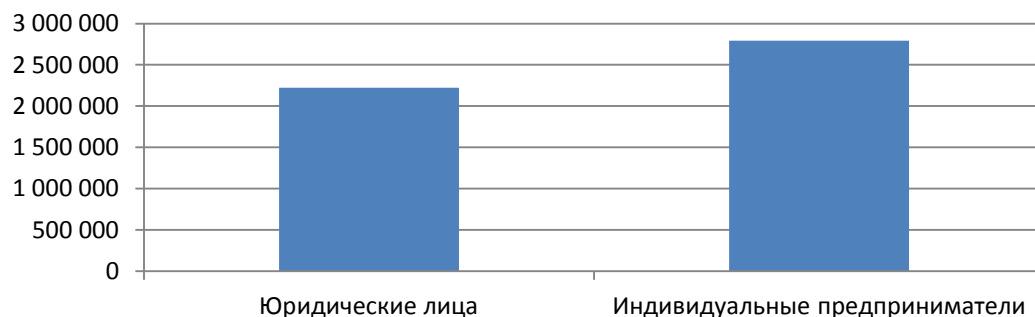


Рисунок 1.4 – Количество субъектов малого предпринимательства за 2015 год в миллиардах рублей.

## 1.2 Кредитование стартапов

Стартап – это новый бизнес проект, который создается с целью извлечения прибыли с этого проекта после его развития. Отличительная черта стартапов идея которых должна быть оригинальной, а не копироваться с уже созданных проектов.

Таблица 1 – Классификация стратегий развития стартапов

1) Волна – создание принципиально новой сферы экономической деятельности
2) Появление нового продукта в новой категории продуктов
3) Появление продуктов в уже существующей категории продукта
4) Трансформация цепочки добавленной стоимости
5) Исследовательская деятельность или открытие нового знания
6) Слияние или поглощение существующих игроков на рынке для реализации эффекта масштаба
7) Реализация преимуществ от изменения регулирующих норм или государственной политики

Многие банки не желают оформлять кредиты малым предприятиям из-за высоких рисков и накладных расходов, которые могут быть повлечены. Такие условия как высокие процентные ставки, наличие залогового имущества, поручительство других лиц уменьшают долю предпринимателей, которым банки предоставляют кредит.

В основном, отсутствие у малых предприятий необходимого обеспечения и кредитной истории и являются причинами отказов банка. Поэтому большое количество предпринимателей не получают нужные им дополнительные средства, что значительно замедляет их деятельность [8].

Больше возможностей в области кредитования и страхования, снижение Центральным банком стоимости целевых кредитов для банков, обслуживающих малый бизнес, значительно бы повысило удовлетворенность в спросе на получение кредитов и займов, оказало бы реальную помощь малому бизнесу, а также послужило бы стимулом для открытия новых малых предприятий .

В последние несколько десятилетий рынок наполнился стартапами – молодыми инновационными компаниями возрастом до 3 лет. Стартапом называют компанию, только что появившуюся на рынке и находящуюся в начальной стадии развития, которая вводит новый продукт на уже существующий или новый рынок, либо сегментирует рынок, создавая новую нишу.

Таким образом, стартап удовлетворяет всем критериям проекта: в ограниченное время с ограниченными ресурсами создается новый, уникальный продукт или услуга. Наблюдаемая популярность стартапов объясняется многими причинами. Одной из них является увеличение количества венчурных фондов в России [9].

Одной из главных проблем стартапов, которая ведет к провалу и случается, как правило, на начальном этапе проекта в эксплуатацию, продукта в производство или запуска предоставления услуги, является нехватка финансирования и неспособность его привлечь. Для типовых и классических проектов в качестве главных источников финансирования выступают банки,

инвесторы, акционеры, держатели ценных бумаг и фонды. Выделяют три типа финансирования:

- долговое финансирование: кредит/займ или публичное долговое
- финансирование (выпуск облигаций) вхождение в капитал: покупка доли и вхождение в акционерный
- капитал имущественный взнос (материальные и нематериальные активы)

Для реализации определенных типов проектов возможно финансирование в форме субсидий и грантов из средств фондов.

Основной характеристикой стартапа – является наличие потенциала для стремительного развития, которое достигается созданием новых сегментов рынка или предложением исключительно оригинальных, инновационных товаров или услуг. Элементами любого стартапа являются однозначно новая бизнес-идея, разработанный под нее бизнес-план и определенный источник финансирования. Практически каждый стартап характеризуется инновационностью, стремительным темпом развития и не маленьким риском банкротства.

Для успешного развития стартапа очень важно найти источники его финансирования, особенно на начальной стадии развития. На данный момент, всего лишь 10-15% от общего количества российских стартапов специалисты могут назвать удачными. Очевидно, что венчурный рынок в России находится в стадии развития [2].

Государством были сделаны определенные шаги по привлечению и повышению интереса частных инвесторов к инновационным компаниям на начальных стадиях развития. Так же, существует не мало проблем, замедляющих развитие данного рынка. По словам экспертов, инновационные продукты чаще всего имеют направленность на локальный рынок.

В сложившейся ситуации государству следует быть активным потребителем инновационных продуктов, обеспечивая спрос на них и подавая пример другим участникам внутреннего рынка. Еще одна не мало важная сторона касающаяся инструментов государственного финансирования инноваций, в том числе и в ИТ-сфере. Понемногу их следует переводить в формат государственно-частного

партнерства, так как в чистом виде они не так эффективны. Стартапам требуется экспертная оценка и поддержка, на начальном этапе государство может, субсидировать различные элементы инфраструктуры: технопарки, акселераторы, бизнес-инкубаторы [2,22].

Стартапам же пора выходить на международный рынок. Создавая продукты для изначально небольшого, локального рынка, российские разработки не смогут интегрироваться в международную инновационно-венчурную экосистему, а значит, лишаются шанса получить большой объем иностранных инвестиций. Начиная с 2000 года в РФ венчурным инвестированием занималось исключительно государство. С 2013 года произошли изменения и уже насчитывалось около 170 венчурных сделок. Однако в 2016 году в России насчитывается 184 частных венчурных фондов, при этом доля в инвестициях главного государственного института развития – Российской венчурной компании – уменьшилась до 29%. Основной причиной снижения стало уменьшение среднего размера сделок 1,1 млн. Существенное давление на российский венчурный рынок в 2016 году оказал общий спад деловой активности, неопределенность прогнозов показателей и обесценивания рубля [11].

В большинстве случаев, основным источником финансирования предпринимательской деятельности, в том числе стартапов, в странах с развитой экономикой являются кредитные учреждения. Государство, в свою очередь, создает условия, когда нагрузка на предпринимателей минимизируется, а для банков кредитование стартапов становится рентабельным видом бизнеса. Однако государство должно принимать определенные меры по поддержке и стимулированию предпринимательской деятельности именно это и делается в США и странах Евросоюза.

Финансирование, в случае беспроцентных займах и грантах, и о кредитовании предприятий малого бизнеса, должно действовать по схеме: предприятие (в том числе собственники) – банк. Когда идет речь о программах госгарантий, обеспечения и поручительств в цепочку добавляется государство.

Все остальное это определенное прямое вмешательство во взаимоотношения нескольких контрагентов нарушает рыночную систему.

Что касается штатов политическая сторона в развитии малого бизнеса реализует Администрация малого бизнеса (АМБ), которая подведомственна только президенту и конгрессу. По одной из основных программ, реализуемых АМБ, стартапы имеют возможность получить кредит в том случае, когда они не могут оформить кредит по обычной схеме. Данная программа предоставления государственных гарантий получила название «7а» – по номеру формы заявки. Гарантии АМБ предоставляются до 75–80% от суммы кредита. Самым привлекательным являются сроки возврата кредита – до 10 лет на пополнение оборотных средств и до 25 лет на инвестиционные цели. В странах ЕС разработка общенациональных систем поддержки малого бизнеса входят в компетенцию федеральных властей. Основные мероприятия осуществляются на уровне регионов. Не высокое использование банковского кредита российскими субъектами малого бизнеса. Кредитование начинающего малого бизнеса как инструмент развития этого сегмента стоит рассматривать с трех сторон:

- 1 сами субъекты малого предпринимательства – как потребители услуги;
- 2 государство – как посредник;
- 3 банки – как поставщики услуг кредитования [14].

На данный период времени в нашей стране остается низким спрос уже действующих малых предприятий на банковское кредитование. Мнение экспертов в оценке потенциальной емкости рынка кредитования малого бизнеса сходятся в диапазоне 25–30 млрд долл. в год. Банки готовы удовлетворить лишь одну пятую часть. Главными причинами такого низкого использования банковского кредита на открытие и развитие собственного бизнеса стали нежелание предпринимателей связываться с банками, так как длительных сроков рассмотрения заявки и отсутствие программы кредитования начинающегося бизнеса, в принципе. Увеличение активности в кредитовании малого бизнеса как со стороны спроса, так и со стороны предложения возрастает. Это обычный процесс после спада в рыночной экономике [11,12].

В процессе улучшения экономической среды можно ожидать еще большее увеличение числа граждан, которые будут настроены на организацию собственной предпринимательской деятельности. Что касается банков, то основным сдерживающим фактором их кредитной работы являются риски. Грамотное управление рисками позволяет банкам выстраивать долгосрочную наилучшую стратегию работы, оперативно балансировать и снижать риски по операциям в кризисных ситуациях. В нынешнее время количество банков, имеющих программы кредитования начинающих предпринимателей очень мало. Банки попросту остерегаются кредитовать стартапы малого бизнеса. Так как риски невозврата по оценке российских банков высокие, отсюда и большой резерв. Оценить финансовое положение по стандартной технологии невозможно, с обеспечением у будущих предпринимателей тоже проблемы. Часть рисков банков при кредитовании стартапов можно снять, подключив государство как вспомогательный ресурс. Главным основанием для выдачи кредита должна являться платежеспособность заемщика – в данном случае будущая.

Существует прямая взаимосвязь между качеством финансового анализа предприятий малого бизнеса и долей просроченной задолженности на балансе банка. Ставки на то, что заемщик рассчитается с долгом, потому что в залоге квартира, коммерческая недвижимость либо иное обеспечение, мягко говоря не сыграли. Таким образом, на рост просроченной задолженности, как следствие ухудшения финансового положения должников (временного/долговременного) обеспеченность кредита никак не повлияла. Решение проблемы: госрегулирование и финансовый анализ начинающих предпринимателей, чтобы избежать повторения ситуации, когда требования банков по выполнению части обязательств за заемщиков в массовом порядке предъявлялись в соответствующие государственные фонды содействия кредитованию. Определенно, анализ проекта построения бизнеса гораздо сложнее анализа действующего кредитования и расчета его платежеспособности. Расчет по действующему предприятию выстраивается на анализе прошлого периода (до года) и построении будущего денежного потока и отчета о прибылях и убытках с учетом вливания в оборот

запрашиваемой суммы кредитования. Банки кредитуют новые проекты (инвестиционное кредитование), свежие направления работы уже действующего, с устойчивым финансовым положением, предприятия. Здесь оценка похожа - как правило, платежеспособность оценивается на основе уже имеющегося бизнеса, а также приводится общий прогноз доходов от нового направления.

Однако, кризисные явления 2008–2009 гг. выявили пробелы в кредитном процессе. Так, большинство просроченных кредитов было образовано за счет либо неверной оценки текущего состояния бизнеса, либо отсутствием должного мониторинга [16].

### 1.3 Проблемы кредитования стартапов

Поиск финансов на открытие предприятия в основном начинается с родственников и знакомых, это действительно один из самых надежных и выгодных способов, так как деньги можно получить без процентов (или с минимальным процентом), без оформления документов и в течение не длительного периода времени.

Еще одним способом приобретения средств на открытие бизнеса являются различные специализированные центры поддержки, которые зачастую получают крупные банковские кредиты и самостоятельно могут кредитовать начинающих предпринимателей. Такие организации имеются практически в каждом городе, при этом они самостоятельно отбирают кандидатов на финансирование на основании жестких критериев – четкий и грамотный бизнес-план, все нужные документы и самое основное обоснование рентабельности будущего проекта. Чаще всего кредиты выдаются для запуска предприятия по производству, торговле или услугам, при этом процентная ставка несколько превышает банковскую [9].

Кредитованием стартапов занимается также и организация «ОПОРА РОССИИ» – союз предпринимателей, она оказывает поддержку малому и среднему бизнесу при содействии государства. Данная организация кредитует

только перспективные и высокорентабельные проекты, при этом размер кредита может достигать вплоть до 70% от необходимой для стартапа суммы.

Отбор участников на выдачу кредитов осуществляется на конкурсной основе, где все они предоставляют подробный бизнес-план и расчеты, подтверждающие рентабельность будущего дела. Причем из 50 перспективных предложений кредитуются всего один или два самых выгодных проекта.

Часто банковские кредиты под стартапы рассматриваются бизнесменами как наименее предпочтительный способ получения денежных средств на создание бизнеса. И причина этого не только высокие процентные ставки, сколько сложность и длительность получения кредита. Дело в том, что банки с большой неохотой выдают кредиты молодым и не оформившимся предприятиям, так как велики риски невозврата денежных средств. Намного больше шансов получить кредит у компаний малого и среднего бизнеса, которые функционируют как минимум 3-6 месяцев.

Чтобы получить банковский кредит на открытие нового бизнеса, для этого нужно предоставить бизнес-план нового проекта и самое главное – гарантии возврата денежных средств. В качестве гаранта может выступать залог или поручитель. Самым действенным является залог недвижимого имущества, благодаря ему банковские структуры намного охотней идут на сотрудничество и выдают большие суммы кредита.

Что касается времени рассмотрения запроса и оформления документов значительно сокращаются по сравнению с другими гарантиями и составляет 5-7 дней, обычно – не менее 30 дней. Такую особенность банковского кредитования малого бизнеса можно понять, ведь банки хотят себя обезопасить от рисков невозврата, поскольку процент убытка по данному направлению (кредитованию стартапов) довольно высок. По этой же причине процентные ставки на кредиты начинающим предпринимателям несколько выше, чем подобные показатели для развивающегося малого и среднего бизнеса [10,11].

Существует еще один вариант получения банковского кредита под стартап поручительство солидной и рентабельной компании, которая может в случае



банкротства или провала кредитуемого бизнеса вернуть банку всю сумму выданных ранее финансовых средств. Практически при любом виде банковского кредитования поручитель является основным элементом организационного процесса, но при оформлении кредита под стартап, поручитель влияет не только на вероятность выдачи денежных средств, но и на их сумму. Поручителем может выступить и сам предприниматель, нуждающийся в деньгах, но для этого он должен иметь еще один бизнес, причем довольно рентабельный.

Однако оформление банковского кредита имеет массу тонкостей и нюансов, которые могут оказать значительное влияние на формирование окончательного решения банковскими структурами. При оформлении кредита под стартап таких моментов не мало. Например, в заявлении присутствует графа, куда нужно вписать объём собственных средств, имеющихся у предпринимателя. При этом указано, что заполнять эту графу не обязательно. Важно что, в случае если сумма собственных средств не указана или она меньше определенного уровня, то банк с большой долей вероятности откажет в оформлении кредита. Это всего лишь частный пример, на практике таких «подводных камней» довольно много. Для того чтобы верно оформить все документы и увеличить свой шанс на получение банковского кредита под стартап можно обратиться в специальные кредитные агентства. Профессиональные финансисты сделают процедуру оформления проще и увеличат ваши шансы на положительный исход дела, хотя стоимость их услуг не маленькая от 8 до 15% от суммы кредита [7].

Кредитование стартапов является одним из составляющих направлений в области государственной поддержки малого бизнеса в России. Конечно на практике поддержка в большей степени номинальна. Банки опасаются выдавать кредит начинающим бизнесменам из-за высокого риска невозврата, который составляет около 30%. Чтобы погасить возможные риски, банковские структуры поднимают процентные ставки и сокращают количество подобных кредитов. Начинающим предпринимателям в свою очередь очень сложно получить банковский кредит и очень проблематично его выплачивать.

Получается своего рода замкнутый круг, который без вмешательства государства просто не может разрешиться. В Европе получить кредит для открытия малого бизнеса гораздо проще благодаря активному государственному содействию. При этом размер кредита составляет от 50 до 80% от общей суммы стартапа. Нашей стране до подобного благополучия еще далеко, хотя некоторые аналитики прогнозируют, что уже в ближайшем будущем из-за нарастающей конкуренции кредитование стартапов малого бизнеса получит развитие.

Очень популярный способ финансирования – кредитование. Причина его особенности, не в том, что он самый хороший или выгодный, а в том, что банковский кредит зачастую является единственным способом получить большую сумму денег.

