

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
« ___ » _____ 2018 г.

Управление кредитованием субъектов малого
бизнеса на примере ПАО «ВТБ»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01.2018.267.ВКР

Руководитель работы,
ст. преподаватель кафедры
_____ П. Я. Тишин
« ___ » _____ 2018 г.

Автор работы,
студент группы ВШЭУ – 451
_____ В. А. Букало
« ___ » _____ 2018 г.

Нормоконтролер,
ст. преподаватель кафедры
_____ И.А. Бочкарева
« ___ » _____ 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Букало В.А. Управление кредитованием субъектов малого бизнеса на примере ПАО «ВТБ». – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ – 451, 88 с., 21 ил., 9 табл., библиограф. список – 39 наим., 2 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки эффективности банковского кредитования малых предприятий на примере ПАО «ВТБ».

В качестве объекта исследования в выпускной квалификационной работе выступает ПАО «ВТБ».

В качестве предмета исследования выступает кредитование субъектов малого бизнеса ПАО «ВТБ».

Кредитование малого бизнеса ведет к увеличению клиентской базы, следовательно, к увеличению прибыли за счет полученной доходности направления, так же кредитование малого бизнеса способствует к построению долговременного сотрудничества с действующими клиентами, позволяя увеличить конкурентоспособность банка и расширить его кредитный портфель.

ANNOTATION

Bukalo V.A. Management of crediting of small businesses on the example of PJSC «VTB». – Chelyabinsk: SUSU, HSEM – 451, 88 pages, 21 drawings, 9 tables, bibliography – 39 names, 2 applications.

Graduation qualification work was carried out to assess the effectiveness of bank lending to small enterprises on the example of PJSC «VTB».

PJSC «VTB» is an object of research in the final qualifying work.

The credit system of PJSC «VTB» in the field of small business crediting serves is the subject of the study in the final qualification work.

Lending to small businesses leads to an increase in the client base, hence to an increase in profits due to the received profitability of the direction, as well as lending to small businesses contributes to building long-term cooperation with existing clients, allowing to increase the bank's competitiveness and expand its loan portfolio.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	
1.1 Сущность кредита, его экономическое значение, функции и формы	12
кредита.....	12
1.2 Современное состояние и механизм кредитования предприятий малого бизнеса	17
1.3 Зарубежный опыт банковского кредитования малых предприятий.....	27
1.4 Риски, возникающие при кредитовании малого бизнеса и методы их снижения	33
2 АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА	
2.1 Организационно – экономическая характеристика ПАО «ВТБ»	40
2.2 Анализ организации кредитования субъектов малого.....	51
бизнеса в ПАО «ВТБ»	51
2.3 Рекомендации по совершенствованию механизма банковского кредитования малых предприятий в банке	54
2.4 Оценка эффективности предложенных рекомендаций по совершенствованию механизма банковского кредитования малых предприятий в ПАО «ВТБ»	67
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	76
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	79
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А	83
ПРИЛОЖЕНИЕ Б	88

ВВЕДЕНИЕ

Предприятия занимают особое место в экономиках стран, что объясняется многими факторами: они не требуют крупных стартовых инвестиций, но при этом обеспечивают высокую динамику экономического роста; помогают решать проблемы реструктуризации экономики, заполняя те рыночные ниши, где предложение отстает от спроса, а также те, которые непривлекательны для среднего и крупного бизнеса ввиду своего незначительного потенциала; обеспечивают занятость существенной доли экономически активного населения; способствуют формированию конкурентной среды и установлению рыночного равновесия. Кроме того, за счет меньшего масштаба малые предприятия, которые основываются с учетом местных потребностей, способны более гибко реагировать как на изменяющиеся экономические условия, так и на колебания потребительского спроса, на изменение конъюнктуры рынка, тем самым, придавая экономике дополнительную стабильность.

Среди основных проблем, препятствующих развитию малого бизнеса, особенно остро выделяется проблема финансирования. Отметим, что она является актуальной на протяжении всего жизненного цикла компании. Так, недостаток средств для создания компании отмечают около 45% владельцев малого бизнеса. Основным источником финансирования на данном этапе выступают личные сбережения (60%), а также средства друзей и знакомых (35%). Банковские займы доступны лишь 12%. По мере развития бизнеса потребность в денежных ресурсах еще больше возрастает: на нехватку средств обращают внимание уже 60% предпринимателей, чьи фирмы работают на рынке более года [1].

Российские банки очень неохотно идут на кредитование малого бизнеса, считая его очень рискованным. Те программы финансирования, которые все же стали появляться в последнее время, не предполагают вкладывать

средства на старте. Предприятие должно проработать, как минимум, полгода и представить убедительные доказательства своей надежности. Естественно, это существенно ограничивает возможности развития малого бизнеса.

Выше изложенное определяет актуальность темы дипломного исследования, целью которого является определение возможностей совершенствования программ кредитования малого бизнеса и разработка новых кредитных продуктов, учитывающих интересы участников кредитования. Для банка – увеличение клиентской базы, следовательно, кредитного портфеля и увеличения прибыли за счет полученной доходности направления кредитования малого бизнеса. Для клиентов – удовлетворение потребностей в кредитовании за счет привлекательных и актуальных условий программ кредитования.

Цель дипломной работы – проанализировать организацию работы банка ПАО «ВТБ» по кредитованию субъектов малого предпринимательства, а также предложить направления совершенствования системы кредитования.

Предмет исследования – кредитование малого бизнеса.

Объект исследования – ПАО «ВТБ»

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- выявить особенности взаимодействия банков с субъектами малого бизнеса;
- рассмотреть теоретические аспекты кредитования: сущность, функции, формы кредита; рассмотреть сущность малого предпринимательства, определить его роль в экономике страны;
- обозначить проблемы кредитования малого бизнеса и рассмотреть опыт зарубежных стран по кредитованию малого бизнеса;
- получить общее представление об организационной структуре и основных финансово-экономических результатах деятельности объекта исследования;

– выявить проблемы взаимодействия банка ПАО «ВТБ» с субъектами предпринимательства и разработать рекомендации их преодоления.

Предметом исследования дипломной работы явилось рассмотрение программ кредитования малого бизнеса в условиях нестабильной экономической ситуации в стране. Применение разработанных кредитных продуктов позволит привлечь новых клиентов, выстроить долговременное сотрудничество с действующими клиентами, предлагая льготные условия кредитования, увеличить конкурентоспособность банка, расширить его кредитный портфель, что в совокупности предопределяет практическую значимость результатов дипломной работы.

При написании дипломной работы использовалась экономическая литература, раскрывающая принципы и методы кредитования малого бизнеса кредитными учреждениями, кредитная система ПАО «ВТБ» в области кредитования малого бизнеса, финансовая отчётность, внутренние регламенты. Источниками информации, позволяющими раскрыть данную тему, являются периодические издания, такие как «Банковское дело», «Банковские технологии», «Финансы», «Бухгалтерия и банки», «Экономика и жизнь». Кроме того, основу дипломной работы составили законодательные и нормативные акты, внутренние инструкции и положения, используемые в банковской практике.

Структурно дипломная работа состоит из введения, двух глав и заключения.

Первая глава, посвящена анализу современного состояния кредитования предприятий малого бизнеса, применяемых видов кредитования данного направления. В ней рассматриваются проблемы кредитования предприятий малого бизнеса, изучается опыт, используемый зарубежными странами.

Вторая глава ориентирована на формирование организационно-экономической характеристики объекта исследования, а также на оценку кредитного портфеля банка. Кроме того, глава содержит перечень

рекомендаций по совершенствованию кредитования индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса, а также оценка эффективности предложенных рекомендаций [2].

1 ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.1 Сущность кредита, его экономическое значение, функции и формы кредита

Кредит – это передача настоящих активов (в том числе – денег) в обмен на будущие активы (в том числе – деньги) на условиях возвратности, на оговоренный срок и с уплатой процента.

Кредит предоставляет возможность заимствования на оговоренный срок права собственности и получение в распоряжение актива в настоящем периоде на условии их возврата с уплатой процента в будущем периоде.

Существенной особенностью кредита является перенос во времени активов купли и продажи: получение актива в настоящем с его оплатой в будущем либо наоборот. При этом кредит может осуществляться как в денежной, так и в неденежной форме.

Лицо, предоставляющее кредит, называется кредитором. Лицо, пользующееся кредитом, называется заемщиком.

Кредитор предоставляет заемщику кредит в обмен на обещание заемщика погасить сумму кредита при наступлении срока платежа. При этом размер кредитной ссуды является основной суммой долга. Дополнительная плата, которую заемщик обязан заплатить в качестве компенсации за полученный кредит, является суммой процента со ссуды. В ходе кредитной сделки устанавливается срок погашения, или продолжительность действия кредитной сделки [3].

Для заемщика размер долга вплоть до срока погашения является обязательством. Для кредитора ссуда до срока погашения является требованием, так она предоставляет право получить основную сумму и процент в момент погашения долга.

Кредитная сделка состоится лишь в том случае, если и кредитор и заемщик заинтересованы в ее осуществлении. Так как обладание активом в настоящее время ценится выше, чем в будущем, кредитор должен получить компенсацию за ущерб (за отказ от немедленного потребления) в виде процента в денежной или натуральной форме.

Кредитором и заемщиком на кредитном рынке может быть любой экономический субъект. В современных условиях функцию кредитора очень часто выполняют коммерческие банки, а в качестве заемщиков чаще всего выступают общественный сектор, предприниматели, а также домашние хозяйства. Тем самым роль банков, помимо всего прочего, сводится к аккумулярованию «свободных» денежных средств одних экономических субъектов и их предоставлению другим экономическим субъектам.

Коммерческие банки, выдающие кредит, выполняют важную народно-хозяйственную функцию. Они являются посредниками между субъектами, осуществляющими сбережение, – сберегателями и инвесторами.