Банки желаннее всего выдают кредиты под существенный залог, подлежащий адекватной оценке, например недвижимость. Существует и беззалоговое кредитования, но процент по кредиту будет выше. Так или иначе, следует понимать, что российские банки хоть и кредитуют бизнес, практически всегда требуют оформление договора поручительства, то есть, если происходит банкротство, собственник бизнеса продолжает платить по его долгам. Другая проблема существует крайне низкий процент российских банков, которые в принципе готовы кредитовать стартапы. В первую очередь, это связано с невысоким процентом стартапов, которые в результате становятся прибыльными, то есть такие кредиты являются рискованными для банков. На Западе банки кредитуют стартапы гораздо охотнее, а многие банки даже имеют специальные программы такого рода с очень привлекательными условиями, например с выплатой тела кредита в конце срока. В России пока что специальная программа такого рода есть только у Сбербанка и, судя по всему, получить такой кредит очень непросто. Ситуация может быть легко исправлена при некотором вмешательстве государства. Например, в ряде европейских стран государство часто выступает поручителем перед банком по кредитам. Однако в России государственная поддержка малого предпринимательства пока не достигла такого уровня [6,7,12].

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БАНКА ЗЕНИТ

### 2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика ПАО

#### Банк ЗЕНИТ

Банк ЗЕНИТ учрежден в декабре 1994 года Академией народного хозяйства при Правительстве РФ, нефтяной компанией «Татнефть» и рядом других юридических лиц. С 2005 по 2015 гг. Председателем Совета директоров являлся один из основателей Банка Алексей Аркадьевич Соколов. С мая 2015 года Председателем Совета директоров Банка является Генеральный директор, Председатель Правления ОАО "Татнефть" им. В.Д. Шашина Наиль Ульфатович Маганов. Должность Председателя Правления с 2005 года занимает Кирилл Олегович Шпигун.

Банковская группа ЗЕНИТ образована в 2005 году в результате покупки Банком ЗЕНИТ контрольного пакета акций АБ «Девон-Кредит» (ОАО). «Девон-Кредит» - один из лидеров рынка розничных и корпоративных банковских услуг в Республике Татарстан.

В 2007 году в Банковскую группу вошли ОАО «Липецккомбанк» и ООО КБ «СочиГазпромбанк» (в настоящее время АО Банк ЗЕНИТ Сочи). В декабре 2008 года в состав Группы был включен ОАО «Спиритбанк», в настоящее время ПАО «Спиритбанк» (Тула).

В соответствии с консолидированной отчетностью Банковской группы по стандартам МСФО банковских услуг своим клиентам по следующим направлениям: комплексные услуги корпоративным клиентам, розничные услуги частным клиентам, услуги инвестиционного банка, межбанковский бизнес, за 2013 г., капитал первого уровня составил 28,7 млрд рублей, активы – 299,9 млрд рублей.

Банковская группа ЗЕНИТ представлена в 27 из 85 регионов Российской Федерации, собственная сеть продаж на 01.07.2014 года насчитывает 168 точки. Группа предоставляет полный спектр услуг [24].

Немало важным направлением деятельности является комплексное обслуживание корпоративных клиентов. Банк ЗЕНИТ активно занимается разработкой и продвижением розничных услуг и предлагает своим клиентам - физическим лицам - полный спектр банковских программ: вклады, ипотечные, потребительские и автокредиты, банковские карты, сейфовые ячейки.

Банк также занимает сильные позиции на рынке инвестиционных услуг и частных инвестиций (Private Banking).

Банк ЗЕНИТ имеет рейтинги международных рейтинговых агентств на уровне В1, прогноз "негативный" (Moody's) и ВВ-, прогноз "негативный" (Fitch). Банк является головным банком одноименной банковской группы, объединяющей пять банков. В соответствии с консолидированной отчетностью Банковской группы ЗЕНИТ по стандартам МСФО за I полугодие 2014 г., капитал первого уровня составил 28,9 млрд рублей, активы – 312,6 млрд рублей.

Являясь одним из активных участников долгового рынка, Банк ЗЕНИТ реализовал проекты по привлечению 10 международных синдицированных кредитов, размещению 2 выпусков еврооблигаций и 18 выпусков рублевых облигаций Банка. На сегодняшний день в обращении находятся 4 классических выпуска облигаций и 6 выпусков биржевых облигаций Банка ЗЕНИТ. Облигации Банка ЗЕНИТ включены в Котировальный список ЗАО «ФБ ММВБ» «А» первого уровня и в Ломбардный список Банка России, что свидетельствует о надежности и финансовой стабильности Банка ЗЕНИТ [24,25].

Как член Ассоциации Российских Банков, представленный в Совете Ассоциации, Банк ЗЕНИТ активно участвует в процессах, идущих в рамках российской банковской реформы. Банк ЗЕНИТ осуществляет благотворительную и спонсорскую поддержку различных видов спорта: хоккея на льду, регби, рафтинга, спортинга, автомобильного спорта. Успешно реализуются благотворительные проекты, направленные на оказание помощи детям и детским учреждениям.

Получил Лицензию ЦБ РФ на осуществление банковских операций в июне 1995г. Генеральная лицензия на осуществление банковских операций со

средствами в рублях и иностранной валюте № 3255 от 16.12.2014 г.; Лицензия на осуществление банковских операций по привлечению во вклады и размещение драгоценных металлов № 3255 от 16.12.2014 г.; Лицензия на осуществление депозитарной деятельности № 177-03434-000100 от 04.12.2000 г.; Лицензия на осуществление брокерской деятельности № 177-02954-100000 от 27.11.2000 г.; Лицензия на осуществление дилерской деятельности № 177-03058-010000 от 27.11.2000 г.; Лицензия на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 177-03132-001000 от 27.11.2000 г.

Членство в ассоциациях и организациях: Член Ассоциации Российских Банков (АРБ); Имеет Статус Уполномоченного банка Правительства РФ по финансированию отдельных государственных программ;

Является Уполномоченным агентом Комитета муниципальных займов и развития фондового рынка г. Москвы; Является Финансовым консультантом Правительства Республики Татарстан; Является Участником ОАО «Московская Биржа»; Является Членом Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР); Является Членом «Ассоциации участников вексельного рынка» (АУВЕР); Является Участником международной клиринговой системы Clearstream Banking S.A.;

Полный член Национальной фондовой ассоциации с 03.08.1998 г. С 26 апреля 2016 г. в соответствии с требованиями законодательства и по просьбе Банка категория членства была изменена с полного на ассоциированное.

Имеет Статус Principal Member в Ассоциациях MasterCard Europe и VISA International; Является Членом Российского союза промышленников и предпринимателей; Является Членом Союза Золотопромышленников; Имеет статус Уполномоченного банка Правительства Москвы; Является Членом Московского Банковского Союза; Является Членом Северо-Западной Банковской Ассоциации (в лице Санкт-Петербургского филиала); Является Членом Некоммерческого партнерства «Российский Национальный Комитет Международной Торговой Палаты»; Является Членом Некоммерческого партнерства «Национальное Бюро Кредитных Историй АРБ [24].

Банк ЗЕНИТ – один из наиболее надежных российских банков. Уже 20 лет Банк успешно работает на рынках финансовых услуг и по основным показателям уверенно входит в число лидирующих кредитных организаций страны.

Полный перечень банковских лицензий, опыт, стабильное финансовое положение и широкая корреспондентская сеть позволяют Банку на высоком уровне оказывать весь спектр качественных финансовых услуг.

Сотрудничество с Банком ЗЕНИТ позволяет нашим клиентам эффективно развивать бизнес. Клиентом сегмента «Малый и средний бизнес» в Банке ЗЕНИТ считается юридическое лицо, индивидуальный предприниматель с лимитом кредитного риска не более 150 млн. рублей и годовой выручкой не более 2 млрд рублей. Именно таким клиентам Банк ЗЕНИТ предлагает гибкий и лояльный подход к предоставлению услуг, направленный на максимальное соблюдение интересов клиентов, оперативность взаимодействия и предложение оптимальных и наиболее востребованных финансовых решений:

- комплексное обслуживание;
- льготные условия предоставления второго и последующих банковских продуктов и услуг;
- оперативное принятие решений о финансировании с учетом анализа данных о реальном состоянии бизнеса;
- долгосрочные партнерские отношения с клиентом, нацеленность на развитие Вашего бизнеса в рамках взаимовыгодного сотрудничества.

Финансовая отчетность Банка ЗЕНИТ составляется как по Российским Стандартам Бухгалтерской Отчетности (РСБУ), так и по Международным Стандартам Финансовой Отчетности (МСФО). Принципиальное решение о составлении отчетности в соответствии с международными стандартами было принято в первые годы существования Банка.

Достоверность отчетности Банка ЗЕНИТ подтверждается независимыми аудиторами. В настоящее время аудитором Банка по МСФО является ЗАО «Делойт и Туш СНГ», аудитором по российским стандартам - компания Energy Consulting.

«Делойт и Туш СНГ» - одна из ведущих национальных аудиторских и консалтинговых фирм, предоставляющая услуги в области аудита, налогообложения, консалтинга и корпоративных финансов, использующая профессиональный опыт более 3 500 сотрудников в 13 офисах в 9 странах региона. Завоевав репутацию одного из лучших работодателей за реализацию инновационных программ в области развития кадровых ресурсов, «Делойт и Туш СНГ» прилагает все усилия, чтобы способствовать успеху своих клиентов и сотрудников.

Energy Consulting – российская аудиторско-консалтинговая группа, оказывающая широкий спектр профессиональных услуг российским компаниям различных отраслей на территории России, СНГ и Европы.

По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА» Группа Energy Consulting входит в ТОП-10 крупнейших аудиторско-консалтинговых групп России.

ПАО Банк ЗЕНИТ осуществляет раскрытие информации в целях обеспечения акционеров, инвесторов и иных заинтересованных лиц наиболее полной и достоверной информацией о Банке ЗЕНИТ и осуществляемой им деятельности.

1) Быстрота и качество обработки всей исходной документации (зависит от способов и форм обработки информации, от качественного выполнения работы функциональными специалистами).

2) Непрерывность движения документов по направлениям (от места составления или поступления в организацию до сдачи их на хранение в архив или отправки заинтересованным лицам) без задержек и скоплений на отдельных рабочих местах.

Организация работы с документами влияет на качество работы аппарата управления, организацию и культуру труда управленческих работников.

От того, насколько профессионально ведется документация, зависит успех управленческой деятельности в целом операции, совершаемые без документов клиентов банка, оформляются документами, составляемыми самими банками согласно требованиям Правил ведения бухгалтерского учета в банках, расположенных на территории РФ №61, на бланках действующих форм.

Сюда относятся, в частности, приходные и расходные кассовые ордера, мемориальные балансовые и внебалансовые ордера, распоряжения кредитного отдела и др. Эти операции требуют дополнительного контроля;

- основанием для проведения операций по корреспондентским счетам является выписка по корреспондентскому счету, выдаваемая банку РКЦ (ЦОУ, ОПЕРУ) ЦБ РФ, ВЦ ЦБ РФ или банком-корреспондентом;

- при проведении операций на фондовом, валютном и других рынках основанием для учета операций служат выписки расчетных центров бирж, дилеров, отчеты о проведенных операциях и другие документы [24].

Данные документов, раскрывающие их содержание, называются реквизитами. Требования к реквизитам документа содержатся в законе «О бухгалтерском учете».

Стандартные документы содержат следующие основные реквизиты:

- дату документа (различается дата составления и дата исполнения документа: там, где не предполагается разрыв, – отметка, там, где предполагается разрыв, – отдельный реквизит);

- номер документа;

- наименование клиента (ИНН) и его банка (БИК);

- наименование контрагента (ИНН) и его банка (БИК);

- сумму (числом и прописью);

- контировку – документы, служащие основанием для проводок, должны контироваться (иметь номера счетов по дебету и кредиту);

- назначение платежа (содержание операции, а при необходимости – основание для ее совершения);

- коды технической обработки;

- подписи ответственных лиц клиента и оттиск его печати;

- подписи работников банка, проверивших документ.

Все документы должны быть оформлены на пишущих или электронных машинках. Кассовые документы заполняются от руки.



Исправления в банковских документах не действительны, даже если они оговорены.

Денежно-расчетные документы изготавливаются методом мультипликации, т.е. их количество должно быть достаточно для совершения бухгалтерских записей по всем затронутым данной операцией лицевым счетам.

Банк не несет ответственности за отказ в приеме сомнительных документов. Бланки строгой отчетности подлежат дополнительному внебалансовому учету.

Должностное лицо банка, подписавшее документ, несет ответственность за правильность совершаемой по нему бухгалтерской операции в банке. Работники банка, которые подписали какой-либо расчетно-денежный документ, не имея на то права, отвечают за этот проступок в дисциплинарном порядке, а при наличии в их действиях состава преступления привлекаются к уголовной ответственности. В таком же порядке несут ответственность работники банка, имеющие право подписи, в случае превышения ими своих полномочий.

Банковская отчетность – это единая система количественных характеристик и показателей, отражающих финансовое и имущественное положение кредитной организации и результаты ее деятельности на отчетную дату.

Определенные требования к организации бухгалтерского учета в банках: ценности и документы, учтенные на балансовых счетах, на внебалансовых счетах не отражаются; все совершаемые банковские операции в иностранной валюте должны отражаться в ежедневном едином бухгалтерском балансе только в рублях; в активе и пассиве баланса, где это требуется, выделяются счета по срокам операции; все совершенные за рабочий день операции отражаются в ежедневном балансе кредитной организации (ее филиала); отсутствие активно-пассивных счетов; отсутствие самостоятельных разделов по учету иностранных операций. раздельный учет в доходах и расходах банков финансовых результатов от операций с ценными бумагами. первичные балансы (кредитной организации без филиалов, каждого филиала) составляются в рублях и копейках, сводные (консолидированные) – в тысячах рублей. Отчетность банка составляется в соответствии с учетной политикой, в рамках которой подлежит обязательному

утверждению руководителем кредитной организации: рабочий план счетов бухгалтерского учета кредитной организации; формы первичных учетных документов; порядок расчетов со своими филиалами (структурными подразделениями); порядок проведения отдельных учетных операций; порядок проведения инвентаризации и методы оценки видов имущества и обязательств; случаи изменения стоимости объектов основных средств; лимит стоимости предметов, принятых к учету в составе основных средств; способы начисления амортизации; порядок отнесения на расходы стоимости материальных запасов; правила документооборота и технология обработки учетной информации; порядок контроля за совершаемыми внутрибанковскими операциями; порядок и периодичность вывода на печать документов аналитического и синтетического учета.

Сегодня учетная политика кредитной организации представляет собой реальный инструмент управления банком, инструмент финансового и налогового планирования его деятельности, минимизации его налоговых платежей. Основным нормативным документом, определяющим содержание отчетности банков, является Указание ЦБ РФ № 1376 от 16.01. 2004 «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный Банк Российской Федерации».

Банк является базой национальной кредитно-финансовой системы обслуживания товаро-производителей сфере производства и обеспечивает эффективность использования бюджетных инвестиций. Миссией банка является эффективное и комплексное удовлетворение потребностей населения.

Реализует бизнес-модель универсальной кредитной организации, предоставляет все виды банковских услуг и занимает лидирующие позиции [23].

## 2.2 Анализ финансового состояния банка

Для оценки финансовой устойчивости банка, используем годовую бухгалтерскую отчетность за последние три года, а именно 2014, 2015 и 2016. Проанализируем ход развития на нынешний год. Бухгалтерский баланс представлен в приложении А,Б,В.

Для того, чтобы оценить финансовое состояние банка, необходимо провести вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах для выявления их структуры и динамики. При этом основной анализ выступает расчет, сравнение и качественное изучение различных финансовых коэффициентов, характеризующих важные с точки зрения пользователей финансового анализа [23].

Далее перейдем к вертикальному и горизонтальному анализу бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах (Приложение А, Б, В). В настоящее время основными направлениями деятельности банка в рамках Стратегии устойчивого развития являются следующие:

Постоянное увеличение объемов бизнеса по основным направлениям деятельности банка – кредитование юридических и физических лиц, малого и среднего бизнеса, привлечение вкладов граждан и средств предприятий, финансовых организаций, оказание услуг клиентам банка с целью постоянного роста доходов от предоставления банковских услуг;

Развитие всех форм малого предпринимательства на селе, в том числе начинающих фермеров; Развитие коопераций и интеграционных связей в АПК;

Кредитование и обслуживание бизнеса и населения сельских территорий, малых и средних городов;

Повышение клиентоориентированности банка через улучшение организации работы с клиентами как корпоративного, так и розничного рынка с целью комплексного продвижения продуктов и услуг, более эффективной работы с потенциальной клиентской базой.