Осуществляя кредитные операции, банки способны трансформировать краткосрочные вклады в долгосрочные ссуды, и наоборот (трансформационная функция). Банки предоставляют своим заемщикам различные виды кредитов, а с другой стороны – сами являются получателями кредита (рефинансируются) посредством выпуска ценных бумаг (например, облигаций) или получая дисконтный и ломбардный кредит у центрального банка. Выдача кредита, осуществляемая в различных формах и на различные сроки, формирует структуру процентных ставок кредитного рынка.

Итак, двумя главными действующими лицами при кредитной сделке являются кредитор и заемщик.

В современной экономике главными кредиторами являются коммерческие банки. Вместе с тем, кредиторами могут быть: центральный банк, государство и небанковские институты.

Предложение на рынке кредита также зависит от многих факторов.

1. Предложение кредита так же, как и спрос связано прямой функциональной зависимостью с уровнем цен. При росте уровня цен заработанные платы и другие доходы домашних хозяйств также имеют тенденцию возрастать: номинальный доход домашних хозяйств увеличивается, и это, как правило, приводит к повышению склонности приобретать ценные бумаги, что увеличивает предложение кредита.

2. Рост реального дохода увеличивают возможности предложения кредита.

3. Рост процентной ставки увеличивает предложение кредита.

4. Чем выше уровень ожидаемой инфляции, тем ниже предложение кредита.

5. Экспансивная монетарная политика центрального банка (понижение ставки рефинансирования, увеличение денежной массы и т.п.) приводит к росту денежной массы, а значит – к увеличению предложения кредита.

Экономическое значение кредита состоит в том, что он увеличивает покупательную способность экономического субъекта, который может его использовать для покупки товаров и производительного потребления. Посредством кредита происходит оптимизация использования денежной массы в обращении.

Кредит направляет капиталы в более перспективные сферы его применения и продуктивно влияет на совокупный спрос, производство и занятость.

Формы кредита тесно связаны с его структурой и в определенной степени с сущностью кредитных отношений. Элементами структуры кредита являются кредитор, заемщик и ссуженная стоимость, поэтому формы кредита можно рассматривать в зависимости от характера:

- кредитора и заемщика;
- ссуженной стоимости;
- целевых потребностей заемщика.

В зависимости от ссуженной стоимости целесообразно различать товарную, денежную и смешанную (товарно-денежную) формы кредита:

1) товарная форма кредита исторически предшествует его денежной форме. Можно предположить, что кредит существовал до денежной формы стоимости, когда при эквивалентном обмене использовались отдельные товары. Первыми кредиторами были субъекты, обладающие излишками предметов потребления. В поздней истории известны случаи кредитования землевладельцами крестьян до сбора нового урожая, которое происходило зерном, другими сельскохозяйственными продуктами;

В современной практике товарная форма кредита не является основополагающей. Преимущественной формой выступает денежная форма кредита, однако применяется и его товарная форма. Последняя форма используется как при продаже товаров с рассрочкой платежа, так и при аренде имущества (в том числе при лизинге оборудования), прокате вещей. Практика свидетельствует о том, что кредитор, предоставивший товар с рассрочкой платежа, испытывает потребность в кредите, причем главным образом в денежной форме. Можно отметить, что там, где функционирует товарная форма кредита, его движение часто сопровождается и денежной формой кредита.

2) денежная форма кредита наиболее типичная, преобладающая в современном хозяйстве, поскольку деньги являются всеобщим эквивалентом при обмене товарных стоимостей, универсальным средством обращения и платежа. Данная форма кредита активно используется как государством, так и гражданами как внутри страны, так и во внешнем экономическом обороте;

Движение кредита происходит не только на стадии предоставления средств во временное пользование, но имеет и другие стадии, в том числе возвращение ссуженной стоимости. Если кредит предоставлен в денежной форме и был возвращен также деньгами, то в данной сделке кредит проявляется в денежной форме. Товарную форму кредита можно признать

только в тех кредитных сделках, в которых предоставление и возвращение ссуженных средств происходят в форме товарных стоимостей;

3) смешанная форма кредита если кредит был предоставлен в форме товара, а возвращен деньгами или наоборот, то в этом случае более правильно считать, что действует смешанная форма кредита. Смешанная (товарно-денежная) форма кредита часто используется в экономике развивающихся стран, рассчитывающихся за денежные ссуды периодическими поставками своих товаров (преимущественно в виде сырьевых ресурсов и сельскохозяйственных продуктов). Во внутренней экономике продажа товаров с рассрочкой платежа сопровождается постепенным возвращением кредита в денежной форме [4].

В зависимости от того, кто в кредитной сделке является кредитором, выделяются следующие формы кредита: коммерческая, банковская, государственная, потребительская, ипотечная, международная. Вместе с тем в кредитной сделке участвует не только кредитор, но и заемщик; в кредитной сделке они равноправные субъекты. Предложение ссуды происходит от кредитора, спрос – от заемщика.

Кредит стимулирует развитие производительных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения воспроизводства на основе достижений научно-технического прогресса.

Без кредитной поддержки невозможно обеспечить быстрое и цивилизованное становление фермерских хозяйств, предприятий малого бизнеса, внедрение других видов предпринимательской деятельности на внутригосударственном и внешнем экономическом пространстве.

Таким образом, кредит играет специфическую роль в экономике: он не только обеспечивает непрерывность производства, но и ускоряет его.

1.2 Современное состояние и механизм кредитования предприятий малого бизнеса

Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает 100 человек. Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли. Малый бизнес выполняет ряд важнейших экономических и социальных задач. Предприятия такого рода участвуют в формировании бюджетов всех уровней. Помимо непосредственных отчислений в бюджет от доходов компаний, предприятия малого бизнеса, создавая рабочие места и являясь источником доходов населения, помогает сбору налогов непосредственно с физических лиц.

Также малый бизнес развивает экономический сектор, создавая дополнительные рабочие места, способствует конкуренции. Малый бизнес выполняет важную функцию в развитии инновационной экономики государства, инвестируя средства в наукоемкие высокотехнологичные направления производства. К малому бизнесу России это относится в малой степени (около 6%), поскольку основное направление деятельности – торговля. Однако есть малые предприятия, которые занимаются разработкой

новых научно – технических изобретений. В основном они пользуются поддержкой со стороны государства в виде дотаций, дополнительного субсидирования и т.д. Перестройка малого бизнеса в инновационную направленность позволит подготовить базис для развития больших технических предприятий, которые поспособствуют подъему и развитию всей национальной экономики. Малый бизнес способствует созданию новых рабочих мест, обеспечивает занятость населения, в итоге уменьшается безработица, что особенно актуально в условиях нестабильной экономической ситуации. Относительно небольшой персонал предприятий малого бизнеса способствует большему сплочению трудового коллектива по сравнению с крупными предприятиями. Это еще более усиливает трудовую мотивацию и положительно сказывается на результатах труда компании. Необходимо отметить тот факт, что предприятия малого бизнеса обеспечивают трудоустройство социально нестабильных слоев населения, в частности, молодежи, женщин, иммигрантов и т.д. Именно на этих предприятиях они набираются опыта, знаний, добиваются карьерного роста и самореализации. Несмотря на более высокие темпы производительности труда малого бизнеса, необходимо отметить, что средний уровень заработной платы на малых предприятиях меньше по сравнению с крупными. Это связано с чрезмерной экономией предпринимателей, а также сравнительно меньшими доходами. Предприятия малого бизнеса более устойчивы к внешним изменениям. В период общего экономического спада России в начале 90-х годов именно малый бизнес поддержал российскую экономику и вовремя адаптировался под новые рыночные условия. Государственные предприятия не выдержали конкуренции, были разрушены или приватизированы. Таким образом, малый бизнес демонстрирует свою гибкость, укрепляя и поддерживая рыночную экономику. На сегодняшний день в условиях нестабильной ситуации на рынке для малых предприятий появляются препятствия для дальнейшего развития. Но, несмотря на падение

спроса и острую нехватку финансовых ресурсов, прогнозов дальнейшего ухудшения состояния бизнеса малых предприятий становится меньше: бизнес приспосабливается. Такой вывод можно сделать на основании мониторинга состояния малого бизнеса России в условиях кризиса проведенного Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». Мониторинг по данным «ОПОРА РОССИИ» показывает изменения, происходящие под влиянием кризиса во внешнем окружении компаний малого бизнеса, и реакцию компаний на эти изменения. На протяжении года руководители и владельцы 300 малых компаний из разных отраслей в 30 регионах России ежемесячно отвечали на вопросы, касающиеся различных аспектов их деятельности [5]. По данным исследования, все больше компаний полагают, что положение в ближайшее время кардинально меняться не будет. То есть к жизни в новых условиях малый бизнес приспособился. В условиях нестабильной экономической ситуации малый бизнес определил линию поведения, и адаптировался к современным реалиям - сокращению спроса, повышенным ставкам по кредитам. Предприниматели снова берут кредиты, возвращают уволенных работников и даже открывают новые предприятия. Положительные тенденции в сфере малого бизнеса представлены ниже.

Если в начале года к ухудшению дел готовились около половины опрошенных, то сейчас – чуть более трети. До 41% (по сравнению с 26% в начале года) выросла доля компаний, считающих, что особых изменений в их состоянии в ближайшее время не произойдет. И 27% компаний ждут улучшения ситуации уже через месяц.

Но это не означает, что все проблемы исчезли и решать их не надо. Из рисунка 1 видно, что на сегодняшний день только около 21% компаний характеризуют свое состояние как хорошее, 30% – оценивают состояние бизнеса негативно, остальные предпочитают формулировку «удовлетворительно».