Таблица 2 – Ключевые финансовые показатели банка нарастающим итогом с

начала каждого года

В процентах

	3мес. 2017	12 мес. 2016	9 мес. 2016	6мес. 2016	3 мес. 2016	12 мес. 2015	9 мес. 2015	6 ме. 2015	3 мес. 2015	12 мес. 2014	9 мес. 2014	6 мес. 2014
RoA	0,48	2,82	2,87	1,90	0,23	2,12	2,20	2,01	3,72	0,38	0,36	0,40
RoE	5,86	33,68	32,44	24,29	3,21	25,88	26,74	23,48	44,7	4,25	3,82	4,12
Ледверидж	12,1/8,2	11,9/8,4	11,3/8,9	12,8/7,8	13,6/8,2	12,2/8,2	12,1/8,3	11,7/86	12,0/8,3	11,1/9,0	10,3/9,7	10,2/9,8
<i>ЧПМ</i>	1,90	1,73	1,63	1,54	1,23	1,14	1,32	1,45	1,51	2,79	2,80	2,74
Доходность активов	10,48	11,16	11,18	11,35	11,17	11,89	12,29	12,83	12,11	9,45	9,69	9,55
Ст.пассивов	8,26	9,02	8,98	9,08	8,90	9,51	9,98	9,96	9,38	6,16	6,48	6,35
Чистый спрэд	2,22	2,14	2,20	2,27	2,27	2,38	2,31	2,87	2,73	3,29	3,21	3,20
Cost/income	80,40	150,97	156,62	293,15	266,54	104,86	158,29	634,35	0,00	71,68	58,01	64,42
Cost of assets	2,10	2,24	2,10	2,11	2,04	2,17	2,04	2,11	2,00	2,56	2,11	2,10

Окончание таблицы 2

	3мес. 2017	12 мес. 2016	9 мес. 2016	6мес. 2016	3 мес. 2016	12 мес. 2015	9 мес. 2015	6 ме. 2015	3 мес. 2015	12 мес. 2014	9 мес. 2014	6 мес. 2014
Валюта баланса	259 326 639	263 915 954	270 105 640	266 694 837	274 261 994	284 954 404	276 310 058	279 103 570	299 323 700	283 618 119	262 397 500	258 520 849
Ср.капитал	21 356 269	22 097 312	23 945 009	20 911 360	20 173 240	23 376 901	22 803 376	23 947 819	24 916 124	25 483 840	25 380 680	25 268 003
Ср.% активы	211 834 234	212 534 380	214 369 790	211 318 698	214 556 686	221 698 482	220 927 884	214 039 494	234 043 657	230 293 623	214 044 561	209 380 001
Ср.% пассива	225 236 981	227 391 551	232 298 386	232 794 862	242 917 553	250 337 792	242 730 216	244 486 680	264 294 930	248 970 014	227 276 883	224 273 758
ЧПД	1 010 916	3 686 237	2 634 296	1 631 815	663 935	2 540 320	2 194 217	1 556 802	885 759	6 426 298	4 506 320	2 873 774
ЧКД	384 290	1 608 181	1 182 258	788 328	388 539	3 218 273	2 653 793	2 156 128	1 601 060	2 290 660	1 638 718	1 212 252
ЧКД/ЧПД	38,0	43,6	44,9	48,3	58,5	126,7	120,9	138,5	180,8	35,6	36,4	42,2

Таблица 3 – Ключевые финансовые показатели банка за указанный квартал

В процентах

	4 кв. 2016	3 кв. 2016	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014
RoA	0,48	-2,45	-4,86	-4,05	0,23	-2,07	-2,55	-0,03	-3,72	0,50	0,30	1,73
RoE	5,86	- 29,28	- 54,88	- 51,69	3,21	-27,05	-30,90	-0,43	-44,72	5,59	3,19	1,95
Лeverидж /дост. капитала	12,1/8,2	11,9 / 8,4	11,3/8,9	12,8 / 7,8	13,6 / 7,4	13,1/7,7	12,1/8,3	11,7 / 8,6	12,0/8,3	11,1 / 9,0	10,5/9,5	10,3 / 9,7
ЧПМ	1,90	1,97	1,87	1,83	1,23	0,63	1,15	1,25	1,51	3,33	2,91	2,66
Доходность активов	10,48	10,80	11,16	11,36	11,17	11,00	12,02	12,41	12,11	10,79	9,94	9,62
Стоим. пассивов	8,26	8,54	8,76	8,88	8,90	9,03	9,89	9,77	9,38	6,90	6,71	6,52
Чистый спрэд	2,22	2,26	2,40	2,48	2,27	1,97	2,13	2,64	2,73	3,89	3,23	3,10
Cost / income	80,40	138,43	81,75	324,48	266,54	58,49	62,50	233,07	0,00	105,33	49,06	69,82
Cost of assets	2,10	2,55	2,13	2,14	2,04	2,67	2,01	2,03	2,00	4,36	2,14	2,14

## Окончание таблицы 3

	4 кв. 2016	3 кв. 2016	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014
Валюта баланса	259 326 639	263 915 954	270 105 640	266 694 837	274 261 994	285 080 291	276 310 058	279 103 570	299 323 700	283 618 119	270 880 495	261 163 800
Средний капитал	21 356 269	22 097 312	23 945 009	20 911 360	20 173 240	21 840 288	22 803 376	23 947 819	24 916 124	25 483 840	25 808 919	25 254 758
Средние% активы	211 834 234	212 534 380	214 369 790	211 318 698	214 556 686	217 782 894	220 927 884	214 039 494	234 043 657	230 293 623	223 640 871	211 407 495
Средние% пассивы	225 236 981	227 391 551	232 298 386	232 794 862	242 917 553	249 839 344	242 730 216	244 486 680	264 294 930	248 970 014	233 992 362	225 647 715
ЧПД	1 010 916	1 051 941	1 002 481	967 880	663 935	346 103	637 415	671 043	885 759	1 919 978	1 632 546	1 409 510
ЧКД	384 290	425 923	393 930	399 789	388 539	564 480	497 665	555 068	1 601 060	651 942	426 466	500 306
ЧКД / ЧПД	38,0	40,5	39,3	41,3	58,5	163,1	78,1	82,7	180,8	34,0	26,1	35,5

Порядок расчета показателей:

Средние остатки за квартал рассчитаны как среднее арифметическое остатков за четыре отчетных даты квартала. Среднее с начала года - как среднее арифметическое отчетные даты, входящие в период.

RoA - Return on average Assets - нераспределенная прибыль за период, отнесенная к средней валюте баланса.

RoE - Return on average Equity - нераспределенная прибыль за период, отнесенная к среднему размеру собственных средств (без субординированных займов).

Лeverидж - отношение средних активов к среднему капиталу.

Достаточность капитала =  $1 / \text{Лeverидж}$

ЧПМ - чистая процентная маржа, отношение чистого процентного дохода к средней величине процентных активов.

Доходность активов - отношение процентных доходов к средней величине процентных активов.

Стоимость пассивов - отношение процентных расходов к средней величине процентных обязательств.

Чистый спрэд = Доходность активов - Стоимость пассивов.

Cost / income - операционная эффективность, отношение операционных расходов к операционным доходам до создания/восстановления резервов.

Cost of assets - стоимость активов, отношение операционных расходов к средним чистым процентным активами.

ЧПД - чистый процентный доход, процентные доходы - процентные расходы.

ЧКД - чистый комиссионный доход, комиссионные доходы - комиссионные расходы. Значительный рост вложений в инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости и котируемые на активном рынке, при условии если участниками биржевых торгов данными финансовыми активами является ограниченный круг лиц и объем таких вложений составляет существенный объем собственных средств (капитала) кредитной организации более 10% за месяц при объеме вложений более 20% собственных средств (капитала). Увеличение остатков на счетах и во вкладах физических лиц в целом по кредитной



организации более 20% за месяц изменение на 2,4% за месяц. Объем вкладов на конец месяца = 71 295 842 тыс. руб., на начало месяца = 69 620 663 тыс. руб. Более 20% за месяц, изменение на 2,9 % за месяц Объем вкладов на конец месяца (за вычетом переоценки) = 71 650 604 тыс. руб., на начало месяца = 69 620 663 тыс. руб. Дебетовые обороты по корсчету = 267 567 832 тыс. руб., кредитовый оборот по вкладам = 27 682 401 тыс. руб.

Таблица 4– Валюта баланса

Отчетная дата	1декабря 2016 г.	1 января 2017 г.	1февраля 2017 г.	1марта 2017 г.	1 апреля 2017 г.	1мая 2017 г.	Изменение
Валюта баланса	261 680 865	266 296 315	254 819 866	260 163 625	256 026 751	251 824 963	-9 855 902
Прирост	-	+1,8%	-4,3%	+2,1%	-1,6%	-1,6%	-3,8%

За рассматриваемый период валюта баланса банка сократилась на -3,8%, однако были и отчетные даты, на которые наблюдался ее рост.

Таблица 5 – Обязательные нормативы

Отчетная дата 1 декабря 2016 г.	1 января 2017 г.	1 февраля 2017 г.
1 марта 2017 г.	1 апреля 2017 г.	1 мая 2017 г.
Изменение		
Н1 не менее 8%	14,80%	13,55%
	13,67%	13,52%
	14,11%	14,11%
	-0,69%	
Н2 не менее 15%	135,18%	125,19%
	92,27%	101,72%
	143,57%	100,55%
	-34,63%	
Н3 не менее 50%	129,69%	146,83%
	135,62%	132,80%
	171,49%	137,45%
	7,76%	
Н4 не более 120%	44,66%	49,04%
	49,77%	50,49%
	49,14%	49,88%
	5,22%	

За отчетный период норматив достаточности капитала (Н1) снизился на 0,69%, достаточность капитала по РСБУ находится на высоком уровне.

Показатель мгновенной ликвидности (Н2) снизился на 34,63%, высоколиквидных активов существенно больше, за отчетный период норматив достаточности капитала (Н1) снизился на 0,69%, достаточность капитала по РСБУ находится на высоком уровне. Показатель мгновенной ликвидности (Н2) снизился на 34,63%, высоколиквидных активов существенно больше, чем необходимо на покрытие обязательств в течение дня. Значение норматива текущей ликвидности (Н3) выросло на 7,76%, ликвидных активов существенно больше, чем необходимо на покрытие текущих обязательств. Значение норматива долгосрочной ликвидности (Н4) выросло на 5,22%, вложений в долгосрочные активы существенно меньше, чем допустимо.

Банк ЗЕНИТ - находится в ломбардном списке, и Банком России принимаются в качестве залога облигации рассматриваемой кредитной организации; имеет право работать с Пенсионным фондом РФ и может привлекать его средства в доверительное управление, в депозиты и накопления для жилищного обеспечения военнослужащих; имеет право работать с негосударственными пенсионными фондами, осуществляющими обязательное пенсионное страхование, и может привлекать пенсионные накопления и накопления для жилищного обеспечения военнослужащих; имеет право открывать счета и вклады по закону 213-ФЗ от 21 июля 2014 г., т.е. организациям, имеющими стратегическое значение для оборонно-промышленного комплекса и безопасности РФ; в кредитную организацию назначены уполномоченные представители Банка России.

Таблица 6– Отчет о прибылях и убытках

(суммы в тысячах рублей)	за весь 2008	за весь 2009	за весь 2010	за весь 2011	за весь 2012	за весь 2013	за весь 2014	за весь 2015	за весь 2016
Процентные доходы	13 957 049	15 361 886	14 214 133	14 571 768	16 459 571	18 782 084	21 776 970	26 364 894	24 204 312
Процентные расходы	-7 770 652	-10 262 891	-9 258 167	-9 327 099	-11 331 957	-13 095 777	-15 350 672	-23 824 574	-20 518 075
Чистый процентный доход	6 186 397	5 098 995	4 955 966	5 244 669	5 127 614	5 686 307	6 426 298	2 540 320	3 686 237
Комиссионные доходы	3 472 811	2 829 367	3 077 775	3 556 788	3 744 826	3 364 230	3 378 212	4 452 619	2 477 149
Комиссионные расходы	-349 156	-292 997	-400 840	-1 488 844	-995 675	-1 357 163	-1 087 552	-1 234 346	-868 968
Чистый комиссионный доход	3 123 655	2 331 375	2 557 537	2 067 944	2 749 151	2 007 067	2 290 660	3 218 273	1 608 181
Чистый доход по операциям с ценными бумагами	-1 973 134	580 138	134 454	-315 906	-189 501	-235 286	-447 850	-119 636	520 302

## Окончание таблицы 6

(суммы в тысячах рублей)	за весь 2008	за весь 2009	за весь 2010	за весь 2011	за весь 2012	за весь 2013	за весь 2014	за весь 2015	за весь 2016
Чистый доход от операций с иностранной валютой	623 018	535 688	333 768	509 988	-25 341	385 220	-3 201 046	1 010 440	-1 453 535
Доходы от инвестиций в другие общества	217 214	84 725	387 965	416 853	880 115	456 129	631 541	1 414 918	63 058
Прочие доходы и расходы	-180 668	215 229	78 597	-43 642	-1 814 978	-748 198	2 242 531	-3 673 386	-1 496 651
Операционная прибыль до резервов	7 791 794	8 844 420	8 441 997	7 879 906	6 727 060	7 551 239	7 942 134	4 390 929	2 927 592
Изменение резервов на возможные потери	-2 128 555	-3 908 867	-1 732 409	-1 136 958	576 778	-303 682	-2 260 819	-8 119 119	-8 679 314
Операционная прибыль	5 663 239	4 935 553	6 709 588	6 742 948	7 303 838	7 247 557	5 681 315	-3 728 190	-5 751 722

Операционные расходы	-3 773 775	-2 911 422	-3 584 272	-4 316 946	-4 634 891	-4 745 441	-4 853 543	-4 523 186	-4 420 068
Прибыль до налогов и резервов	4 291 895	5 944 255	4 662 658	4 036 840	2 092 169	2 805 798	3 088 591	-132 257	-1 492 476
Прибыль (убыток) до налогообложения	-	2 035 388	2 930 249	2 899 882	2 668 947	2 502 116	827 772	-8 251 376	-8 693 509
Налог на прибыль	-	-706 534	-1 050 569	-726 130	-608 518	-746 293	256 301	2 200 149	1 250 038
Чистая прибыль	-	1 328 854	1 879 680	2 173 752	2 060 429	1 755 823	1 084 073	-6 051 227	-7 443 471
Скорректированная прибыль	-1 140	1 328 849	1 879 655	2 173 752	2 060 429	1 755 823	1 084 073	-6 051 227	-7 443 471
Распределение прибыли	-	-	-713 315	-	-	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль	1 952 521	-	-	-	2 060 429	1 755 823	1 084 073	-6 051 227	-7 443 471

Скорректированная прибыль = Чистая прибыль без учета безвозмездно полученного имущества. По этой статье обычно отражается финансовая помощь от акционеров, ее исключение помогает понять реальную прибыльность банка.

Банк ЗЕНИТ является крупным российским банком и среди них занимает 34 место по активам-нетто. На отчетную дату (01 Мая 2017 г.) величина активов-нетто банка БАНК ЗЕНИТ составила 275.65 млрд руб. За год активы уменьшились на -2,31% . Спад активов-нетто положительно повлиял на показатель рентабельности активов ROI (данные на ближайшую квартальную дату 01 Апреля 2017 г.): за год рентабельность активов-нетто выросла с 0,23% до 0,45%.

Банк ЗЕНИТ - находится в ломбардном списке, и Банком России принимаются в качестве залога облигации рассматриваемой кредитной организации; имеет право работать с Пенсионным фондом РФ.

Рейтинг кредитоспособности банка БАНК ЗЕНИТ от аккредитованных рейтинговых агентств (по состоянию на 15 Мая 2017 года)

Таблица 7 – Рейтинг кредитоспособности банка

Агентство	Долгосрочный международный	Краткосрочный	Прогноз
Moody`s	Вa3 (Сравнительно небольшая уязвимость)		негативный (рейтинг может быть понижен)
Fitch	ВВ (Спекулятивный рейтинг)	В (Спекулятивный уровень краткосрочной кредитоспособности)	стабильный

За прошедший месяц рейтинги рейтинговых агентств не менялись.

Ликвидными активами банка являются те средства банка, которые можно достаточно быстро превратить в денежные средства, чтобы вернуть их клиентам-вкладчикам. Для оценки ликвидности, рассмотрим период примерно в

30 дней, в течение которых банк будет в состоянии (или не в состоянии) выполнить часть взятых на себя финансовых обязательств (т.к. все обязательства вернуть в течение 30 дней не может ни один банк). Это называется «предполагаемым оттоком средств». Ликвидность можно считать важной составляющей понятия надежности банка.