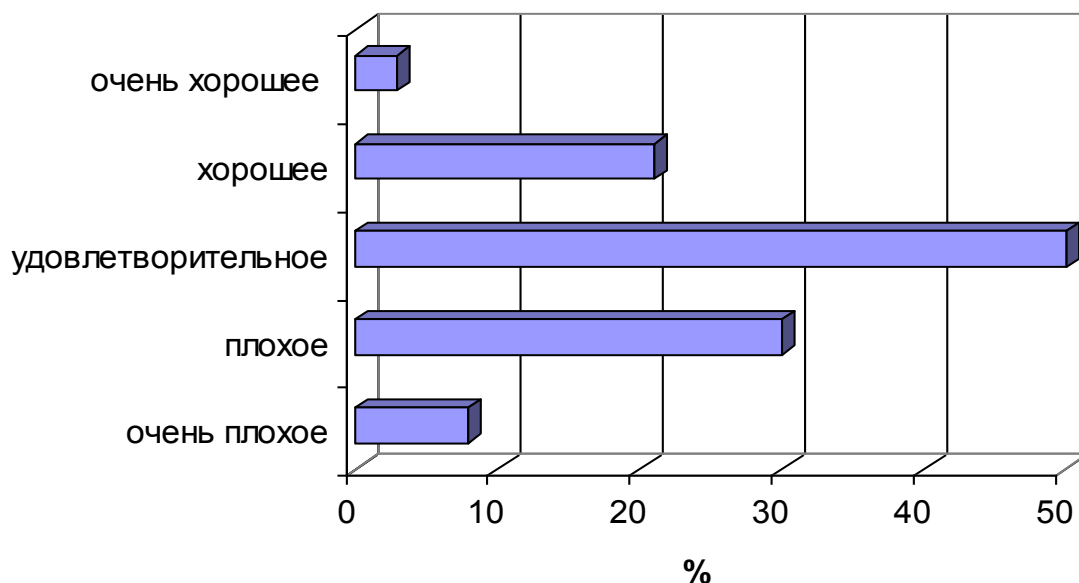


Рисунок 1 – Состояние малого бизнеса на 01.01.2017 г.

У половины предприятий продолжает увеличиваться объем задолженности со стороны покупателей. По-прежнему сохраняются серьезные проблемы с кредитами: сегодня для 40% компаний привлечение займов связано с большими сложностями, а для 28% практически невозможно.

Предприниматели отмечают значительный рост цен на продукцию и услуги своих поставщиков. Треть компаний уже имеют долги, чаще перед поставщиками. В структуре задолженности все больше неуплаченных налогов (40%).

В рейтинге актуальности проблем бизнеса в кризисный период в соответствии с рисунком 1 лидирует «падение спроса». На втором месте – «дефицит финансовых ресурсов», на третьем – «неплатежи со стороны покупателей».

Но отрасли по-разному реагируют на кризис. Так, по итогам трех последних месяцев мониторинга представители предприятий торговли, производства и бытовых услуг главной проблемой как это показано на рисунке 2 назвали спад спроса на продукцию и услуги. Дефицит финансов

поставили на 1-е место среди проблем предприятия сельского хозяйства, общественного питания, строительной и транспортной отрасли. А для сферы ЖКХ важнее других проблем - неплатежи покупателей.

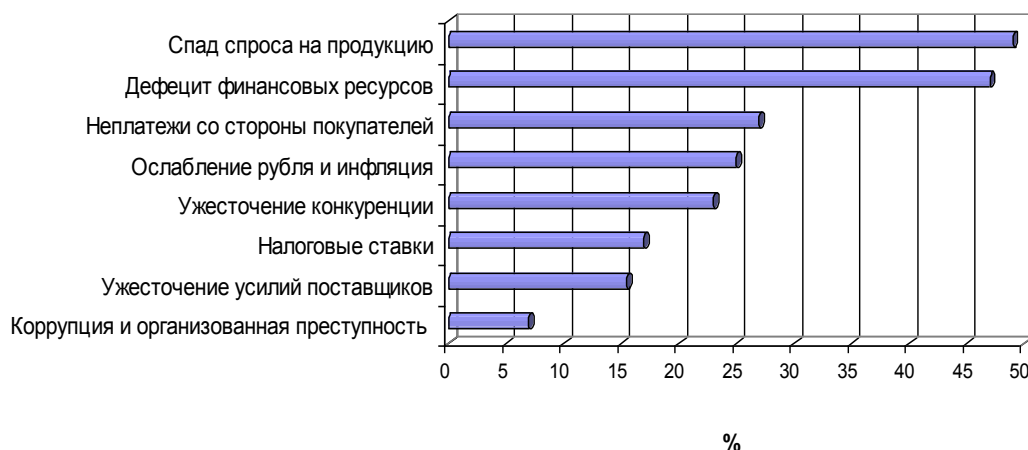


Рисунок 2 – Основные проблемы малого бизнеса РФ (по состоянию на 01.01.2017 г)

Чтобы остаться на плаву, большинство компаний (53%) собираются сокращать издержки, 23% планируют изменить ассортимент, 17% будут сокращать зарплаты или персонал и 7% компаний предполагают пойти на снижение цен.

Мониторинг наглядно демонстрирует: за небольшой период времени – несколько месяцев малому бизнесу удалось приспособиться к новой ситуации, ожидания и прогнозы предпринимателей стали менее пессимистичными. Но это не означает, что проблемы малого бизнеса, связанные с кризисом, разрешатся сами собой. При этом малый бизнес продолжает надеяться на помощь государства. По мнению компаний, наиболее действенными могли бы стать налоговые каникулы (35%), помощь с кредитами (35%) и замораживание тарифов (30%).

Для малого и среднего бизнеса в России есть законодательное определение. В микропредприятиях должны работать до 15 человек, в малых – до 100, в средних – от 100 до 250 человек. Для включения в группу МСБ

существуют ограничения по выручке – 120 млн, 800 млн и 2 млрд руб. для микро-, малых и средних предприятий соответственно [6].

Главная причина восходящего тренда на рынке кредитования малого и среднего бизнеса – снижение процентных ставок по кредитам для этой категории предприятий. Средневзвешенная ставка по долгосрочным займам в этом секторе за год снизилась с 14,2 до 10,9%, для краткосрочных (до одного года) – с 14,8 до 12,4%.

Кроме того, в 2017 году доступ к уже действующей госпрограмме по кредитованию МСБ (под 6,5% годовых) получили индивидуальные предприниматели. Наконец, правительство утвердило новую программу, по которой кредиты предприятиям МСБ, работающим в приоритетных отраслях, будут субсидировать из федерального бюджета под 6,5% годовых (сейчас реальные ставки льготных кредитов составляют 9,6–10,6% – льготная ставка плюс маржа банка в размере 3 – 4 п.п.). К приоритетным отраслям относятся сельское хозяйство, обрабатывающие производства, строительство, транспорт, связь, туризм, здравоохранение и утилизация отходов.

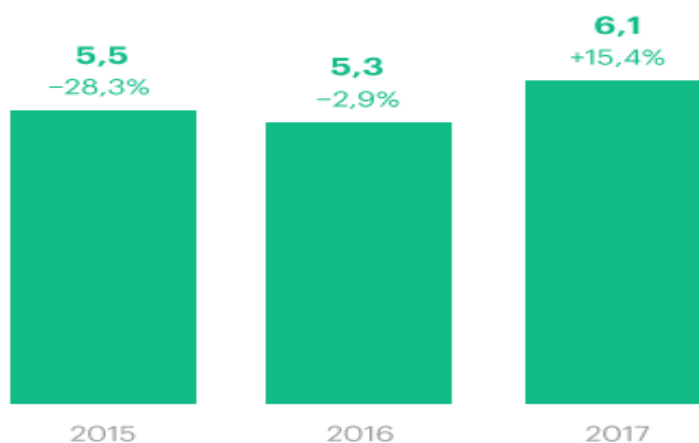


Рисунок 3 – Кредиты, выданные малому и среднему бизнесу в 2015-2017 годах (по данным РБК, 2018)

По данным Министерства экономического развития и торговли РФ, малый и средний бизнес нуждается в 30 млрд. кредитов ежегодно, но

получает только 10–15 % от этой суммы. От общего объема всех выдаваемых кредитов только 6 % выдается малому и среднему бизнесу. Доступ предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) к кредитным средствам в текущем году усложнился, а для ряда компаний он практически закрыт. В течение текущего года отмечается ужесточение требований банков к заемщикам. Если ранее оформление кредита занимало месяц, то в текущем году – 2,5–3 месяца.

При всем многообразии объектов и субъектов кредитования, различных видов ссуд, предоставляемых банками юридическим лицам, система кредитования представляет собой некую единую схему, включающую:

- методы кредитования и формы ссудных счетов;
- кредитную документацию, представляемую банку;
- процедуру по выдаче кредита;
- порядок погашения ссуды;
- контроль в процессе кредитования.

Если этапы кредитования показывают последовательность выполнения определенных обязательных процедур, то представленные элементы организационно-экономической схемы по существу выражают технологию кредитного процесса.