Таблица 8 – Краткая структура высоколиквидных активов

Наименование показателя	01 Мая 2016 г., тысяч рублей		01 Мая 2017 г., тысяч рублей	
средств в кассе	4 806 576	(12.70%)	3 912 110	(12.37%)
средств на счетах в Банке России	4 615 238	(12.20%)	8 056 484	(25.48%)
корсчетов НОСТРО в банках (чистых)	18 397 541	(48.62%)	12 096 760	(38.26%)
межбанковских кредитов, размещенных на срок до 30 дней	7 104 173	(18.77%)	2 570 597	(8.13%)
высоколиквидных ценных бумаг РФ	424 570	(1.12%)	1 846 166	(5.84%)
высоколиквидных ценных бумаг банков и государств	2 932 143	(7.75%)	3 690 368	(11.67%)
высоколиквидных активов с учетом дисконтов и корректировок (на основе Указания №3269-У от 31.05.2014)	37 840 418	(100.00%)	31 618 930	(100.00%)

Из таблицы ликвидных активов мы видим, что увеличились суммы высоколиквидных ценных бумаг банков и государств, сильно увеличились суммы средств на счетах в Банке России, высоколиквидных ценных бумаг РФ, уменьшились суммы средств в кассе, сильно уменьшились суммы корсчетов НОСТРО в банках (чистых), межбанковских кредитов, размещенных на срок до 30 дней, при этом объем высоколиквидных активов с учетом дисконтов и корректировок (на основе Указания №3269-У от 31.05.2014) уменьшился за год с 37.84 до 31.62 млрд руб.

Таблица 9 – Структура обязательств

Наименование показателя	01 Мая 2016 г., тысяч рублей		01 Мая 2017 г., тысяч рублей	
вкладов физ.лиц со сроком свыше года	47 857 573	(36.61%)	60 592 879	(42.41%)
остальных вкладов физ.лиц (в т.ч. ИП) (сроком до 1 года)	22 376 958	(17.12%)	10 702 963	(7.49%)
депозитов и прочих средств юр.лиц (сроком до 1 года)	36 894 624	(28.22%)	54 690 871	(38.28%)
в т.ч. текущих средств юр.лиц (без ИП)	25 589 489	(19.58%)	31 065 387	(21.74%)
корсчетов ЛОРО банков	5 622 119	(4.30%)	2 165 049	(1.52%)
межбанковских кредитов, полученных на срок до 30 дней	7 173 602	(5.49%)	5 917 607	(4.14%)
собственных ценных бумаг	3 640 497	(2.79%)	2 430 308	(1.70%)
обязательств по уплате процентов, просрочка, кредиторская и прочая задолженность	7 151 459	(5.47%)	6 386 398	(4.47%)
ожидаемый отток денежных средств	42 976 101	(32.88%)	42 875 651	(30.01%)
текущих обязательств	130 716 832	(100.00%)	5142 886 075	(100.00%)

За рассматриваемый период с ресурсной базой произошло то, что незначительно изменились суммы обязательств по уплате процентов, просрочка, кредиторская и прочая задолженность, увеличились суммы вкладов физ.лиц со сроком свыше года, депозитов и прочих средств юр.лиц (сроком до 1 года), в т.ч. текущих средств юр.лиц (без ИП), уменьшились суммы межбанковских кредитов, полученных на срок до 30 дней, собственных ценных бумаг, сильно уменьшились суммы остальных вкладов физ.лиц (в т.ч. ИП) (сроком до 1 года), корсчетов ЛОРО банков, при этом ожидаемый отток денежных средств уменьшился за год с 42,92 до 42,88 млрд руб.



На рассматриваемый момент соотношение высоколиквидных активов (средств, которые легко доступны для банка в течение ближайшего месяца) и предполагаемого оттока текущих обязательств дает нам значение 73,75 %, что означает недостаточный запас прочности для преодоления возможного оттока клиентов, однако банк является крупным и такой значительный отток маловероятен.

В корреляции с этим важны для рассмотрения нормативы мгновенной (Н2) и текущей (Н3) ликвидности, минимальные значения которых установлены в 15% и 50% соответственно. Тут мы видим, что нормативы Н2 и Н3 сейчас на достаточном уровне.

Таблица 10 – Динамика изменений показателей ликвидности 2016 год

Наименование показателя	1Июн	1Июл	1Авг	1Сен	1Окт	1Ноя	1Дек	1Янв	1Фев	1Мар	1Апр	1Май
Норматив мгновенной ликвидности Н2 (мин.15%)	112.6	119.4	118.6	130.7	119.9	115.0	135.2	125.2	92.3	101.7	143.6	100.6
Норматив текущей ликвидности Н3 (мин.50%)	124.7	177.3	156.8	156.9	171.2	168.6	129.7	146.8	135.6	132.8	171.5	137.5
Экспертная надежность банка	87.5	89.6	89.1	88.0	87.5	81.3	82.5	84.5	68.3	75.6	82.2	73.7

По медианному методу (отброс резких пиков): сумма норматива мгновенной ликвидности Н2 в течение года имеет тенденцию к незначительному падению, однако за последнее полугодие имеет тенденцию к уменьшению, сумма норматива текущей ликвидности Н3 в течение года имеет тенденцию к уменьшению, однако за последнее полугодие имеет тенденцию практически не меняться, а экспертная надежность банка в течение года и последнего полугодия имеет тенденцию к уменьшению.

Структура и динамика баланса Объем активов, приносящих доход банка составляет 77,95 % в общем объеме активов, а объем процентных обязательств составляет 80,75% в общем объеме пассивов. Однако, объем доходных активов ниже среднего показателя по крупным российским банкам (84%).

Таблица 11 – Структура доходных активов на текущий момент и год

Наименование показателя	01 Мая 2016 г., тысяч рублей		01 Мая 2017 г., тысяч рублей	
Межбанковские кредиты	21 253 155	(9.47%)	7 500 268	(3.49%)
Кредиты юр.лицам	136 666 085	(60.89%)	134 358 250	(62.53%)
Кредиты физ.лицам	28 782 253	(12.82%)	30 498 377	(14.19%)
Векселя	0	(0.00%)	0	(0.00%)
Вложения в операции лизинга и приобретенные прав требования	3 893 745	(1.73%)	3 125 856	(1.45%)
Вложения в ценные бумаги	29 812 480	(13.28%)	33 758 827	(15.71%)
Прочие доходные ссуды	3 999 756	(1.78%)	5 621 124	(2.62%)
Доходные активы	224 465 552	(100.00%)	214 862 702	(100.00%)

Видим, что незначительно изменились суммы Кредиты юр.лицам, Кредиты физ.лицам, Векселя, Вложения в ценные бумаги, уменьшились суммы Вложения в операции лизинга и приобретенные прав требования, сильно уменьшились суммы Межбанковские кредиты, а общая сумма доходных активов уменьшилась на 4.3% с 224,47 до 214,86 млрд руб.

Таблица 12 – Аналитика по степени обеспеченности выданных кредитов

Наименование показателя	01 Мая 2016 г., тысяч рублей		01 Мая 2017 г., тысяч рублей	
Ценные бумаги, принятые в обеспечение по выданным кредитам	5 738 427	(2.95%)	5 160 707	(2.85%)

## Окончание таблицы 12

Наименование показателя	01 Мая 2016 г., тысяч рублей		01 Мая 2017 г., тысяч рублей	
Имущество, принятое в обеспечение	421 732 757	(216.72%)	418 867 361	(231.29%)
Драгоценные металлы, принятые в обеспечение	0	(0.00%)	0	(0.00%)
Полученные гарантии и поручительства	916 395 044	(470.92%)	976 153 754	(539.00%)
Сумма кредитного портфеля	194 594 994	(100.00%)	181 103 875	(100.00%)
- в т.ч. кредиты юр.лицам	133 666 080	(68.69%)	131 244 371	(72.47%)
- в т.ч. кредиты физ. лицам	28 782 253	(14.79%)	30 498 377	(16.84%)
- в т.ч. кредиты банкам	21 253 155	(10.92%)	7 500 268	(4.14%)

Анализ таблицы позволяет предположить, что банк делает упор на кредитование юридических лиц, формой обеспечения которого являются имущественные залоги. Общий уровень обеспеченности кредитов достаточно высок и возможный невозврат кредитов, вероятно, будет возмещен объемом обеспечения.

Таблица 13 – Краткая структура процентных обязательств

Наименование показателя	01 Мая 2016 г., тысяч рублей		01 Мая 2017 г., тысяч рублей	
Средства банков (МБК и корсчетов)	29 975 851	(12.58%)	27 294 257	(12.26%)
Средства юр. лиц	75 251 541	(31.59%)	78 939 387	(35.46%)

Окончание таблицы 13

Наименование показателя	01 Мая 2016 г., тысяч рублей		01 Мая 2017 г., тысяч рублей	
- в т.ч. текущих средств юр. лиц	28 233 113	(11.85%)	31 065 387	(13.96%)
Вклады физ. лиц	67 590 907	(28.37%)	71 295 842	(32.03%)
Прочие процентные обязательства	65 415 380	(27.46%)	45 062 605	(20.24%)
- в т.ч. кредиты от Банка России	7 092 807	(2.98%)	5 130 000	(2.30%)
Процентные обязательства	238 233 679	(100.00%)	222 592 091	(100.00%)

Видим, что незначительно изменились суммы Средства банков (МБК и корсчетов), Средства юр. лиц, Вклады физ. лиц, а общая сумма процентных обязательств уменьшилась на 6.6% с 238,23 до 222,59 млрд руб.

Прибыльность источников собственных средств (рассчитываемая по балансовым данным) увеличилась за год с – 4.50% до 2.35%. При этом рентабельность капитала ROE (рассчитываемая по формам 102 и 134) увеличилась за год с 1.56% до 3.52% (здесь и ниже приведены данные в процентах годовых на ближайшую квартальную дату).

Чистая процентная маржа увеличилась за год с 0.74 % до 1.44%.

Доходность ссудных операций уменьшилась за год с 12,08% до 11,75%. Стоимость привлеченных средств уменьшилась за год с 8.72% до 8.04%. Стоимость привлеченных средств банков уменьшилась за год с 6.61% до 6.16% . Стоимость средств населения (физ.лиц) уменьшилась за год с 7.81% до 7.06%[31].

Таблица 14 – Структура собственных средств

Наименование показателя	01 Мая 2016 г., тысяч рублей		01 Мая 2017 г., тысяч рублей	
Уставный капитал	11 545 000	(58.85%)	19 545 000	(87.96%)
Добавочный капитал	1 254 456	(6.39%)	1 306 159	(5.88%)

Окончание таблицы 14

Наименование показателя	01 Мая 2016 г., тысяч рублей		01 Мая 2017 г., тысяч рублей	
Нераспределенная прибыль прошлых лет (непокрытые убытки прошлых лет)	5 969 543	(30.43%)	-882 674	(-3.97%)
Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	-882 182	(-4.50%)	521 168	(2.35%)
Резервный фонд	1 731 750	(8.83%)	1 731 750	(7.79%)
Источники собственных средств	19 618 567	(100.00%)	22 221 403	(100.00%)

За год источники собственных средств увеличились на 13.3%.

Таблица 15 – Краткая структура на основе формы 123

Наименование показателя	01 Мая 2016 г., тысяч рублей		01 Мая 2017 г., тысяч рублей	
Основной капитал	20 567 838	(49.68%)	21 633 876	(59.39%)
- в т.ч. уставный капитал	11 545 000	(27.88%)	19 545 000	(53.66%)
Дополнительный капитал	20 834 478	(50.32%)	14 790 948	(40.61%)
- в т.ч. субординированный кредит	21 709 159	(52.43%)	15 552 219	(42.70%)
Капитал (по ф.123)	41 402 316	(100.00%)	36 424 824	(100.00%)

Размер капитала банка, рассчитываемый по формам 123 или 134, на отчетную дату составил 36.42 млрд руб.

Таблица 16 – Другие показатели в течении года

Наименование показателя	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Мар	Апр	Май
Норматив достаточности капитала Н1.0 (мин.8%)	15.1	16.5	15.8	15.6	15.0	14.7	14.8	13.6	13.7	13.5	14.1	14.1

## Окончание таблицы 16

Наименование показателя	1 Июн	1 Июл	1 Авг	1 Сен	1 Окт	1 Ноя	1 Дек	1 Янв	1 Фев	1 Мар	1 Апр	1 Май
Норматив достаточности базового капитала Н1.1 (мин.5%)	5.8	9.1	8.3	8.0	7.6	7.5	7.5	6.6	6.3	6.2	6.7	6.7
Норматив достаточности основного капитала Н1.2 (мин.6%)	7.1	10.4	9.7	9.5	9.0	8.8	8.9	7.9	8.0	7.8	8.3	8.4
Капитал (по ф.123 и 134)	39.9	43.4	41.7	40.7	39.0	38.6	39.1	36.6	36.2	35.5	36.2	36.4
Источники собственных средств (по ф.101)	18.0	26.0	24.2	23.7	22.6	22.2	23.0	21.2	21.7	21.2	22.0	22.2

По медианному методу (отброс резких пиков): сумма норматива достаточности капитала Н1 в течение года имеет тенденцию к уменьшению, однако за последнее полугодие имеет тенденцию к незначительному росту, а сумма капитала в течение года имеет тенденцию к уменьшению, однако за последнее полугодие имеет тенденцию практически не меняться.

Таблица 17 – Показатели кредитного риска и их изменений в течении 2016 года

В долях

Наименование показателя	1 Июн	1 Июл	1 Авг	1 Сен	1 Окт	1 Ноя	1 Дек	1 Янв	1 Фев	1 Мар	1 Апр	1 Май
просроченных ссуд	3.8	4.2	4.3	4.5	4.5	5.0	5.2	4.8	5.1	5.2	5.5	5.7
Доля резервирования на потери по ссудам	8.8	8.6	9.3	9.8	10.3	11.1	11.0	11.9	12.8	12.7	12.6	12.9
Сумма норматива размера крупных кред. рисков Н7	160.7	121.9	137.9	140.4	171.9	164.4	163.1	193.2	218.0	214.3	204.0	186.9

Доля просроченных ссуд в течение года и последнего полугодия имеет тенденцию к увеличению. Доля резервирования на потери по ссудам в течение года и последнего полугодия имеет тенденцию к увеличению. Сумма норматива размера крупных кредитных рисков Н7 (макс.800%) в течение года и последнего полугодия имеет тенденцию к увеличению. Уровень просроченных ссуд на последнюю дату соответствует среднему показателю по российским банкам (около 3-4%). Уровень резервирования на последнюю рассматриваемую дату соответствует среднему показателю по российским банкам (около 10-11%). Теперь проверим некоторые косвенные факторы, указывающие на возможные проблемы и надежность:

Таблица 18 – Факторы показывающие возможные проблемы и надежность банка

Наименование показателя	1 Июн	1 Июл	1 Авг	1 Сен	1 Окт	1 Ноя	1 Дек	1 Янв	1 Фев	1 Мар	1 Апр	1 Май
Смена владельцев банка за месяц (%)	-	40.9	1.8	7.6	-	9.6	-	0.5	-	-	-	-
Изменение уставного капитала за месяц	-	69.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
РостФОРза месяц(%)	5.7	-4.8	4.5	5.1	14.8	-0.2	-1.0	1.8	1.1	14.2	-0.7	-1.2
Изменение суммы вкладов физ. лиц за месяц	1.8	0.1	5.2	-0.1	-0.5	1.1	1.6	-3.5	-0.3	-1.6	-0.7	2.4
Изменение оборотов по кассе за месяц	-11.1	13.2	1.3	1.8	-4.6	0.3	1.0	3.0	-27.8	7.5	17.9	-10.2
Изменение оборотов по расчетным счетам юр. лиц за месяц	-	-	-32.0	-	-15.3	-	10.1	26.7	-31.0	-2.6	-	-46.3

Таким образом, за последний год у банка БАНК ЗЕНИТ не было смены собственников (акционеров).

Также у банка БАНК ЗЕНИТ за год не было значительного увеличения ФОР. На текущий момент условный коэффициент усреднения ФОР, равный

значению 0.47, означает, что кредитная организация с высокой вероятностью усредняет ФОР и относится к 1-й, 2-й или 3-й группе надежности.

Статистика по негативным факторам:

- количество индикаторов ненадежности - 0;
- количество индикаторов неустойчивости - 0.

Анализ финансовой деятельности и статистические данные за прошедший год кредитной организации Банк ЗЕНИТ (публичное акционерное общество) свидетельствуют об отсутствии негативных тенденций, способных повлиять на финансовую устойчивость банка в перспективе. Надежности и текущему финансовому состоянию банка можно поставить оценку «очень хорошо».

### 2.3 Программы кредитования малого бизнеса в банке ЗЕНИТ

Программы кредитования малого бизнеса предоставляемые банком. Банк Зенит предлагает своим клиентам 3 программы кредитования:

- Программа «Оборотное кредитование»;
- Программа «Кредит на недвижимость»;
- Программа «Кредит на оборудование и транспорт».

Рассмотрим каждую из программ, определим требования к заемщику и все условия.

Первая программа кредитования «Оборотное кредитование» утверждено Правлением ПАО Банк Зенит протокол от 07.12.2016 № 57. Приложение к приказу ПАО Банк Зенит от 12.12.2016 № 686.

Таблица 19 – Условия программы кредитования

Цели кредитования	Пополнение оборотных средств
Форма предоставления кредита	Единовременная выдача, возобновляемая кредитная линия, невозобновляемая кредитная линия.
Валюта кредита	Рубли
Срок кредитования	Не более 36 месяцев. По возобновляемой линии - срок транша не более 365 дней
Минимальная сумма кредита	Московские подразделения – 1 000 000 руб. филиалы – 500 000руб.



Окончание таблицы 19

Максимальная сумма кредита	150 000 000 руб.
Первоначальный взнос	Не требуется
Порядок погашения основного долга и процентов	Ануитентные/дифференцированные платежи (ежемесячно) по индивидуальному графику
Отсрочка погашения основного долга	Не более 6 месяцев (за исключением возобновляемой линии со сроками траншей от 6 до 12 месяцев)
Досрочное погашение	При единовременной выдаче или невозобновляемой кредитной линии: запрещено в течение первых 6 месяцев действия кредита, начиная с 7го месяца без ограничений. По возобновляемой кредитной линии: без ограничений.
Страхование	Страхование риска утраты повреждения предмета залога в СК , соответствующей требованиям Банка. В качестве выгодоприобретателя должен быть указан Банк. Для залога недвижимого имущества, находящегося в собственности залогодателя менее 3х лет – страхование риска утраты права собственности в течении срока действия кредитного договора. При заключении договора страхования может применяться франшиза в размере не более 5 % от страховой суммы.
Срок рассмотрения заявки	При залоге движимого имущества и/или товаров в обороте не более рабочих дней. При залоге недвижимого имущества не более 10 рабочих дней.
Наличие расчетного счета и поддержание оборотов	Открытие расчетного счета обязательно после принятия положительного решения о кредитовании. Поддержание ежемесячных кредитных оборотов в размере не менее 30% от суммы кредита.
Проверка кредитной истории	Согласие физ.лиц – собственников бизнеса на получение информации из бюро кредитных историй.

Следующая программа кредитования малого бизнеса «Кредит на недвижимость» утверждена Правлением ПАО Банк Зенит протокол от 07.12.2016 №57 приложение к приказу ПАО Банк Зенит от 12.12.2016 № 689.

Таблица 20 – Условия программы кредитования

Цели кредитования	Приобретение недвижимости и земельных участков, а также ремонт, модернизация и подготовка к эксплуатации объектов недвижимости, в том числе приобретаемых
Форма предоставления кредита	Единовременная выдача, невозобновляемая кредитная линия.
Валюта кредита	Рубли
Срок кредитования	Не более 120 месяцев.
Минимальная сумма кредита	Московские подразделения – 1 000 000 руб. филиалы – 500 000 руб.
Максимальная сумма кредита	150 000 000 руб.
Первоначальный взнос	Не менее 30% от стоимости приобретаемого объекта недвижимости
Порядок погашения основного долга и процентов	Ануитентные/дифференцированные платежи (ежемесячно) по индивидуальному графику
Отсрочка погашения основного долга	Не более 6 месяцев
Досрочное погашение	Запрещено в течении первых 6 месяцев действия кредита, начиная с 7го месяца без ограничений
Страхование	Страхование риска утраты повреждения предмета залога в СК, соответствующей требованиям Банка. В качестве выгодоприобретателя должен быть указан Банк. Для залога недвижимого имущества, находящегося в собственности залогодателя менее 3х лет – страхование риска утраты права собственности в течении срока действия кредитного договора. При заключении договора страхования может применяться франшиза в размере не более 5 % от страховой суммы.
Срок рассмотрения заявки	не более 10 рабочих дней.
Наличие расчетного счета и поддержание оборотов	Открытие расчетного счета обязательно после принятия положительного решения о кредитовании. Поддержание ежемесячных кредитных оборотов в размере не менее 10% от суммы кредита.
Проверка кредитной истории	Согласие физ.лиц – собственников бизнеса на получение информации из бюро кредитных историй.

Третья программа кредитования «Кредит на оборудование и транспорт» утверждено Правлением ПАО Банк Зенит протокол от 07.12.2016 №57 приложение к приказу ПАО Банк Зенит от 12.12.2016 №690.

Таблица 21 – Условия программ кредитования

Цели кредитования	Приобретение оборудования, транспорта, спецтехники отечественного и иностранного производства, а также ремонт, модернизация и подготовка эксплуатации оборудования/транспорта/спецтехники, в том числе приобретаемого
Форма предоставления кредита	Единовременная выдача, невозобновляемая кредитная линия.
Валюта кредита	Рубли
Срок кредитования	Не более 60 месяцев.
Минимальная сумма кредита	Московские подразделения – 1 000 000 руб. филиалы – 500 000руб.
Максимальная сумма кредита	150 000 000 руб.
Первоначальный взнос	Не менее 50% от стоимости приобретаемого оборудования /не менее 20% от стоимости приобретаемого транспорта/спецтехники
Порядок погашения основного долга и процентов	Ануитентные/дифференцированные платежи (ежемесячно) по индивидуальному графику
Отсрочка погашения основного долга	Не более 6 месяцев
Досрочное погашение	Запрещено в течении первых 6 месяцев действия кредита, начиная с 7го месяца без ограничений
Страхование	Страхование риска утраты повреждения предмета залога в СК , соответствующей требованиям Банка. В качестве выгодоприобретателя должен быть указан Банк. Для залога недвижимого имущества, находящегося в собственности залогодателя менее 3х лет – страхование риска утраты права собственности в течении срока действия кредитного договора. При заключении договора страхования может применяться франшиза в размере не более 5 % от страховой суммы.
Срок рассмотрения заявки	При залоге движимого имущества и/или не более 5 рабочих дней. При залоге недвижимого имущества не более 10 рабочих дней.
Наличие расчетного счета и поддержание оборотов	Открытие расчетного счета обязательно после принятия положительного решения о кредитовании. Поддержание ежемесячных кредитных оборотов в размере не менее 30% от суммы кредита.

Особые требования к заемщикам программ : фактический срок существования не менее 12 месяцев , категория заемщиков юридические лица и индивидуальные предприниматели, состав учредителей ; доля участия в уставном капитале государственных, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не более 25%. Финансовое положение заемщика не ниже среднего, отсутствие смены собственников в течении 12 месяцев. Отсутствие негативной кредитной истории [31,22,29].

Эффективность кредитования: кредитование физических лиц занимает основную часть кредитования Банка, более наглядно динамику предоставленных кредитов по субъектам кредитования можно предоставить в виде рисунка 2.1

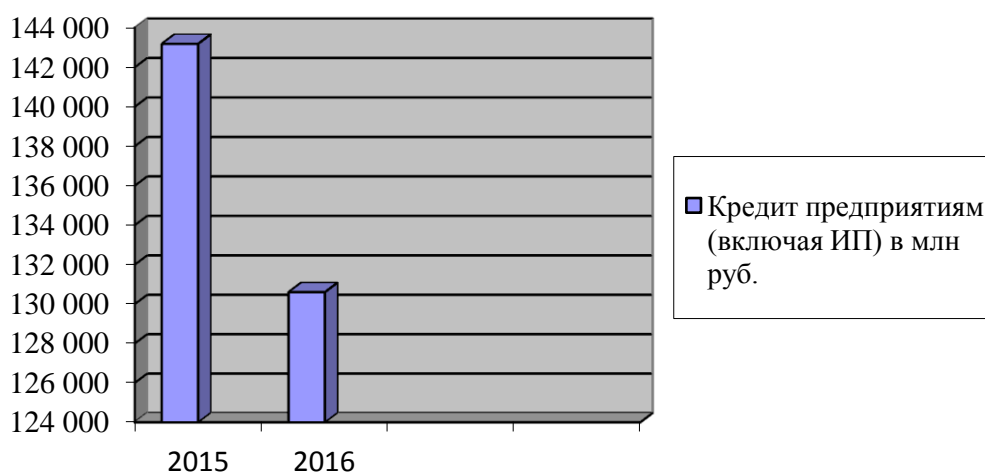


Рисунок 2.1 – Динамика кредитования Банка Зенит

По данным Федеральной налоговой службы на конец 2016 года, в России зарегистрировано 5 671 909 предприятий с выручкой менее 2 млрд руб. Основная часть – это микробизнес (5 380 768), предприятий малого бизнеса – 270 540, а среднего – 20 601. Число малых предприятий с конца 2015 года сократилось примерно на  $\frac{1}{4}$  часть . Это свидетельствует о том, что банкам следует обратить на это внимание и оптимизировать собственную деятельность в сфере кредитования данного сектора экономики, т.к. от этого вида деятельности банк имеет высокую прибыль. Проанализировав просроченную задолженность в кредитном портфеле разных сегментов рынка кредитования выяснилось, что с января 2015 года

просроченная задолженность в портфеле кредитов МСБ начала активно расти. На конец 2016 года этот показатель составил 15,2% . Данный факт доказывает, что предпринимательство сейчас имеет очень весомое значение на рынке кредитования и испытывает трудности. В связи с имеющейся ситуацией в экономике и положения в кредитовании малого и среднего предпринимательства предлагается на законодательном уровне ввести некоторые изменения: – освободить банки и лизинговые компании от уплаты налогов с доходов по кредитованию и предоставлению имущества по договорам лизинга малому бизнесу; – ввести фиксированную плату за регистрацию договоров залога транспорта и недвижимости у нотариальных органов, заменив при этом плавающий тариф, зависящий от стоимости залога; – закрепить списание сумм в первую очередь задолженности по кредиту и процентов по нему со счетов владельцев малого бизнеса, что даст дополнительную гарантию возврата суммы кредита банку и выплате процентов; – признать на законодательном уровне обеспеченными те кредиты, которые были выданы малому предпринимательству под гарантии и поручительство региональных фондов [37,24,35].

К факторам, осложняющим развитие кредитования МБ в нашей стране, относятся: недостаточно налаженная государственными финансовыми и экономическими органами система поддержки кредитования МБ; слабость отечественной банковской системы, ее незаинтересованность в работе с МБ; отсутствие опыта долгосрочного инновационного кредитования МБ; неразвитость отечественных страховых, оценочных компаний и фондов поддержки МБ; отсутствие у руководства МБ устойчивых моделей сберегательного и кредитного поведения, а также рационального управления денежными потоками; недостаточная разработанность нормативно-правовой базы в этой сфере; высокая стоимость ссуд при низкой платежеспособности МБ; высокий уровень кредитных рисков, приводящий к нежеланию банковского сектора формировать долгосрочные финансовые ресурсы для кредитования МБ. В то же время существуют перспективы развития банковских услуг для МБ в России, которые определяются: ростом спроса со стороны МБ на кредиты; ростом числа банков,

предлагающих кредиты для бизнеса; снижением процентных ставок по кредитам; стандартизацией процесса кредитования (разработка единых требований списка, документации и т. д.); совершенствованием банковских услуг и упрощением процедуры получения кредита для МБ; увеличением предлагаемых кредитных продуктов. Развитие банковских услуг для МБ должно базироваться на совершенствовании оценки возможности предоставления кредита, в частности для инновационного малого бизнеса это переход к оценке эффективности самого инновационного проекта, а не текущего финансового положения потенциального заемщика. Для индивидуальных предпринимателей оценку финансового положения бизнеса следует дополнять оценкой финансового состояния физического лица – владельца по скоринговой системе. Для решения перечисленных проблем с учетом накопленного опыта кредитных взаимоотношений с субъектами малого бизнеса предлагается разработка единой программы развития кредитования малого бизнеса на территории России, подкрепленной нормативными актами, в которых будут изложены единые требования к участникам кредитного процесса [15,36,30].

### 3 РАЗРАБОТКА КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА ДЛЯ КРЕДИТОВАНИЯ СТАРТАПОВ

Часто у людей появляется идея создания собственного бизнеса, который принес бы доход и самому предпринимателю и тем, кто пришел бы работать в новую организацию/предприятие. Но при этом нет средств на реализацию бизнес идеи.

Создать бизнес с нуля довольно сложно, ведь банки выдают кредит не под идею, а под имеющиеся средства/активы. Например, под недвижимость. То есть один из вариантов – заложить свою недвижимость и вложить деньги в развитие бизнеса. Но иногда, большой суммы не требуется. В среднем предприниматели готовы начать свое дело со 100 или 300 тысяч рублей. Можно оформить потребительский кредит. Есть можно обратиться в МФО, там к начинающим бизнесменам относятся лояльно.

Само микрофинансирование как отрасль направлено на повышение финансовой доступности для малого бизнеса. Деньги до зарплаты для крупных МФО – это небольшая часть работы. Основное предназначение для многих компаний – выдавать средства на развитие стартапов, на создание новых направлений в бизнесе, на пополнение оборотных средств. Многие МФО сотрудничают с банками и фондами поддержки бизнеса в разных регионах. Также у ряда компаний есть особые продукты, адресованные коммерсантам, начинающим и уже работающим на рынке со сниженными процентными ставками и отсутствием обеспечения. Именно отсутствие залогов – главная причина отказа со стороны банков, когда речь о кредитовании сегмента малого бизнеса. Запросы: «нужны деньги, хочу стать предпринимателем, но в банке не дают кредит, кто поможет?» - популярные в интернете. В нашей Единой базе МФО есть проверенные компании, которые дадут средства на стартап, на развитие малого бизнеса. В том числе на селе и в маленьких городах [25,26,27].

Кредит на стартап нужен в случае, если бизнесмен желает открыть собственное дело, но при этом не располагает достаточным количеством

финансовых средств, такая ситуация нередкая. Работая наемным рабочим на предприятии или в какой-нибудь компании сложно накопить за счет заработной платы деньги на оформление собственного ИП, закуп оборудования, аренду или приобретение офисных помещений, начало производственного или иного процесса, который, скорее, будет не сразу приносить прибыль. Впрочем, если речь идет о традиционном бизнесе, то без вложений никак. Это же касается франчайзинга. Франчайзинг – это особая форма аренды, когда управляющая компания, и по совместительству владельцы бренда и товарного знака, предлагают вам открыть свой бизнес с использованием их бренда [39,40].

Не правильно предполагать, что стартап – это просто начало какого-нибудь дела. На самом деле стартап – это формулировка бизнеса, который будет приносить прибыль в максимально короткие сроки. То, что перспективно, интересно и правильно построено (хотя бы пока на бумаге в виде плана), должно окупиться максимум за три года и приносить большую прибыль.

Без бизнес–плана тут никак. Для начала разрабатываем его с указанием мельчайших подробностей, затем в банк подаем заявку. Все должно быть описано максимально последовательно и доступно, а главное в деталях.

Чтобы повысить вероятность одобрения банком кредита на стартап, существуют различные советы , рассмотрим их:

- 1) Для оформления бизнес плана грамотно, можно привлечь специалиста, который сможет вам помочь в таком деле;
- 2) Указывать точные цифры. Не стоит просто писать свой план, как текст. Каждый пункт, каждая операция должны закрепляться реальными цифрами;
- 3) В плане нужно приводить сравнительный анализ, только в таком случае реально получить кредит на развитие бизнеса;
- 4) Нельзя забывать о примерах, причинах, почему определенные действия являются перспективными. Почему потребители нуждаются в вашем продукте/услугах, чем вы лучше других предпринимателей, что можете дать и как выгодно это создадите при минимальных затратах с сохранением максимального качества;



5) приводите статистические данные которые не позволят основываться на догадках, а будут опираться на экономические и социальные показатели.

Доход потенциального предпринимателя на момент оформления заявки на кредиты для бизнеса не столь важен, как в случае с оформлением потребительского кредита для обычного гражданина, например. Если предприниматель не сможет доказать свою состоятельность, бизнес-план позволит доказать, что он будущий успешный человек. Однако это не все. Если доход невысокий на момент обращения в банк, придется оставить обеспечение – недвижимость под залог.

Стоимость жилья должна быть больше, чем эквивалентной сумме желаемого получения займа. Вопрос поиска кредитора довольно не легкий. Если за границей за это отвечают венчурные фонды, то в России таковых почти нет.