Метод кредитования можно определить как совокупность приемов, с помощью которых банки осуществляют выдачу и погашение кредитов. Таких методов три:

1) метод кредитования по обороту. При кредитовании по обороту кредит следует за движением, оборотом объекта кредитования. Кредит авансирует затраты заемщика до момента высвобождения его ресурсов. Данный метод обеспечивает непрерывное, по мере снижения или увеличения потребности синхронное движение кредита, является непрерывно возобновляющимся процессом;

2) метод кредитования по остатку. При кредитовании по остатку кредит взаимосвязан с остатком товарно-материальных ценностей и затрат, вызвавших потребность в ссуде. Чаще всего кредитование по остатку, охватывает меньший круг объектов кредитования, опосредует один из объектов, в то время как кредитование по обороту связано с движением не отдельного, частного, а совокупного объекта кредитования;

3) оборотно – сальдовый метод. На практике кредитование по обороту и по остатку могут сочетаться, образуется оборотно - сальдовый метод, когда кредит на первой стадии выдается по мере возникновения в нем потребности, а на второй стадии погашается в строго определенные сроки, которые могут не совпадать с объемом высвобождающихся ресурсов. Организационно движение кредита (его выдача и погашение) отражается на ссудных счетах клиента, которые открывает ему банк. Ссудный счет - это такой счет, на котором отражается долг (задолженность) клиента банку по полученным кредитам, выдача и погашение ссуд. Для всех ссудных счетов характерна их общая конструкция: выдача кредита проходит по их дебету, погашение - по кредиту, задолженность клиента банку всегда по левой, дебетовой стороне ссудного счета.

Всякая экономическая, сделка требует определенного документального оформления. Устные переговоры, которые ведет клиент с банком на начальном, предварительном этапе заканчиваются представлением в кредитное учреждение его письменного ходатайства (обоснования необходимости кредита на определенные цели). «Под рукой» у банка должны быть также материалы, позволяющие ему определить финансовое положение клиента, его кредитоспособность. В банк клиенту необходимо представить баланс предприятия на начало года. Вместе с балансом предприятия представляется отчетность по прибылям и убыткам. Обоснование необходимости кредита содержит просьбу клиента на получение кредита на конкретные цели, в необходимом размере, под определенный процент и на

конкретный срок. Кредитный договор является важнейшим документом, определяющим права и обязанности участников кредитной сделки. В нем содержатся экономическая и юридическая ответственность сторон. Строго определенной формы кредитного договора, рекомендуемой коммерческим банкам Центральным банком РФ, не существует. Помимо кредитного договора при необходимости может заключаться также договор о залоге. Практически происходит так: если залог присутствует в кредитной сделке, то договор о залоге заключается обязательно, причем зачастую для прочности подписи клиента и банка дополнительно заверяются нотариусом.

Выдача кредита по направлению может быть трех видов:

- ссуда зачисляется на расчетный счет клиента;
- ссуда, минуя расчетный счет, предоставляется на оплату различных платежных документов по товарным и нетоварным операциям;
- ссуда поступает в погашение других, ранее выданных кредитов.

Во всех этих случаях дебетуется ссудный счет и кредитуются либо расчетный счет данного клиента (первый случай), либо счета других предприятий, организаций, бюджетных и прочих учреждений (второй случай), либо другой ссудный счет, задолженность по которому подлежит погашению в установленные сроки (третий случай) [7].

За каждый день полученного кредита нужно платить ссудный процент; отсчет платы за кредит происходит не с момента разрешения кредита, а с первого дня отражения полученной ссуды на ссудном счете. Длительное оседание денежных средств, полученных с помощью кредита на расчетном счете, приводит к увеличению платы за кредит, поэтому данного явления следует избегать. Отказ клиента от получения кредита при прочих равных условиях может обернуться уже для банка потенциальными убытками. Банк не может допускать по вине клиента простоя своих ресурсов, ведь значительная их часть в свою очередь привлечена на платной основе. В этом случае банк вправе требовать компенсацию этих убытков, упущенной

выгоды от размещения кредита другим заемщикам. Получение данной компенсации зафиксировано в кредитном договоре. В целом размер кредита, поступающего в распоряжение клиента, зависит от многих обстоятельств. Сумма, установленная в кредитном соглашении, является максимальной, на которую может рассчитывать клиент. В целом лимиты кредитования (кредитные линии), исходя из отечественной и зарубежной банковской практики, можно классифицировать следующим образом. В зависимости от назначения выделяют лимит задолженности и лимит выдачи. Первый лимитирует ссудную задолженность на определенную дату, второй фиксирует не остаток, а объем выдаваемых ссуд (по дебету ссудного счета). Величина кредита, выдаваемая клиенту, зависит, с одной стороны, от просьбы самого клиента. Однако данная просьба клиента предоставить ссуду в определенном размере может не совпадать с реальными возможностями возврата кредита, с реальными подсчетами банка.

Строго установленного расчета размера кредита, который следует предоставить клиенту, банк не делает. В каждом отдельном случае это определяется стоимостью обеспечения и степенью доверия банка к заемщику.

Единой модели погашения, так же как и выдачи кредита, не существует [8].

Практика порождает многообразные варианты погашения ссуды, в том числе:

- эпизодическое погашение на основе кредитного договора (срочных обязательств);
- погашение по мере фактического накопления собственных средств и снижения потребности в кредите с расчетного счета заемщика;
- систематическое погашение на основе заранее фиксируемых сумм плановых платежей);

- зачисление выручки, минуя расчетный счет, в уменьшение ссудной задолженности;
- отсрочка погашения кредита;
- перенос просроченной задолженности на особый счет «Просроченные кредиты»;
- списание просроченной задолженности за счет резервов банка и др.

В современной российской практике кредитования не выделяются ссуды под конкретный объект кредитования (в том числе под определенные виды товарно-материальных ценностей и затрат). Поэтому кредиты, предоставляемые на производственные, торговые или посреднические цели, на распределительные или перераспределительные операции, не выделяются. Но это не означает, что такого рода кредиты не предоставляются вовсе. Ссуды на производственные и внепроизводственные потребности предоставлялись ранее и предоставляются в настоящее время, но классифицируются они по способу выдачи ссуд, а также в зависимости от срока кредитования [9].

Развитие малого предпринимательства является гарантом политической стабильности и демократического развития общества, именно сектор малого предпринимательства позволяет бороться с безработицей, создавая новые рабочие места. Реструктуризация экономики вынуждает все большее число граждан заняться самостоятельной предпринимательской деятельностью. Стоит отметить, что открытие малого бизнеса это один из способов самореализации личности, получения нового опыта и раскрытия личностных качеств.

1.3 Зарубежный опыт банковского кредитования малых предприятий

Важным сектором экономики любой страны является малый бизнес. В развитых странах он формирует наибольшую долю ВВП страны. Поэтому за

длительный период существования малого бизнеса в развитых странах накоплен достаточно богатый опыт кредитования малого бизнеса. В России же кредитование как механизм государственной поддержки малых предприятий находится на первоначальных этапах становления. В связи с этим важным является использование наиболее эффективных инструментов кредитования малого бизнеса, имеющихся за рубежом.

Ниже рассмотрены особенности организации механизма кредитования малого бизнеса как формы его государственной поддержки в различных странах с целью выявления наиболее перспективных вариантов его применения в российской практике [10].

Богатый опыт организации кредитования малого бизнеса накоплен в США. В американской экономике сложилось две независимо сосуществующих формы финансовой поддержки малого предпринимательства: частное и государственное. Государственная поддержка малых предприятий осуществляется прямым финансированием через специально созданную в 1953 году Администрацию Малого Бизнеса США (SBA). Данная государственная структура имеет региональные и межрегиональные подразделения по всей территории США, существующие в форме филиалов или местных центров и финансируемые из федерального бюджета. Данные подразделения оказывают предпринимателям услуги в любой сфере инфраструктуры малого бизнеса и на любом этапе его существования: от самозанятости до выхода на мировой рынок. Организация такой структуры имело бы положительный эффект и в России [11].

В Администрации Малого Бизнеса ежегодно разрабатываются и реализуются программы развития малого бизнеса по разным направлениям. Наиболее известные из них – «7а» и «504».

Основные преимущества программы «7а» заключаются в организации возможности предоставления государственных гарантий малым предприятиям при получении банковских кредитов в случае, если оно не

имеет требуемого банком обеспечения. В частности, для суммы не более 750 тыс. долл. США гарантия предоставляется на 75% займа; не более 100 тыс. долл. США – на 80%. Данная программа имеет значительные сроки предоставления государственных гарантий: до 10 лет на оборотный капитал и до 25 лет на основной, при этом процентная ставка не должна превышать 2,75 пункта ставки займа.

Другим продуктом, реализуемым в Администрации Малого Бизнеса, является программа «504». Ее роль в системе государственной поддержки малых предприятий заключается в оказании содействие предпринимателям в расширении и модернизации своего бизнеса. Деятельность организации малого бизнеса подвергается анализу с точки зрения его финансового состояния. При положительном решении ему предоставляется долгосрочный кредит для покупки элементов основного капитала.

Реализация программ, подобных «7а» и «504» в российской практике позволило бы в значительной степени улучшить механизм предоставления государственных поддержки малого бизнеса.

В Германии государство предоставляет финансовые ресурсы коммерческим кредитным организациям, кредитующим малые предприятия, с целью стимулирования микрофинансирования малого бизнеса.

Особенностью предоставления кредитов по немецким государственным программам являются разработанные единые и ясные для всех правила в совокупности с типовыми принципами банковского кредитования, т.е. кредиты могут получить только кредитоспособные предприниматели, а прочие факторы во внимание не принимаются. Заявки на получение кредитов подаются в коммерческие банки, которые заключают с финансовой группой KfW договор о рефинансировании кредитов, в соответствии с которым обязуются возратить предоставленные им средства. Затем государственный банк переводит деньги коммерческим банкам, а те, в свою очередь, предоставляют кредиты малым и средним предприятиям. Коммерческий банк

заключает с предприятием кредитный договор, в котором указывается цель получения кредита, оговоренная в договоре о рефинансировании с государственным банком. Выплаты предпринимателей по процентам и по основному кредиту переводятся коммерческим банком государственному.

Коммерческие банки при этом берут на себя от 50 до 100 % ответственности за возврат предоставленных кредитов. За услуги по реализации льготных кредитов коммерческие банки получают маржу.