Некоторые банки, (например Центр-Инвест) предлагают начинающим предпринимателям взять кредит, если денег на начало деятельности не хватает, либо их попросту нет. Нужна, конечно, взрывная идея, которая будет свидетельствовать о неизбежном успехе затеи. При этом банк предлагает выгодные условия в виде отсрочки платежа на полгода. То есть можно взять, например, фермерский кредит на 3 года, а начать его выплачивать только через 6 месяцев после взятия денег и начала деятельности соответственно. Конкретных условий по процентным ставкам банк не озвучивает, но на официальном сайте есть информация, что вполне возможны льготные условия. Возможности значительно ограничены: если клиенту нужно купить франшизу, деньги, возможно, предоставят. Все остальные идеи рассматривать банк не желает.

Итак рассмотрим вариант с покупкой франшизы, риски сведены к минимуму, что увеличивает шансы на одобрение банка [33,34,23,25].

Предложим Банку Зенит кредитовать стартапы, которые начаты под франшизой.

Допустим, что Уральский Банк ЗЕНИТ запустит проект по кредитованию стартапов под реализацию франчайзинговых программ. Всего по России на эти цели банк может инвестировать 1,7 млрд рублей. Участники финансового рынка

отмечают, что кредитование стартапов несет слишком высокие риски и требует отчислений в резервы 100% от выданной суммы. Аналитики полагают, что Банк ЗЕНИТ компенсирует риски высокой доходностью.

Проект «Start» Уральский банк ЗЕНИТ будет реализовывать в Екатеринбурге и Челябинске. Предположим что, предприниматели смогут взять кредит до 3 млн рублей на открытие магазина, ресторана или салона красоты исключительно по программе франчайзинга. У банка сейчас 10 франчайзинговых партнеров, среди которых ВАОН, Subway, «Бэби-Клуб», «ЧистоФФ». К декабрю 2017 года их число может достигнуть 100. Ставка кредитования составит 17,5-18,5% годовых, срок до 3,5 лет. На реализацию проекта в целом в 19 регионах России банк может инвестировать 1,7 млрд рублей. Участники регионального банковского рынка видят в кредитовании стартапов слишком высокие риски. Существующие кредитные продукты предоставляются на новые проекты только при наличии действующего платежеспособного бизнеса. В целом по рынку спрос на стартапы стабильный: число малых предприятий увеличивается, растет доля тех, кто хочет начать свое дело и обращается в банк – хотя бы за консультативной помощью. Сама процедура выдачи таких кредитов будет отсеивать большое количество потенциальных заемщиков. При этом нужно учитывать, что большое количество малых предприятий закрывается в первый год. Это связано как с отсутствием опыта, так и с ошибками планирования при запуске проекта.

Представитель одного из региональных банков полагает, что основная проблема кредитования стартапов – положение 254-П Центробанка РФ, фактически классифицирующее «бизнес с нуля» как стопроцентный риск. «Это означает, что банк должен отчислить в резервы 100% от выданной в кредит суммы. То есть, если банк выдал кредит на 5 млн рублей, столько же он отдаст под резервы. Это очень большое давление на капитал. Поэтому банкам реализация подобных программ в принципе невыгодна», – отметил он. Однако, по мнению аналитика по банкам ИК «Атон» Ивана Качковского, степень рискованности данного кредитования для банка может быть компенсирована за счет ставок по кредиту.

«Ставка в данном случае намного выше, чем для крупных и средних корпоративных клиентов. В настоящее время для среднего корпоративного заемщика средняя ставка по кредиту на год – 8,6%. Это означает, что доходность в значительной степени компенсирует возможные риски», – рассказал он. «Брать кредит под 17-18% при высокой рентабельности для бизнеса – допустимо. В эту ставку, скорее всего, заложена высокая маржа, а часть средств будет направлена в резервы, что позволяет снизить риски», – отметил главный инвестиционный стратег ФГ БКС Максим Шеин.

Рассмотрим вариант предлагаемой нами программы; назовем программу «Start». средства будут вдаваться по этой программе по системе франчайзинга.

Прежде чем предлагать банку данную программу изучим систему франчайзинга:

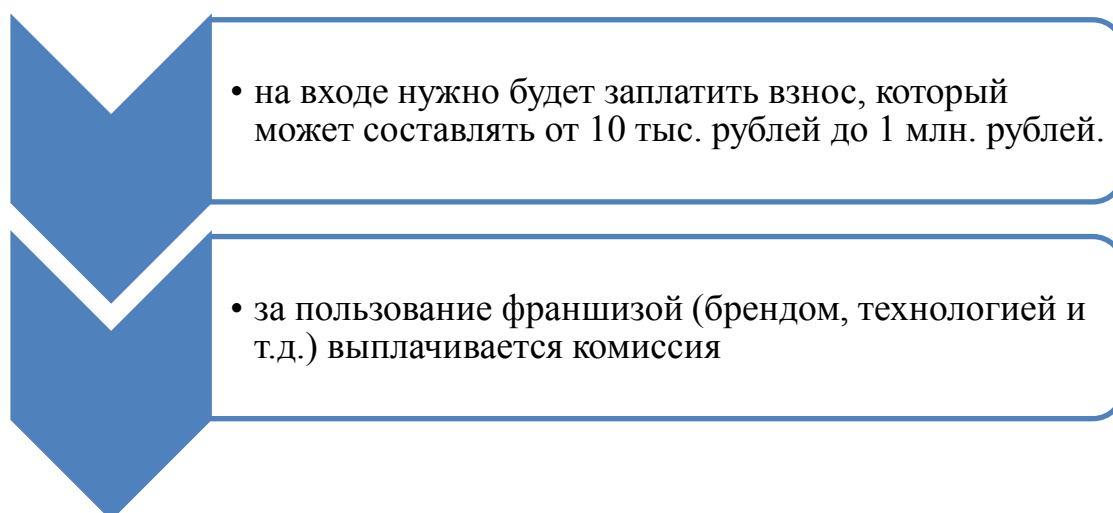


Рисунок 3.1 Условия кредита на покупку франшизы

Кредитные деньги даются на начало деятельности, куда входит:

- аренда помещений;
- ремонт помещений;
- торговое оборудование;
- рекламные программы.

Инвестиционная стадия длится 1-3 месяца. В этот период могут быть проинвестированы тоже иные расходы, например заработная плата. По

окончании указанного периода предприятие должно вести деятельность на свои доходы.

Возможен вариант взять франшизу самостоятельно, но только из перечня предварительно отработанным банком предприятий. Исходя из этого мы предложим Банку Зенит заключить сделку с проверенными компаниями, у которых есть опыт передачи бизнес-технологии.

Требований к заемщику будет не много, кредит на франшизу может выдаваться только резидентам РФ от 20 до 60 лет, которые зарегистрированы в регионе где будет находиться бизнес не менее полугода, возможно допустить временную регистрацию предпринимателей (если гражданин находится в одном городе ,но хочет открыть бизнес в другом).

В таблице 22 представлены рекомендуемые оптимальные для банка показатели , сроки и требования исходя из опыта Банка Сбербанк.

Таблица 22 – Рекомендации для совершенствования кредитной программы

<p>Максимальная сумма кредита под франшизу 3 млн руб., но не более 80% бизнеса</p> <p>Минимальная сумма 100 000руб.</p>	<p>Пример: допустим клиент на создание бизнеса требует 2 млн руб., то банк предоставит 1.6 млн, а 400 тысяч предприниматель должен внести сам.</p>
<p>Максимальный срок кредитования составляет 3,5 года. На период от 2 до 3,5 лет банк предоставляет деньги под 18,5%. На период до 2х лет средства предоставляются под 17,5%.</p>	<p>Выдаются такие кредиты ООО, ИП.</p> <p>Уровень дохода банк может не проводить, но в этом качестве может выступать только работающее лицо. Стаж поручителя по последнему месту работы должен составлять не менее 3х месяцев.</p>
<p>Для того чтобы купить франшизу в кредит имущество не требуется, но имущества приобретенное на заемные средства будет выступать предметом залога.</p>	<p>Если кредит выдается ООО , то в качестве поручителя выступают учредители. Если выдается ИП, то поручителями становятся близкие родственники.</p>

Предложим банку франчайзеры под которые будет выдаваться кредит. На франчайзера работает репутация , а также умение и готовность сотрудничать с новым партнером. В текущем году наибольшей популярностью пользуются следующие франшизы:

– магазин игрушек для детей «БЕГЕМОТик», привлекающий очень низким пауншалным взносом, который на сегодняшний день составляет 15 тысяч рублей, и положительным опытом работы с более чем 140 франчайзи;

– ресторан SUBWAY , как и в целом сфера быстрого питания, является одной из наиболее успешных и популярных франши;

– 2 салона оптики – OKVision и Айкрафт, предлагающие товары ,которые пользуются популярностью у представителей молодого поколения крупных городов;

– магазин аксессуаров для автомобилей Автодевайс привлекает бесплатным входом – здесь нет ни пауншального взноса , ни комиссии;

– агентство недвижимости ХИРШ [28].

Можно предложить большое количество вариантов франшиз, и этот перечень постоянно расширяется. Франчайзер должен быть партнером банка и иметь аккредитацию.

## Рынок франшиз



Рисунок 3. 2 – Структура рынка франшиз

Оценка эффективности внедрения новых кредитных продуктов. После разработки линейки новых продуктов кредитования в рамках обоснование ее финансово-экономической целесообразности для банка, необходимо:

1 Определить возможный доход банка;

2 Рассчитать сумму дополнительных расходов, т.к. для того чтобы привлечь внимание малого бизнеса к новым кредитам, необходимо провести рекламную кампанию;

3 Определить экономический эффект от внедрения разработанных новых кредитных продуктов.

Принимая за основу предпочтения потенциальных клиентов банка в использовании предложенных кредитов, рассчитаем в таблице 23 - возможный доход банка. В частности, за количество выданных кредитов принято количество респондентов, выбравших определенный кредитный продукт из предлагаемых банком.

Таблица 23– Дополнительный доход от внедрения новых видов кредитования

Наименование	Start-кредит	Кредит на оборудование и транспорт	Кредит на пополнение оборотных средств	Итого
Количество выданных кредитов, штук	70	86	126	282
Объём выданных кредитов, тысяч рублей	63 000	124 000	348 000	535 000
Объём возвращённых кредитов, тысяч рублей	92 000	150 000	417 600	653 000
Доход от выдачи кредитных средств, тысяч рублей	29 000	26 000	69 640	124 610

Таблица 23 показывает, что общий дополнительный доход от выданных 282 кредитов составит 124 610 000 рублей.

«Start» предпочли 70 предприятий, сумма кредита составила 900 000 рублей, поэтому объем выданных кредитов составил 63 000 000 рублей (70 \* 900 000 рублей). Все кредиты были выданы сроком на 2 года под 17,5% годовых, поэтому объем возвращенных кредитов составит 92 000 000 рублей. Доход от выдачи

кредитных средств по дополнительным продуктам составит 29 000 000 рублей: (92 000 - 63 000).

«Кредит на оборудование и транспорт» предпочли 86 предприятий, 60 на сумму 1,5 миллиона рублей каждое, а 26 предприятий на сумму 1,3 миллиона рублей каждое. Таким образом, объем выданных кредитов составил 124 000 000 рублей ( $60 \cdot 1,5 + 26 \cdot 1,3$ ). Объем возвращенных кредитов составит 150 миллионов рублей, так как все 86 предприятий оформили кредиты сроком на 1 год под 21% годовых ( $124\,000 \cdot (1 + 0,21 \cdot 1)$ ). Доход от дополнительных продуктов составит 26 000 000 рублей (150 000 - 124 000).

Самым востребованным оказался «Кредит на пополнение оборотных средств», его оформили 126 предприятий, причем 96 из них заинтересовал кредит на сумму по 3 000 000 рублей, а остальные 30 предприятий - по 2 000 000 рублей каждое. Объем выданных кредитов составил 348 000 000 рублей ( $96 \cdot 3\,000\,000 + 30 \cdot 2\,000\,000$ ), причем все эти кредиты были выданы под 18% годовых сроком на 1 год. Таким образом, объем возвращенных кредитов составит 411 миллионов рублей ( $348\,000\,000 \cdot (1 + 0,18 \cdot 1)$ ). Доход от дополнительных продуктов составит 62 640 000 рублей (410 640 000 - 348 000 000). Данные об изменениях в кредитном портфеле банка после внедрения новых кредитных продуктов представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Прогнозная динамика кредитного портфеля с учетом внедрения новых кредитных продуктов

В процентах

Показатели	Фактический за 2016 год	На прогнозируемый период	Абсолютное изменение	Темп роста
Количество выданных кредитов, штук	189	471	282	149,2
Объём выданных кредитов, тыс. рублей	987 000	1 522 000	535 000	54

Из таблицы 24 видно, что после внедрения новых кредитных продуктов количество выданных кредитов по состоянию на конец прогнозируемого года возрастет почти на 150%. Объем выданных кредитов увеличится на 54% и составит примерно 1,522 млн рублей.

Для того чтобы привлечь внимание малого бизнеса к новым кредитным продуктам банка, необходимо провести широкомасштабную рекламную кампанию на телевидении (таблица 25), в которой будет говориться о начале предоставления новых кредитных продуктов.

Таблица 25 – Расчет стоимости рекламной кампании по продвижению новых кредитных продуктов

Вид рекламы	Название программы	Срок размещения	Стоимость размещения, рублей	Целевая аудитория, человек
1	2	3	4	5
Телеканал «ТВК»	Новости	2 недели	214 560	46 000
Телеканал «СТС»	Новости	2 недели	247 320	58 000
Всего	461 880	104 000		
Производство рекламного ролика	65 000	-		
Итого	526 880	-		

Из таблицы 25 видно, что стоимость размещения рекламы на выбранных телеканалах и рекламных щитах составит 526 880 рублей, её увидят примерно 104 тысячи человек, исходя из целевой аудитории и рейтинга данных телеканалов, следовательно, банк сможет расширить клиентскую базу.

После окончания проведения рекламной кампании и до конца года банку следует публиковать свои рекламные статьи в газетах и журналах, разместить несколько роликов на телевидении, печатать рекламные буклеты, разместить рекламу на баннерах, брендмауэрах, а также на поисковых серверах в сети интернет. Расчет величины указанных затрат произведен в таблице 26.



Таблица 26 – Расчет стоимости регулярных мероприятий по продвижению новых кредитных продуктов  
В рублях

Мероприятие	Расчет	Величина
1	2	3
Проведение рекламной кампании на двух телеканалах	(461 880+65 000)	526 880
Публикации рекламы в газетах, журналах	(4 395 *48 шт.)	211 000
Печать рекламных буклетов	(12*30 000 шт)	360 100
Размещение рекламы на баннерах	(5 670*12мес. *6шт.)	410 200
Размещение рекламы на телевидении	(65 000*8шт.)	524 400
Размещение рекламы на почтовых и поисковых серверах в сети интернет	( (15 000 + 2000*12 мес.) *11мес.)	456 200
Итого затраты	2 486 820	

Данные таблицы 26 позволяют увидеть, что годовые затраты на проведение всех рекламных мероприятий составят 2 486 820 рублей. Предполагается, что за 12 месяцев следующего за отчетным годом в одном из печатных изданий будет организовано 48 публикаций рекламной статьи о новых кредитных программах банка. Стоимость одной публикации 4395 рублей. Затраты на печать 30 000 экземпляров рекламных буклетов составят 360 100 рублей. На изготовление и обслуживание 6 баннеров планируется затратить 410 200 рублей. Расходы на размещение рекламы на почтовых и поисковых серверах в сети интернет составят 456 200 рублей, из них 15 000 рублей на создание ролика, 2000 рублей ежемесячно для поддержания ролика в десятке первых при наборе в поисковой системе. Для оценки эффективности предлагаемых проектом новых кредитных продуктов обратимся к таблице 27. В качестве показателей эффективности будут выступать:

1) Экономическая эффективность затрат (рентабельность затрат): отношение разницы между доходами от внедрения новых кредитов и общей суммой затрат к общей сумме затрат;

2) Уровень доходности кредитных продуктов: отношение предполагаемой суммы доходов к объему выданных кредитов, уровень расходов по кредитным продуктам: отношение предполагаемой суммы расходов к объему выданных кредитов

3) Рентабельность кредитных продуктов: отношение предполагаемой к получению прибыли к объему выданных кредитов что покажет их финансовую отдачу для банка.