Преимуществами системы кредитования малого бизнеса в Германии, являются:

- низкая процентная ставка по кредитам;
- долгосрочные кредиты (до 10 лет);
- освобождение от выплат по кредиту в первые два года;
- возможность долгосрочного возвращения кредита;
- возможность долевого финансирования: за счет государственных средств финансируется только определенная часть бизнес – проекта, а оставшаяся часть финансируется за счет собственных или других заемных средств.

Для России важным является реализация всех указанных преимуществ кредитования малого бизнеса. Пока в России реализована лишь часть из данных условий: более низкие процентные ставки, а также возможность долевого финансирования за счет государственных средств [12].

В Финляндии реализация государственной поддержки малого и среднего предпринимательства происходит через созданное акционерное общество «Финнвера», 100 % акций которого находится в собственности государства. Данная компания тесно сотрудничает с банками и другими финансовыми организациями, дифференцируя свои финансовые услуги для удовлетворения существующих или потенциальных потребностей предпринимателей в особых кредитах с повышенным риском. Как правило, «Финнвера» выступает как соинвестор с другими финансовыми организациями.

Разделение рисков осуществляется за счет многоканального финансирования, схема которого разрабатывается для каждого предприятия.

К преимуществам данного инструмента государственной поддержки малого бизнеса следует отнести широкую дифференцированность оказываемых акционерным обществом «Финнвера» услуг. Они включают кредиты и гарантии начинающим предпринимателям и малому бизнесу, кредиты и гарантии инвестирования и развития предприятия, финансирование для увеличения собственного капитала предприятия, гарантии и поручительства на открытие рисков при экспорте и работе предприятия на международном рынке и др. Кредиты, поручительства, экспортные гарантии и прочие услуги разработаны с учетом потребностей бизнеса на всех стадиях его. Кроме того, «Финнвера» является региональным финансовым посредником по программам Европейского союза по развитию малого бизнеса, а также финансовым посредником Европейского Инвестиционного Банка.

Опыт Финляндии может быть использован и в нашей стране. Это может быть выражено в организации государственной компании, которая бы стала инвестором по наиболее перспективным и значимым проектам, реализуемым предприятиями малого бизнеса. Кроме того, компания могла бы стать участником системы бюджетного кредитования организаций малого бизнеса [13].

Эффективная система кредитования малого бизнеса создана в КНР. В ее основе лежит обеспечение гарантийных обязательств и залогового обеспечения предприятиям малого бизнеса для возможности получения банковских кредитов. Для этого Правительство Китая разработало положение о создании «Государственного фонда развития малых и средних предприятий». Финансирование данного фонда осуществляется из государственного бюджета. Оно выступает катализатором развития предприятий малого бизнеса.

Кредитование организаций малого бизнеса может быть осуществлено и через механизм государственно – частного партнерства (ГЧП).

Зарубежный опыт реализации проектов с применением механизмов взаимодействия государства и частного бизнеса работает уже долгое время и постоянно совершенствуется. Темпы развития реализации проектов ГЧП в зарубежных странах весьма различны. Такие страны как Великобритания, Франция, Германия и Испания уже достаточно хорошо развили данную область и являются в ней лидерами, но имеются такие страны, которые только начинают осваивать такие программы.

Страны-лидеры по количеству соглашений ГЧП в Европе по данным 2010 года, распределились следующим образом: на долю Великобритании приходится 39%, Франции – 17%, Германии – 13%, Испания – 12% и доля прочих стран составляет 20%. Безусловным лидером является Великобритания, которая первая использовала механизм партнерства бизнеса и государства.

Основные функции государства при реализации механизма ГЧП являются организация деятельности в сфере партнерства с частным инвестором. Сюда можно включить разработку стратегии и принципов, формы и методы, механизмы на которых будут строиться отношения между государством и частным бизнесом, формирование институциональной среды. Так же, стоит отметить, что государство имеет правомочие предоставлять налоговые и иные льготы, гарантии и финансовые ресурсы. При этом стратегически важные и социально значимые объекты в отличие от приватизации остаются в собственности государства.

Проведенный анализ механизма кредитования организаций малого и среднего бизнеса позволил сделать следующие выводы:

- в мировой практике накоплен богатый опыт в сфере кредитования малого и среднего бизнеса;

– анализ зарубежного опыта финансирования малого бизнеса позволяет нам сделать вывод о том, что в России необходимо использовать положительный опыт развитых стран. Наиболее важным, на наш взгляд, является использование опыта США и Германии.

Опыт стран, накопленный за время существования и развития их экономики, показывает, что основную, если даже не ведущую роль в экономике играет малое предпринимательство. В современной экономике действует такой закон: чтобы обеспечить экономический рост, необходимо как можно большее количество конкурентоспособных малых и средних предприятий в сфере промышленности, строительства и инноваций. Таким образом, крупный, средний и малый бизнес должны быть объединены достаточно простой идеей: рост уровня экономики и инноваций базируется на росте благосостояния населения и авторитета страны в мире, что происходит лишь благодаря хорошо развитым местным локальным рынкам.

С некоторой точки зрения дальнейшее устойчивое развитие кредитования малого бизнеса в РФ невозможно без использования опыта развитых стран. Это подразумевает совершенствование нормативно-правовой базы, разработки эффективной системы внешнего финансирования, адекватной реалиям российской экономики, применения комплексного социально-экономического подхода, с использованием всех инструментов государственного регулирования [14].

1.4 Риски, возникающие при кредитовании малого бизнеса и методы их снижения

Широко распространено мнение о высокой степени риска при работе с малыми заемщиками. Однако данные ряда банков, специализирующихся на кредитовании малого бизнеса, опровергают этот стереотип. Риски в

банковской практике – это опасность (возможность) потерь банка при наступлении определенных событий.

1. Важнейшими рисками являются кредитный, процентный и валютный риски, риск несбалансированной ликвидности и риск банковских злоупотреблений.

2. Рыночный риск – опасность непредвиденных изменений экономической конъюнктуры конкретного рынка или в экономике в целом, страновой риск, риск стихийных бедствий.

3. Последние, не являясь исключительно банковскими рисками, могут, тем не менее решающим образом повлиять на финансовое положение банка.

Ни один из видов риска не может быть устранен полностью. Более того, банковская деятельность по своей природе предполагает игру на изменениях процентных ставок, валютных курсов и т.д. Чем большую степень риска берет на себя банковское учреждение, тем выше должна быть прибыль, на которую оно может рассчитывать. Задача банка при этом заключается в достижении оптимального сочетания рискованности и прибыльности своих операций, а страхование рисков (хеджирование) направлено на максимально возможное ограничение воздействия непредвиденных, непредсказуемых изменений, обеспечение минимального отклонения фактической прибыли банка от ожидаемой.

Управление рисками является основным содержанием работы банка в процессе кредитования субъектов хозяйствования и охватывает все стадии этой работы - от первичного рассмотрения кредитной заявки до завершения расчетов и рассмотрения вопроса о возобновлении (продолжении) кредитования. При этом управление рисками составляет органичную часть управления процессом кредитования в целом.

Главная задача управления рисками - минимизация рисков в тех пределах, в которых это позволяют текущая рыночная конъюнктура и необходимость как минимум сохранить позиции банка на рынке услуг кредитования, в том

числе и в среде малого предпринимательства, если это отвечает приоритетам и целям долговременной кредитной стратегии банка [15].

Основные составляющие управления рисками включают в себя:

- разделение риска;
- опосредование риска (как форма его разделения);
- принятие материального обеспечения (залог);
- принятие финансового обеспечения (поручительство или гарантия);
- перенос риска на повышенные процентные ставки по кредиту;
- принятие риска венчурного кредитования; формирование фондов для списания потерь по ссудам.

Это предполагает следующие направления работы по управлению риском:

- постоянный индивидуальный мониторинг каждого клиента;
- постоянный мониторинг состояния отрасли, в которой складывается основная хозяйственная деятельность данного клиента;
- привлечение и анализ гарантий;
- получение компенсации за риск (реализация залога, гарантии и пр.).

Рассмотрим более подробно данные слагаемые управления рисками банковского кредитования с учетом той специфики, которая складывается при взаимодействии банков с субъектами малого предпринимательства. Потенциально существенным инструментом управления рисками может служить повышенная процентная ставка. Действительно, в большинстве случаев банки кредитуют малые предприятия по более высокой ставке, нежели своих крупных и стабильных первоклассных заемщиков. Однако, как показывает мировой опыт взаимодействия банков с малыми предприятиями, это инструмент управления рисками в данном случае малопродуктивен.

Основным инструментом управление рисками при кредитовании малого бизнеса является практика ссуд под обеспечение. Обеспечение ссуд обычно используется в широком смысле и может относиться ко многим видам

кредитования. Нередко банки классифицируют кредитный портфель на обеспеченные и не обеспеченные ссуды. Обеспечение обычно берется без расчета на то, что оно обязательно будет реализовано. Управление обеспечением и его хранение являются трудоемкими и неприбыльными операциями для банка. Зачастую банку вообще не имеет смысла брать в залог обеспечение, которое банк не в состоянии реализовать. Однако выдача ссуды без обеспечения в соответствии с нормами регулирования ЦБ РФ вынуждает банк иммобилизовать значительные средства в соответствующие целевые резервы. Кроме того, доля ссуд без обеспечения (по сути – форма венчурного кредитования) также ограничена специальным нормативом, призванным обеспечить необходимую устойчивость и стабильность работы банка в целом [16].

Наиболее общие способы страхования рисков в банковской практике сводятся к диверсификации рисков, а также к постоянному контролю со стороны банка за соблюдением необходимых соотношений, нормативов и осуществлению при необходимости корректирующих действий.

Кредитный риск представляет собой существующий для кредитора риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по нему.

Диверсификация кредитного риска предполагает рассредоточение имеющихся у банка возможностей по кредитованию. Кредитный риск банка возрастает по мере увеличения общего объема кредитования и степени концентрации кредитов среди ограниченного числа заемщиков. Поэтому банки предпочитают при постоянном объеме кредитных вложений предоставлять кредиты на более мелкие суммы большему числу независимых друг от друга клиентов. Кроме того, производится распределение кредитов по срокам, по назначению кредитов, по виду обеспечения, по способу установления ставки за кредит, по отраслям, странам и т.д.

В целях диверсификации осуществляется рациональное кредитование – банки устанавливают плавающие лимиты кредитования или кредитные потолки для заемщиков, сверх которых кредиты не предоставляются.

Системы контроля за кредитными операциями должны включать процедуры обнаружения сигналов возможной неуплаты и меры реагирования на данную опасность уже в процессе исполнения кредитной сделки. Настораживающие признаки могут выявляться при наблюдении за ведением дел клиента или в ходе взаимоотношений с ним банка или становиться очевидными из анализа финансовой и другой документации или пояснительной информации, предоставленной клиентом.

Одним из наиболее эффективных инструментов такого управления рисками банковского кредитования малого бизнеса является система гарантий, особенно выдаваемых от лица специализированных финансовых учреждений. Гарантия как таковая не решает полностью проблемы доступности кредита для малых предприятий. Гарантия – рыночный товар, имеющий свою цену. При этом в условиях российской экономики высокий уровень предпринимательских рисков неизбежно предопределяет высокую «цену» такого специфического товара как банковская гарантия [17].

Складывается ситуация, при которой в гарантийных схемах кредитования для малого бизнеса должен четко просматриваться компонент государственной поддержки. Не случайно на сегодня наиболее перспективны региональные схемы таких гарантий характеризуются прямыми формами государственной поддержки и поэтому наиболее широкого и эффективно действуют в регионах, способных реализовать такую поддержку по своим финансовым ресурсам (Москва, Екатеринбург, Нижний Новгород и др.).

Банки, особенно малые и средние, видящие перспективный интерес в кредитовании малого бизнеса, но вынужденные считать каждый рубль своих рисков, серьезно заинтересованы в создании таких схем.

В мировой практике широко применяются механизмы, направленные на снижение банковского риска при кредитовании малого бизнеса. Как правило, выделяют две основные модели.

1. Кредитная организация напрямую работает с заемщиком, производя оценку его платежеспособности, оценку залога и т.д. Согласно опросу владельцев МБ данная схема применяется в 80 – 85% случаев. При этом банк сам берет на себя все риски, связанные с невозвратом кредита.

2. В цепочке «предприниматель – кредитная организация» появляется третий участник (государство, международные организации, кредитные кооперативы), который берет на себя обязательства частично субсидировать процентную ставку, вносить собственное имущество в качестве залога, гарантировать возврат займа. В ряде регионов России происходит активное внедрение данной схемы кредитования МБ. Созданные механизмы взаимодействия позволяют снизить банковские риски и увеличить объемы кредитования [18].

Выводы по разделу один

Таким образом, можно сказать о том, что на сегодняшний день в условиях нестабильной ситуации на рынке для малых предприятий появляются препятствия для дальнейшего развития. Но, несмотря на падение спроса и острую нехватку финансовых ресурсов, прогнозов дальнейшего ухудшения состояния бизнеса малых предприятий становится меньше: бизнес приспосабливается. В банковском секторе сегмент кредитования малого бизнеса остается лидером по темпам прироста кредитного портфеля, но составляет лишь 4,2% его общего объема.

Управление рисками является основным содержанием работы банка в процессе кредитования субъектов хозяйствования и охватывает все стадии этой работы - от первичного рассмотрения кредитной заявки до завершения

расчетов и рассмотрения вопроса о возобновлении (продолжении) кредитования. С учетом зарубежного опыта представляется целесообразным принять в России меры, стимулирующие финансовую поддержку предприятий малого бизнеса.

Принимая во внимание сложившуюся ситуацию в сфере кредитования малого бизнеса, следующий этап дипломной работы построен на проведении сравнительной характеристики кредитных продуктов, предоставляемых для данного сегмента, что позволит определить положительные тенденции, понять слабые стороны в развитии программ кредитования малого бизнеса. Необходимо определить выгодные условия кредитования, позволяющие удовлетворить потребности предприятий и индивидуальных предпринимателей в кредитовании.

2 АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

2.1 Организационно – экономическая характеристика ПАО «ВТБ»

ПАО «ВТБ» – является одним из крупнейших участников российского рынка банковских услуг. Он входит в международную финансовую группу ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

Получение прибыли является основной целью деятельности банка при осуществлении банковских операций.

Банк предлагает клиентам основные банковские продукты, принятые в международной финансовой практике. В числе предоставляемых услуг: выпуск банковских карт, ипотечное и потребительское кредитование, автокредитование, услуги дистанционного управления счетами, кредитные карты с льготным периодом, срочные вклады, аренда сейфовых ячеек, денежные переводы. Часть услуг доступна клиентам банка в круглосуточном режиме, для чего используются современные телекоммуникационные технологии.

ПАО «ВТБ» второй по величине розничный банк в России на сегодняшний день.

Количество выданных банковских карт ВТБ равняется 3,8 млн., сеть банкоматов составляет 11,5 тыс. устройств по всей стране. В течение года за счет проводимых совместно с платежными системами различных маркетинговых мероприятий банк занимался усовершенствованием предоставляемых услуг для действующих держателей карт.

В 2014 году продолжилось активное развитие зарплатных проектов в ВТБ и привлечение новых организаций на обслуживание. На конец 2014 года более 32,6 тыс. компаний осуществляют выплату заработной платы на более

чем 3,6 млн. работникам на карты ВТБ. В 2014 году ВТБ привлек на обслуживание более 6 тысяч новых предприятий в рамках зарплатных проектов.

В 2015 году ВТБ продолжил развивать карточные продукты и предоставил рынку новую линейку банковских карт. Запуск первой карты из новой серии «Карты мира» успешно осуществлен в конце 2014 года. В течение всего 2015 года ВТБ совместно с партнерами продолжил проводить активационные кампании для держателей карт, а так же мероприятия по улучшению услуг, предоставляемых в рамках карточных проектов.

В настоящий момент уставный капитал Банка ВТБ (ПАО) составляет 651 033 883 623 руб. 38 коп. и разделён на обыкновенные и привилегированные акции.

Сеть банка формируют 1066 отделений в 354 городах в 72 регионах страны, включая пятнадцать филиалов в крупнейших городах страны, что обеспечивает покрытие 79% городского населения Российской Федерации. При этом было закрыто 39 неформативных неэффективных офисов.

Численность персонала превышает 35 тыс. человек. Коллектив банка придерживается ценностей и принципов международной финансовой группы ВТБ. Одна из главных задач группы – поддержание и совершенствование развитой финансовой системы России.

Деятельность ВТБ (ПАО) осуществляется в соответствии с генеральной лицензией Банка России № 1623 от 29.10.2014 г. [30].

Надзор за деятельностью ВТБ (ПАО) в соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ осуществляет Департамент надзора за системно значимыми кредитными организациями Банка России.

На рисунке 4 представлена организационная структура ПАО «ВТБ».

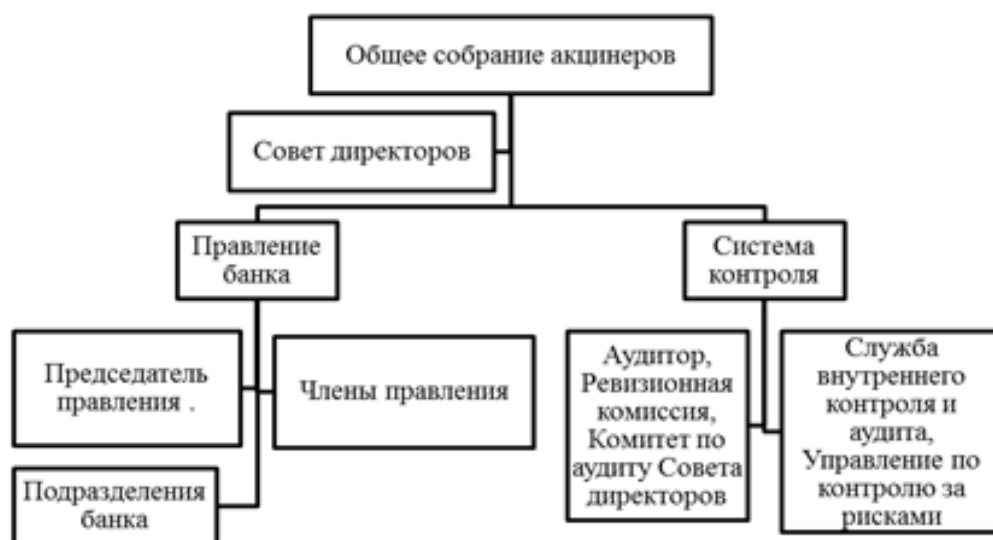


Рисунок 4 – Организационная структура ПАО «ВТБ»

Деятельность ВТБ (ПАО) осуществляется в соответствии с генеральной лицензией Банка России № 1623 от 29.10.2014 г.

Надзор за деятельностью ВТБ (ПАО) в соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ осуществляет Департамент надзора за системно значимыми кредитными организациями Банка России.

Стоит отметить, что лишь 24 октября 2014 года банк зарегистрировал новую редакцию устава и изменил тип акционерного общества банка с закрытого акционерного общества (ЗАО) на публичное акционерное общество (ПАО).

Изменения в реквизитах банка коснулись только приобретения ВТБ статуса публичного акционерного общества, а номера ИНН, БИК и корреспондентского счета банка не изменились, и в порядке обслуживания клиентов смена типа акционерного общества банка также не повлекла никаких изменений.