Таблица 27 – Показатели эффективности предлагаемого кредитного продукта

Показатели	Величина
А	1
1. Объём выданных кредитов, тысяч рублей	535 000
2. Доход от выдачи новых кредитных средств, тысяч рублей	124 610
3. Расходы на рекламные мероприятия, тысяч рублей	2487
4. Прибыль по новым видам кредитования , тысяч рублей	122 123
5. Уровень доходности кредитного продукта %	6,55
6. Уровень расходов по кредитным продуктам %	0,09
7. Рентабельность расходов по кредитным продуктам, %	15,13
8. Рентабельность кредитных продуктов , %	6,46

Согласно данным таблицы 27, экономическая эффективность затрат на рекламные мероприятия составит 15,13%. Уровень доходности кредитных продуктов составит 6,55%. Рентабельность кредитных продуктов - 6,46%. Для получения развернутой оценки эффективности предлагаемого проекта необходимо провести сравнительный анализ его возможных результатов с фактически сложившимися аналогичными показателями за 2017 год.

Таблица 28 – Сравнительный анализ финансовых результатов кредитных продуктов с учетом внедрения новых видов кредитования

Показатели	Фактически за 2016 год	С учетом нового кредитного проекта	Абсолютное изменение (+,-)
А	1	2	3
1. Объем выданных кредитов, тысяч рублей	987 000	1 522 000	535 000
2. Доход от выдачи кредитных средств, тысяч рублей	45 840	170 450	124 610
3. Расходы на рекламные мероприятия, тысяч рублей	2 020	4 507	2 487
4. Прибыль, тысяч рублей	43 820	165 943	122 123
5. Уровень доходности кредитных продуктов	4,64	11, 19	6,55
6. Уровень расходов по кредитным продуктам	0, 20	0,30	0,09
7. Рентабельность расходов по кредитным продуктам,	21,69	36,82	15,13
8. Рентабельность кредитных продуктов	4,44	10,90	6,46

Анализируя таблицу 28, определим, что с учетом внедрения разработанных кредитов, прибыль банка увеличится до 165 943 тысяч рублей, а рентабельность кредитных продуктов с учетом внедрения новых кредитов увеличится на 6,46 % и составит 10,9%, так как значительно увеличился объем выданных кредитов - на 535 000 тысяч рублей и их доходность. Причем уровень расходов по кредитным продуктам увеличится всего на 0,09%, что выше прироста уровня доходности, который предположительно составит 6,55%.

Следовательно, доход от внедрения новых кредитных продуктов превысит доход по выдаче кредитных продуктов за аналогичный период прошлого года на 2 487 тысяч рублей. ( $170\,450 - 2\,020 = 2\,487$  тысяч рублей)

Таким образом, отметим основные полученные результаты:

1) Проведено исследование мнений потенциальных клиентов с помощью анкетирования относительно желаемых условий кредитования, для того чтобы

линейка кредитных продуктов и услуг привлекала индивидуальных предпринимателей и руководителей предприятий малого бизнеса.

2) На основе результатов проведенного анкетирования и выявленных потребностей предприятий малого бизнеса велась разработка новых кредитных продуктов, условия которых максимально учитывают финансовые возможности и специфику бизнеса клиента.

3) Был проведен расчет рекламных мероприятий для привлечения внимание малого бизнеса к новым кредитам.

4) Определен финансовый эффект от внедрения разработанных новых кредитных продуктов для банка. По данным прогноза, объем выданных кредитов увеличится на 35% и составит примерно 1 522 000 тысяч рублей, что позволит получить дополнительную прибыль в размере 122 123 тысяч рублей, при этом рентабельность кредитных продуктов возрастет на 6,46%.

В 2017 году ключевыми вопросами деятельности Банка будут являться вопросы консервативного роста активов Банка, включая наращивание объемов высокомаржинальных активов – кредитования предприятий МБ и розничного кредитования, реализация приоритетных задач обеспечения высокого качества портфелей, развития продуктового ряда, в том числе транзакционных продуктов, повышения операционной эффективности и обеспечения устойчивого развития.

В 2016 году Банк продолжил наращивать объемы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. По итогам года портфель кредитов МБ увеличился на 33% или 2,8 млрд руб., достигнув на 01.01.2017 г. 11,2 млрд руб [41,42].

Ключевым фактором роста портфеля МСБ в 2016 году стало дальнейшее укрепление партнерских взаимоотношений Банка с институтами государственной поддержки малого и среднего бизнеса: В отчетном году лимит кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства за счет ресурсов АО «Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (АО «МСП Банк»), установленный на Банк, увеличился до уровня 6,5 млрд руб. Портфель кредитов МБ, сформированный за счет ресурсов АО «МСП Банк», увеличился до 4,8 млрд. руб. Объем кредитов, обеспеченных государственной

гарантийной поддержкой, превысил 1,2 млрд рублей. В декабре 2016 года между Банком ЗЕНИТ и АО «Корпорация «МСП» заключено соглашение в рамках программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства «Программа 6,5», предоставляющее возможность предприятиям малого и среднего бизнеса получить финансирование под ставку от 9,6% до 10,6% [26,30,31].

Дополнительным драйвером роста кредитного портфеля послужила проведенная в отчетном году оптимизация структуры управления региональной сетью, по итогам которой реализован переход к дивизионной модели управления региональных продаж, предусматривающей усиление специализации сотрудников регионального блока по профильным направлениям бизнеса. С учетом внедренных изменений рост кредитного портфеля МБ в региональной сети в 2016 году не только в разы превысил показатель 2015 года, но и стал максимальным за все время развития МБ в Банке ЗЕНИТ.

Последовательный рост кредитного портфеля МБ отразился на позициях Банка в рэнкинге «Эксперт РА» за 6 месяцев 2016 года, в котором Банк занял 13-е место по объему кредитов, выданных субъектам малого предпринимательства.

В 2016 году запущен пилотный проект по выпуску гарантий для участников госзакупок в экспресс-режиме. За год Банк выпустил клиентам МБ 387 гарантий на общую сумму 863 млн рублей, что на 79% больше, чем в 2015 году.

В 2016 году Банк уделил особое внимание развитию транзакционного бизнеса в сегменте МСБ:

В линейку продуктов РКО включены новые тарифные планы: «СтартАп», «Базовый», «Импортер».

Клиентская база МСБ превысила 9 000 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Доля активных клиентов в структуре клиентской базы МСБ увеличилась с 52% до 58%.

Остатки на счетах клиентов увеличились в 2016 году в 1,5 раза и составили 6,8 млрд рублей.

Повышенное внимание в отчетном году уделялось реализации программы ПОД/ФТ: все клиенты были идентифицированы в соответствии с требованиями федерального законодательства, осуществлялся постоянный мониторинг операций по счетам клиентов и незамедлительное проведение предусмотренных программой ПОД/ФТ мероприятий при выявлении операций, имеющих подозрительный или необычный характер.

Работа с клиентами МБ в 2017 году сохранит характер стратегического направления деятельности Банка. Развитие бизнеса в 2017 году будет осуществляться в рамках следующих приоритетов:

- увеличение портфеля, сформированного при участии институтов развития малого и среднего предпринимательства;
- увеличение доли Банка на рынке банковских гарантий для малого и среднего бизнеса;
- расширение спектра услуг и сервисов, предлагаемых клиентам в рамках расчетно-кассового обслуживания, в первую очередь через электронные каналы;
- рост остатков на счетах клиентов МБ за счет увеличения клиентской базы и расширения линейки депозитных продуктов;
- рассмотрение новых кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса, в качестве развития предпринимательства в стране.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По итогам проведенного в работе исследования можно сделать следующие выводы.

С момента развития современной банковской системы в России кредитные организации интересовались в основном крупными клиентами. Прибыль от их обслуживания приносила банкам устойчивый и высокий доход при минимуме затрат. В результате через несколько лет в этом секторе настал период жесткой конкуренции: для удержания клиента банки предлагали все более выгодные условия, чем снижали свою прибыль. Таким образом, сложилась ситуация, в которой банковскому сектору пришлось обратить внимание на другие источники прибыли – малый и средний бизнес, розничный рынок. Сейчас многие банки все активнее стремятся кредитовать малый бизнес – он развивается, легализуется, работает с расчетным счетом. Еще один признак обострения конкуренции – приход на рынок все большего количества кредитных организаций. Специфика кредитования малого бизнеса в российской экономике обусловлена:

- Низкой прозрачностью малого предпринимательства и проблемами, связанными с отсутствием достаточного залогового обеспечения сделки.
- Сфера кредитования малого бизнеса сама по себе очень рискованная, здесь очевиден как повышенный уровень всех традиционных источников риска, так и наличие специфических зон риска самого малого бизнеса.
- Плохо развитая система государственных программ по поддержке малого бизнеса, по сравнению с зарубежными странами.

Среди факторов, сдерживающих кредитование малого бизнеса, можно назвать: неприемлемый уровень соотношения «доходность-риск», отсутствие данных о кредитной истории, недостаточность ресурсной базы, нормативно-правовые требования Центробанка по формированию резервов. Мировая практика свидетельствует: без определенных государственных преференций, в том числе финансовых, малое предпринимательство развиваться не может. Развитие малого

бизнеса в нашей стране должно приобрести статус национального проекта, считают руководители банков. В дальнейшем прогнозируется что сфера кредитования малого и среднего бизнеса будет развиваться по двум направлениям: кредитные продукты для средних клиентов, которые по масштабам своей деятельности ближе к малым, стандартизуются, а для растущих малых компаний, которые приближаются к средним, условия кредитования, наоборот, станут более гибкими и индивидуальными.

В дипломной работе был рассмотрен процесс кредитования предприятий малого бизнеса на примере ПАО Банк ЗЕНИТ.

Анализ опыта кредитования малого бизнеса российскими банками показал, что успех на данном рынке зависит в первую очередь от используемой технологии предоставления кредитов и уровня подготовки кредитных экспертов. В целом, по результатам практической работы, организацию работы Кредитного управления ПАО Банк ЗЕНИТ можно считать соответствующей действующему банковскому и гражданскому законодательству, инструкциям и положениям ЦБ РФ, Кредитной политике и иной внутренней банковской документации, регламентирующей работу Кредитного управления. Однако в работе банка по кредитованию имеют место некоторые недоработки:

1) По результатам анализа доходности кредитов предлагается рассмотреть возможность дифференцированного подхода к выдаче кредитов - предоставлять большему количеству заемщиков кредитов на срок до шести месяцев, а по кредитам, предоставленным на срок более шести месяцев – рассмотреть возможность увеличения процентной ставки.

2) При кредитовании особое значение имеет объективная оценка кредитоспособности клиента. Банк имеет право выбрать для себя любую методику оценки кредитоспособности. Желательно, чтобы она использовала коэффициенты независимости, ликвидности, оборачиваемости, а также анализ делового риска и денежных потоков. Это позволит детально рассмотреть финансовое положение клиента и избежать ошибок при выдаче кредитов. В настоящее время имеет место достаточно длительный период рассмотрения



заявок. Для этого предлагается усовершенствовать эту работу. Процесс рассмотрения кредитной заявки и предоставления кредита можно усовершенствовать путем работы в одной команде сотрудников кредитного, юридического и отдела управления рисками. Это позволит избежать дублирования некоторых операций, улучшить обмен информацией, и несколько сократить первые четыре этапа процесса предоставления кредита.

Таким образом, можно выделить следующие мероприятия по совершенствованию кредитования юридических лиц малого бизнеса ПАО Банк ЗЕНИТ: включить в программу кредитования малого бизнеса, кредитование стартапов. Банку предлагается рассмотреть выдачу кредитов стартапам под франшизу, это позволит избежать так называемого «опасения» банков в выдаче кредитов начинающим предпринимателям при этом риски будут минимальны как для Банка так и для бизнесменов. Улучшит положение малого предпринимательства в России, в целом поможет в совершенствовании бизнеса, привлечет молодое поколение к развитию не только их собственному, но и экономики страны. Был проведен расчет рекламных мероприятий для привлечения внимания малого бизнеса к новым кредитам. Определен финансовый эффект от внедрения разработанных новых кредитных продуктов для банка. По данным прогноза, объем выданных кредитов увеличится на 35% и составит примерно 1 522 000 тысяч рублей, что позволит получить дополнительную прибыль в размере 122 123 тысяч рублей, при этом рентабельность кредитных продуктов возрастет на 6,46%. что с учетом внедрения разработанных кредитов, прибыль банка увеличится до 165 943 тысяч рублей, а рентабельность кредитных продуктов с учетом внедрения новых кредитов увеличится на 6,46 % и составит 10,9%, так как значительно увеличился объем выданных кредитов - на 535 000 тысяч рублей и их доходность. Прирост уровня доходности, который предположительно составит 6,55%. доход от внедрения новых кредитных продуктов превысит доход по выдаче кредитных продуктов за аналогичный период прошлого года на 2 487 тысяч рублей.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 года № 139-И «Об обязательных нормативах банков» (с изменениями и дополнениями)
- 2 Указание Банка России от 30 апреля 2008 г. № 2005-У «Об оценке экономического положения банков» (с изменениями и дополнениями)
- 3 Указание Банка России от 11 июня 2014 г. № 3277-У «О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов» (с изменениями и дополнениями)
- 4 Указание Банка России от 30 ноября 2015 г. № 3855-У о внесении изменений в пункт 2.2 (Вестник Банка России, № 122, 31.12.2015)
- 5 Указание Банка России от 11 июня 2014 г. № 3277-У «О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов» (с изменениями и дополнениями)
- 6 Указание Банка России от 30 апреля 2008 г. № 2005-У «Об оценке экономического положения банков» (с изменениями и дополнениями)
- 7 Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 года № 395-1 (ред.от 05.04.2016)
- 8 Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
- 9 Инструкция Банка России от 16 января 2004 г. № 110-И «Об обязательных нормативах банков» (с изменениями и дополнениями) (утратила силу)
- 10 Положение Банка России от 10 февраля 2003 г. № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций»
- 11 Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» от 14.06.95 № 88-ФЗ.
- 12 Актуальные проблемы финансов глазами молодежи : Всероссийская студенческая научно-практическая конференция ( г. Ульяновск, м. 2.-У.-1. 2016.  
// Актуальные проблемы финансов глазами молодежи : Всероссийская

студенческая научно-практическая конференция ( г. Ульяновск, май 2015 года) , 159с.

13 Государственная поддержка малого бизнеса в РФ, ее текущие задачи, проблемы и перспективы / Сковпень А.А. // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2013. – № 9. – С. 278–283.

14 Кредитование малого и среднего бизнеса в РФ /- Тогузова И.З., Бериева К.Ю. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. –№ 39. – С. 21–25

15 Кредитование стартапов как инструмент развития малого бизнеса // Мовсумов К.Р. Российское предпринимательство. – 2011. – № 8-1. – С. 24– 30

16 Основы создания стартапов и в современном обществе и их функционирование / Леонова Н.Г., Петрова С.Ю. – 2016. – С. 23– 28

17 Проблемы и особенности кредитование малого бизнеса / Гордина В.В. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 7. – С. 32– 38

18 Проблемы и перспективы развития стартапов / Дылевская А.И., Авилова В.В. // Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. – № 4. –С. 325– 329.

19 Проблемы стартапов в России // Польшина Л.В., Кобляков С.В. 2015. – С. 280.

20 Перспективные стартапы в условиях кризиса // Попова О.М.В сборнике: Юность большой Волги сборник статей лауреатов XVIII межрегиональной конференции-фестиваля научного творчества учащейся молодежи., 2016. – С. 399– 402

21 Стартапы в России: актуальные вопросы / Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А. // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. Т. 7. –№ 5 (30). – С. 13

22 Стартаперы, и их эффективность в России / Алиев Р.И. Экономика. Бизнес. Информатика. – 2016. – № 5. – С. 14– 23

23 Сибгатулина А.И. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016.– № 5 [Электронный

ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/05/11420> (дата обращения: 26.05.2017).

24 Финансирование предпринимательской деятельности коммерческими Баками // Кравчук Д.В., Горбачев Е.А. // Гуманитарные научные исследования. 2016. – № 5 (57). – С. 180 – 183

25 Федеральный статистический портал gks.ru [электронный ресурс]

26 Рейтинговое агентство Эксперт по МБ [электронный ресурс]

27 ЦБ.РФ [электронный ресурс]

28 Губернатор 74.ru [электронный ресурс]

29 Фонд поддержки МБ [электронный ресурс]

30 74. Оpora.ru [электронный ресурс]

31 Cheladmin.ru [электронный ресурс]

32 Единый реестр субъектов МСП [электронный ресурс]

33 Банки.ru [электронный ресурс]

34 Zenit.ru [электронный ресурс]

35 Отчетность ПАО Банк ЗЕНИТ Zenit.ru [электронный ресурс]

36 <http://docplayer.ru> финансовая поддержка малого бизнеса [электронный ресурс]

37 Белоглазовой, Г.Н. Банковское дело: учеб.для вузов/под.ред. Г.Н.Белоглазковой, Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, – 2011. – 592с.38

38 Бланк, И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – Киев: Эльга: Ника-Центр, – 2014. – 784 с.