Согласно данным финансовой отчетности по РСБУ, по итогам 2017 года банк ВТБ(ПАО) после налогообложения получил прибыль в размере 120,1 млрд. рублей. В 2018 году ВТБ планирует заработать 150 млрд. рублей [19].

Банк ВТБ постоянно расширяет круг проводимых на российском рынке операций и предоставляет клиентам широкий комплекс услуг, принятых в международной банковской практике

Одним из основных направлений деятельности ВТБ (ПАО) является кредитование. Кредитные операции банка являются основным источником его прибыли. Наряду с этим, кредитная политика банка направлена на предоставление ссуд клиентам, имеющим положительную кредитную историю и хорошую финансовую устойчивость и ликвидность.

Таким образом, деятельность Банка ВТБ (ПАО) построена с соблюдением норм законодательства. Банк имеет ряд важных лицензий для осуществления банковской деятельности, а также для участия на рынке ценных бумаг; выступает участником системы страхования вкладов, что делает его привлекательнее для потенциальных вкладчиков. Банк является одним из ведущих российских финансовых институтов и обслуживает около 63 400 корпоративных клиентов и примерно 1,7 млн. частных клиентов, предлагая полный спектр банковских услуг, в том числе депозиты, финансирование бизнеса, ипотечное и потребительское кредитование, банковские карты, расчетные операции, инкассацию, гарантии и многое другое.

Для оценки и анализа финансовой отчетности ПАО «ВТБ» были произведены вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках.

Вертикальный и горизонтальный анализы являются наиболее распространенными методами анализа бухгалтерской отчетности. Банки используют данные методы для анализа финансовой отчетности, поддержания стабильного положения и снижения рисков от финансирования.

Вертикальный анализ баланса отображает структуру конечных данных бухгалтерского баланса в виде относительных величин. Данный вид анализа дает возможность проследить изменения статей баланса, например, узнать, что произошло с оборотными средствами банка, с его дебиторской и

кредиторской задолженностью по сравнению с предыдущими годами. При расчетах используются процентные показатели, которые показывают насколько произошли отклонения и в какую сторону, что позволяет сделать выводы, насколько ситуация улучшилась или ухудшилась.

Итоговую сумму активов и выручки при вертикальном анализе принимают за сто процентов, а каждая дальнейшая статья представляется в виде процентной доли от базового значения. Показатели рассчитываются путем деления каждой строчки по анализируемому году на валюту баланса и умножения на сто процентов [20].

Исходя из анализа [ПРИЛОЖЕНИЕ А], можно сделать вывод о том, что структура баланса в течение четырех лет не терпела больших изменений, и основные показатели оставались в тех же числовых значениях. Наиболее значимые изменения пришлось на следующие статьи: чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения (в отчетном периоде удельный вес равен 0,00%, что говорит о том, что банк не занимался инвестиционной деятельностью в данном периоде); Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации (за четыре года показатель снизился почти на 23% и близок к 0,00%); Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями (за четыре года показатель вырос почти на 24%). Следующим шагом представлены круговые диаграммы с отраженными на них, структурами баланса за 2014–2018 гг.

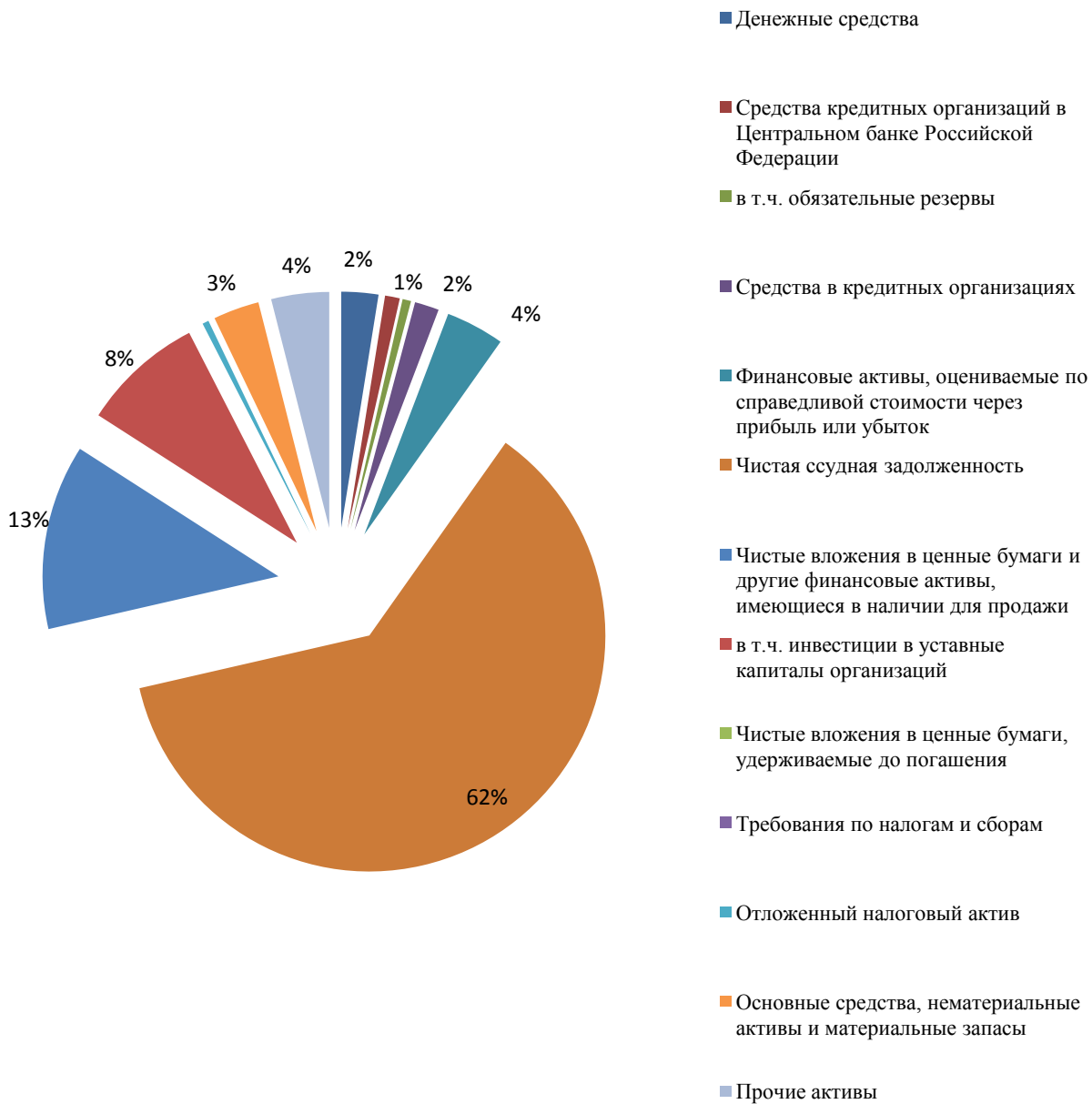


Рисунок 5 – Удельный вес активов на 01.01 2018 г., в процентах



Рисунок 6 – Удельный вес пассивов на 01.01. 2018 г., в процентах

Большую часть активов банка составляет ссудная задолженность (6 548 226 746 тыс. руб. за 2017г. или 62%). Такой высокий показатель характеризует высокую деловую активность банка и высокий риск невозврата, так как основным видом деятельности банка является кредитование. Большую часть пассивов составляют средства клиентов, не

являющихся кредитными организациями (5 976 062 980 тыс. руб. за 2017 г. или 67%), что свидетельствует о хорошем показателе, который характеризует стабильность и финансовую устойчивость анализируемого банка. Пассивы банка увеличиваются, что говорит о привлечении средств в организацию.

Также можно сделать вывод, что наибольший рост за 4 года приобретают следующие статьи баланса: основные средства, нематериальные активы и материальные запасы (с 74 212 938 тыс. руб. до 334 979 448 тыс.руб. или с 0,89% до 3,46%); средства клиентов, не являющихся кредитными организациями (с 3 566 456 659 тыс. руб. до 5 976 062 980 тыс. руб. или с 48,55% до 72,38 %).

Уменьшаются показатели по следующим статьям: финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток (с 885 204 703 тыс. руб. до 425 937 499 тыс. руб. или с 10,67% до 4,4%); кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации (с 1 731 883 564 тыс. руб. до 69 267 204 тыс. руб. или с 23,58% до 0,84%).

В источниках собственных средств наибольший рост приходится на средства акционеров (с 343 643 384 тыс. руб. до 651 033 884 тыс. руб. или с 36,23% до 45,87%).

В целом динамика банка является положительной, наблюдается рост валюты баланса, стабильность и финансовая устойчивость.

Далее представлен вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках и соответствующие ему диаграммы [ПРИЛОЖЕНИЕ Б].