39 Илышева, Н.Н Анализ финансовой отчетности: учебник / Н. Н.Илышева, С.И.Крылов.— М.: Финансы и статистика, – 2011. – 480 с.

40 Ла-Салль, Ж. Исследование устойчивости прямым методом Ляпунова / Ж. Ла-Салль, С. Лефшец. - М.: [не указано], – 2014. – 870 с.

41 Лаврушин, О.И. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации: учебное пособие / О.И. Лаврушина, И.Д. Мамоновой., – 2011. – 304 с.

42 Методика Кромонава [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finsphere.ru/thread/2243>

43 Медведева, О.Е. Внедрение международных стандартов Базель III: плюсы и минусы // Молодой ученый. – 2014. – №1. – С. 398–401.

44 Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – Инфа –М, 2015 – 512 с.

45 Пухов, В. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость коммерческого банка / В. Пухов // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2012. – № 4.

46 Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка: Около 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов; Под ред. Л.И. Скворцов. – М.: ОНИКС-ЛИТ, Мир и Образование, – 2012. – 1376 с.

47 Трошин, В.А. Проблематика оценки финансовой устойчивости коммерческого банка / В.А. Трошин / Молодой ученый. – 2014. – №10. – С. 263–266.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ПАО Банк ЗЕНИТ за 2016 год.

Валюта баланса БРУТТО					1 288 106 129 406 331				
Валюта баланса НЕТТО					284 029 064 029 063				
Актив	Все го	Вал юта	Руб ли	оля	Пассив	Все го	Вал юта	Руб ли	оля
<b>Высоколиквидные активы</b>	<b>13 491 956</b>	<b>4 085 780</b>	<b>9 406 176</b>	<b>.8%</b>	<b>Собственные средства</b>	<b>46 281 796</b>	-	<b>46 281 796</b>	<b>6.3%</b>
Денежные средства	4 746 092	1 999 918	2 746 174		Уставный фонд	19 545 000	-	19 545 000	
Корсчет в ЦБ	6 660 002	-	6 660 002		- эмиссионный доход	1 545 000	-	1 545 000	
Драгметаллы и драг. камни	20 6 442	20 6 442	-		Переоценка имущества, в т.ч.	-	-	340 692	
Биржа	1 879 420	1 879 420	-		- основных средств	-	-	-	
					- ценных бумаг и инстр-тов хеджирования	-	-	393 115	
<b>Госбумаги</b>	<b>35 6 547</b>	<b>35 5 585</b>	<b>96 2</b>	<b>.1%</b>	- прочие источники переоценки	52 423	-	52 423	
Госбумаги России	35 6 547	35 5 585	96 2		Резервный фонд	1 731 750	-	1 731 750	
Госбумаги иностранных государств	-	-	-		Безвозмездно полученные средства	-	-	-	
Ценные бумаги Банка России	-	-	-		Прибыль прошлых лет	5 969 544	-	5 969 544	
					<b>Прибыль текущего года (102 ф.)</b>	<b>-5 405 850</b>	<b>-</b>	<b>-5 405 850</b>	
					Обязательные резервы (РВПС)	23 237 044	-	23 237 044	
					<b>Капитал (Базель III, 123 ф.), в т.ч.</b>	<b>39 119 985</b>			<b>3.8%</b>
					Основной капитал, в т.ч.	23 463 482			
					- Базовый капитал (БК)	20 085 723			
					- Добавочный капитал (ДК)	3 377 759			
					Дополнительный капитал	15 656 503			
					в т.ч. субординированные кредиты (справ.)	21 631 184			
<b>Средства в банках</b>	<b>31 659 705</b>	<b>19 387 869</b>	<b>12 271 836</b>	<b>1.1%</b>	<b>Капитал (ф. 134) (справочно)</b>				
Корсчета резиденты	15 74 5 549	15 47 1 786	27 3 763	<b>.6%</b>	<b>Соотношение кред.портфель/РВПС</b>	<b>18.3%</b>			
нерезиденты	15 057 563	15 057 563	-		<b>Средства банков</b>	<b>32 048 786</b>	<b>4 871 925</b>	<b>27 176 861</b>	<b>1.3%</b>
Прочие расчеты	1 726 514	20 0 401	1 526 113	<b>.6%</b>	Корсчета резиденты	1 486 803	1 406 831	90 972	<b>.5%</b>
МБК выданные резидентам	14 130 079	3 658 119	10 471 960	<b>.0%</b>	нерезиденты	10 261	69	10 192	
выданные нерезидентам	11 786 102	1 314 142	10 471 960		Прочие расчеты	6 587 692	-	6 587 692	<b>.3%</b>
размещенный в ЦБ	-	-	-		МБК	23 964 030	3 465 025	20 499 005	<b>.4%</b>
просрочка	-	-	-		привлеченный от резидентов	14 538 512	12 7 507	14 411 005	
резерв под просрочку	-	-	-						







## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс ПАО Банк ЗЕНИТ за 2015 год.

Актив	Всего	Валюта	Рубли	Доля
<b><u>Высоколиквидные активы</u></b>	<b>15 591 392</b>	<b>8 081 514</b>	<b>7 509 878</b>	<b>5.3%</b>
<u>Денежные средства</u>	4 941 003	2 283 539	2 657 464	
<u>Корсчет в ЦБ</u>	4 852 414	-	4 852 414	
<u>Драгметаллы и драг. камни</u>	345 398	345 398	-	
<u>Биржа</u>	5 452 577	5 452 577	-	
<b><u>Госбумаги</u></b>	<b>830 132</b>	<b>308 978</b>	<b>521 154</b>	<b>0.3%</b>
<u>Госбумаги России</u>	830 132	308 978	521 154	
<u>Госбумаги иностранных государств</u>	-	-	-	
<u>Ценные бумаги Банка России</u>	-	-	-	
<b><u>Средства в банках</u></b>	<b>39 211 314</b>	<b>29 419 224</b>	<b>9 792 090</b>	<b>13.4%</b>
<b><u>Корсчета</u></b>	<b>24 552 610</b>	<b>24 317 911</b>	<b>234 699</b>	<b>8.4%</b>
<u>резиденты</u>	470 576	235 877	234 699	
<u>нерезиденты</u>	24 082 034	24 082 034	-	
<b><u>Прочие расчеты</u></b>	<b>3 953 213</b>	<b>46 693</b>	<b>3 906 520</b>	<b>1.3%</b>
<b><u>МБК</u></b>	<b>10 705 491</b>	<b>5 054 620</b>	<b>5 650 871</b>	<b>3.7%</b>
<b><u>выданные резидентам</u></b>	<b>6 511 467</b>	<b>860 596</b>	<b>5 650 871</b>	
<b><u>выданные нерезидентам</u></b>	<b>4 194 024</b>	<b>4 194 024</b>	<b>-</b>	
<u>размещенный в ЦБ</u>	-	-	-	
<u>просрочка</u>	-	-	-	
<b><u>резерв под просрочку</u></b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
<b><u>Валютные операции</u></b>	<b>99 905</b>	<b>99 905</b>	<b>-</b>	<b>0.0%</b>
<b><u>Производные финансовые инструменты</u></b>	<b>46 122</b>	<b>-</b>	<b>46 122</b>	<b>0.0%</b>
<b><u>Портфель ценных бумаг</u></b>	<b>27 317 527</b>	<b>13 499 399</b>	<b>13 818 128</b>	<b>9.3%</b>
<b><u>Облигации местных властей</u></b>	<b>761 460</b>	<b>-</b>	<b>761 460</b>	
<b><u>Ценные бумаги банков</u></b>	<b>3 435 021</b>	<b>-</b>	<b>3 435 021</b>	
<u>- облигации и векселя резидентов</u>	2 459 192	-	2 459 192	
<u>- облигации и векселя нерезидентов</u>	975 829	-	975 829	
<b><u>Корпоративные облигации</u></b>	<b>15 797 788</b>	<b>12 594 134</b>	<b>3 203 654</b>	
<u>- корпоративные облигации</u>	2 889 966	-	2 889 966	
<u>- корпоративные облигации нерезидентов</u>	12 907 822	12 594 134	313 688	
<b><u>Акции</u></b>	<b>1 422 622</b>	<b>195 065</b>	<b>1 227 557</b>	
<u>- резидентов</u>	951 312	-	951 312	

- нерезидентов	-	-	-	
- по себестоимости	471 310	195 065	276 245	
<b>Паи, доли, участие</b>	<b>6 023 254</b>	<b>710 200</b>	<b>5 313 054</b>	
- из них ПИФы	999 852	-	999 852	
<b>Ценные бумаги переданные (РЕПО)</b>	-	-	-	
<b>Просрочка</b>	<b>201 383</b>	-	<b>201 383</b>	
<b>Резерв под просрочку</b>	<b>201 383</b>	-	<b>201 383</b>	
<b>Сальдо переоценки</b>	<b>-324 001</b>	-	<b>-324 001</b>	
<b>Кредиты клиентам (вкл. просрочку)</b>	<b>179 917 838</b>	<b>31 910 202</b>	<b>148 007 636</b>	<b>6 1.3%</b>
Резидентам	176 937 475	31 908 827	145 028 648	
- бюджетам, внебюдж. фондам	-	-	-	
- коммерческим предприятиям	132 642 380	24 927 247	107 715 133	
- некоммерческим организациям	553 683	662	553 021	
- финансовым организациям	1 620 869	-	1 620 869	
- векселя	-	-	-	
- индивид. предпринимателям (ИП)	1 192 885	-	1 192 885	
- физическим лицам	27 029 667	819 105	26 210 562	
- права требования (в т.ч. недвижимость)	3 508 533	1 279 755	2 228 778	
- прочие кредитные операции	3 321 524	2 906 744	414 780	
<b>Нерезидентам</b>	<b>2 980 363</b>	<b>1 375</b>	<b>2 978 988</b>	
- иностранным государствам	-	-	-	
- юр. лицам	2 976 037	-	2 976 037	
- физ. лицам	4 326	1 375	2 951	
<b>Просрочка по портфелю, в т.ч.</b>	<b>7 067 934</b>	<b>1 975 314</b>	<b>5 092 620</b>	<b>3.9%</b>
- юридические лицам (вкл. ИП)	6 175 635	1 820 009	4 355 626	
- физические лицам	892 299	155 305	736 994	
- нерезидентам	-	-	-	
- прочая просрочка	-	-	-	
<b>резерв под просрочку (справочно)</b>	<b>5 719 819</b>	-	<b>5 719 819</b>	<b>8 0.9%</b>
<b>обеспечение кредитов залогом имущества</b>	<b>444 253 656</b>	<b>19 903 628</b>	<b>424 350 028</b>	<b>2 46.9%</b>
<b>Неликвидные средства</b>	<b>6 856 291</b>	-	<b>6 856 291</b>	<b>2.3%</b>
- Средства в ЦБ (ФОР)	1 215 734	-	1 215 734	
- Основные средства (прочие)	522 229	-	522 229	
- Основные средства (недвижимость)	101 617	-	101 617	
- Прочая иммобилизация	5 016 711	-	5 016 711	
<b>Прочие активы</b>	<b>23 420 444</b>	<b>1 439 073</b>	<b>21 981 371</b>	<b>8.0</b>

Продолжение Приложения Б

Пассив	Всего	Валюта	Рубли	Доля
<b>Собственные средства</b>	<b>38 715 660</b>	-	<b>38 715 660</b>	<b>13.2%</b>
Уставный фонд	11 545 000	-	11 545 000	
- эмиссионный доход	1 545 000	-	1 545 000	
Переоценка имущества, в т.ч.	-468 678	-	-468 678	
- основных средств	-	-	-	
- ценных бумаг и инстр-тов хеджирования	-550 405	-	-550 405	
- прочие источники переоценки	81 727	-	81 727	
Резервный фонд	1 731 750	-	1 731 750	
Безвозмездно полученные средства	-	-	-	
Прибыль прошлых лет	12 255 878	-	12 255 878	
<b>Прибыль текущего года (102 ф.)</b>	<b>-3 013 177</b>	-	<b>-3 013 177</b>	
Обязательные резервы (РВПС)	15 119 887	-	15 119 887	
<b>Капитал (Базель III, 123 ф.), в т.ч.</b>	<b>46 522 027</b>			<b>15.9%</b>
Основной капитал, в т.ч.	25 224 693			
- Базовый капитал (БК)	22 708 160			
- Добавочный капитал (ДК)	2 516 533			
Дополнительный капитал	21 297 334			
в т.ч. субординированные кредиты (справ.)	27 266 941			
Капитал (ф. 134) (справочно)				
<b>Соотношение кред.портфель/РВПС</b>	<b>11.6%</b>			
<b>Средства банков</b>	<b>30 110 488</b>	<b>6 194 987</b>	<b>23 915 501</b>	<b>10.3%</b>
<b>Корсчета</b>	<b>1 280 058</b>	<b>719 713</b>	<b>560 345</b>	<b>0.4%</b>
резиденты	1 279 224	719 643	559 581	
нерезиденты	834	70	764	
<b>Прочие расчеты</b>	<b>4 151 221</b>	-	<b>4 151 221</b>	<b>1.4%</b>
<b>МБК</b>	<b>24 679 209</b>	<b>5 475 274</b>	<b>19 203 935</b>	<b>8.4%</b>
<i>привлеченный от резидентов</i>	<i>12 705 224</i>	<i>2 399 789</i>	<i>10 305 435</i>	
<i>привлеченный от нерезидентов</i>	<i>4 923 985</i>	<i>3 075 485</i>	<i>1 848 500</i>	
привлеченный от ЦБ	7 050 000	-	7 050 000	
просрочка	-	-	-	
<b>Валютные операции</b>	-	-	-	
<b>Производные финансовые инструменты</b>	<b>332 122</b>	-	<b>332 122</b>	<b>0.1%</b>
<b>Клиентские счета</b>	<b>33 113 583</b>	<b>11 317 964</b>	<b>21 795 619</b>	<b>11.3%</b>
<b>Резиденты</b>	<b>25 081 566</b>	<b>4 449 555</b>	<b>20 632 011</b>	

## Окончание Приложения Б

Пассив	Всего	Валюта	Рубли	До ля
- бюджетные средства	377	377	-	
- внебюджетные фонды	-	-	-	
- некоммерческие организации	735 485	38 290	697 195	
- коммерческие предприятия	13 974 730	2 554 010	11 420 720	
- финансовые организации	3 011 668	172 704	2 838 964	
- физических лиц (граждан)	1 920 363	401 877	1 518 486	
- физических лиц (предпринимателей)	383 716	5 889	377 827	
- средства в расчетах	4 147 005	368 186	3 778 819	
- драгметаллы и камни	908 222	908 222	-	
<b><u>Нерезиденты</u></b>	<b>7 092 164</b>	<b>6 840 843</b>	<b>251 321</b>	
- юридических лиц	6 936 410	6 834 827	101 583	
- физических лиц (предпринимателей)	138 732	6 014	132 718	
- средства в расчетах	17 022	2	17 020	
- драгметаллы и камни	-	-	-	
<b><u>Незавершённые расчёты</u></b>	<b>939 853</b>	<b>27 566</b>	<b>912 287</b>	
<b><u>Картотека</u></b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
<b><u>Привлеченные средства</u></b>	<b>178 584 251</b>	<b>60 262 541</b>	<b>118 321 710</b>	<b>60 .9%</b>
<b><u>Резиденты</u></b>	<b>171 564 914</b>	<b>53 462 914</b>	<b>118 102 000</b>	
<b><u>вклады и депозиты</u></b>	<b>120 560 992</b>	<b>37 657 080</b>	<b>82 903 912</b>	
- бюджетные средства	700 000	-	700 000	
- внебюджетные фонды	-	-	-	
- некоммерческие организации	1 400 810	-	1 400 810	
- коммерческие предприятия	32 796 404	2 362 488	30 433 916	
- финансовые организации	22 361 584	-	22 361 584	
- физических лиц	63 302 194	35 294 592	28 007 602	
- просрочка	-	-	-	
<b><u>ценные бумаги</u></b>	<b>51 003 922</b>	<b>15 805 834</b>	<b>35 198 088</b>	
- облигации	32 002 186	-	32 002 186	
- сертификаты	-	-	-	
- векселя	19 001 736	15 805 834	3 195 902	
<b><u>Нерезиденты - вклады и депозиты</u></b>	<b>7 019 337</b>	<b>6 799 627</b>	<b>219 710</b>	
- юр.лица	5 763 687	5 616 432	147 255	
- физ.лица	1 255 650	1 183 195	72 455	
- просрочка	-	-	-	
<b><u>Прочие пассивы</u></b>	<b>12 434 861</b>	<b>7 731 677</b>	<b>4 703 184</b>	<b>4</b>