Рисунок 7 – Удельный вес процентных доходов за 2015 год, в процентах

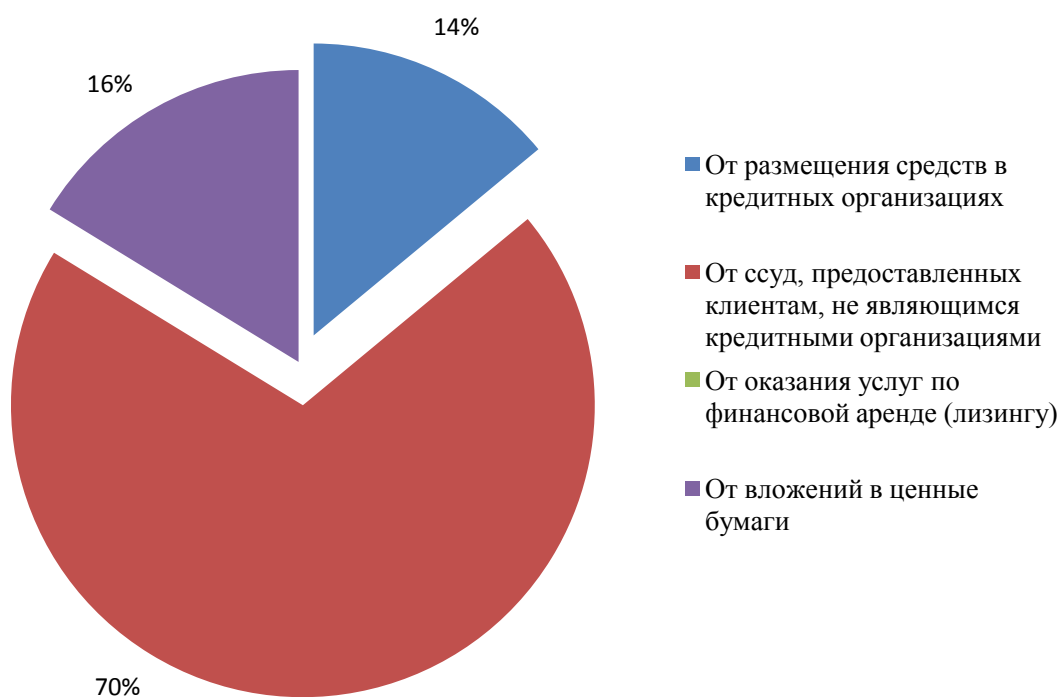


Рисунок 8 – Удельный вес процентных доходов за 2016 год, в процентах



Рисунок 9 – Удельный вес процентных доходов за 2017 год, в процентах

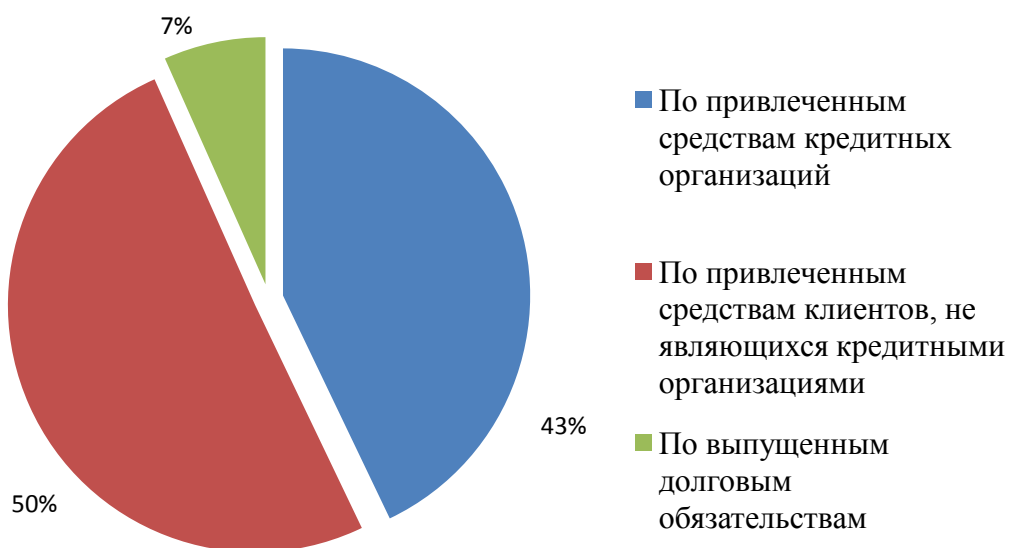


Рисунок 10 – Удельный вес процентных расходов за 2015 год, в процентах

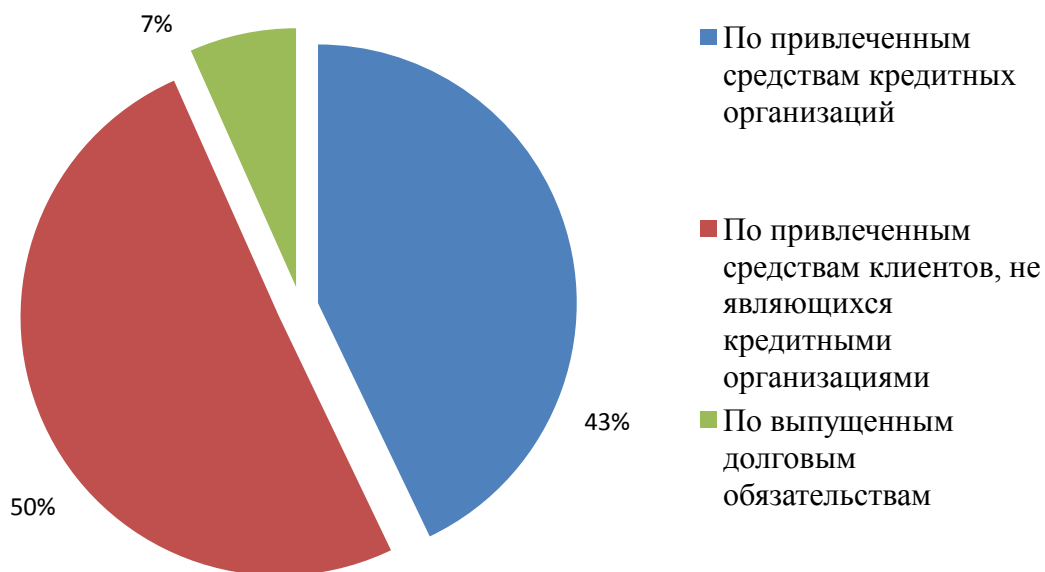


Рисунок 11 – Удельный вес процентных расходов за 2016 год, в процентах



Рисунок 12 – Удельный вес процентных расходов за 2017 год, в процентах

Из вертикального анализа отчета о финансовых результатах можно сделать вывод о том, что наибольшую часть процентных доходов банка составляют ссуды, предоставленные клиентам, не являющимся кредитными организациями (78% за 2017 год). Данный показатель подтверждает доход от основной деятельности банка – кредитования, и говорит о его финансовой

устойчивости [21]. За весь рассматриваемый период рост ссуд произошел с 66% до 78%.

Еще одним результатом деятельности банка является снижение процентных доходов, полученных от размещения средств в кредитных организациях (с 25% до 9%), что говорит об увеличении собственных оборотных средств банка.

Процентный доход от вложений в ценные бумаги за 3 года вырос на 4%. Наибольший показатель был зафиксирован в 2016 году (16%).

Что касается структуры процентных расходов, то можно сделать вывод о том, что наибольшую долю занимают расходы по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями (рост составил с 50% в 2015 году до 71% в 2017 году). Доля процентных расходов по привлеченным средствам кредитных организаций уменьшилась на 16%, а по выпущенным долговым обязательствам на 5%. Данные показатели являются нормальными и свидетельствуют о снижении операционных расходов [22].

2.2 Анализ организации кредитования субъектов малого бизнеса в ПАО «ВТБ»

Базой активных операций коммерческого банка считаются операции кредитования. В их число входит более 60% всех активов коммерческих банков. Непосредственно кредитные операции, несмотря на большой риск, считаются для банков более привлекательными, таким образом, они составляют большой источник их доходов.

Лидером по размеру кредитного портфеля малого и среднего бизнеса остается «Сбербанк», второе место занял «Россельхозбанк», третье – ПАО «ВТБ».

ПАО «ВТБ» оказывает корпоративным клиентам услуги по кредитованию, которые позволяют в полной мере удовлетворять их

потребности в заемных средствах для финансирования текущей и инвестиционной деятельности. ПАО «ВТБ» предлагает сложные кредитные продукты для малого и среднего бизнеса, включая структурное финансирование, инвестиционное кредитование, рефинансирование инвестиционных портфелей, финансирование с вхождением в акционерный капитал, поддержку импортных и экспортных торговых операций. Также «ВТБ» оказывает консультационные услуги по долговому и акционерному финансированию, по привлечению прямого финансирования от институциональных инвесторов, иностранных и отечественных банков. Банк способствует развитию региональных компаний, оказывая услуги по долгосрочному проектному финансированию. Важное условие предоставления кредитных ресурсов – наличие у клиента счетов и положительной кредитной истории в Банке (в случае если заемщик ранее кредитовался), а также положительный результат анализа проекта, предоставленного клиентом [23]. Банк «ВТБ» предоставляет возможность получить кредит в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, реализуемой Банком России и АО «Корпорация МСП». Программа осуществляется на следующих условиях: Процентная ставка не более 9,6% для клиентов среднего бизнеса не более 10,6% для клиентов малого бизнеса. Сумма кредитного соглашения от 10 млн. руб. до 1 млрд руб. Общий кредитный лимит на заемщика до 4 млрд. руб. Срок кредитования: до 7 лет. Срок льготного фондирования: до 3 лет. Цели использования кредитных средств: инвестиционные, пополнение оборотных средств [23]. В рамках своих программ кредитования ВТБ в 2017 году активно сотрудничал с государственными структурами по поддержке малого бизнеса: - объем выданных кредитов в рамках программ АО «МСП Банк» в 2017 году составил 0,5 млрд. руб.; – под гарантии АО Корпорация «МСП» /АО «МСП Банк» выдано 2,8 млрд. рублей кредитных средств; – в рамках государственной программы по предоставлению кредитных средств

под поручительство региональных гарантийных фондов в 58 регионах страны выдано 9,7 млрд рублей кредитных средств. Всего в 2017 году в рамках программ с вышеперечисленными организациями клиентам малого бизнеса предоставлены кредиты на 13 млрд. рублей. В линейке продуктов банка для малого бизнеса в 2017 году обновлены действующие продукты и появились новые предложения: – запущена новая линейка пакетов услуг для малого бизнеса. Пакеты модифицированы с учетом потребностей действующих и потенциальных клиентов; – введен специальный пакет услуг для клиентов с зарплатным проектом; – запущен сервис «Подготовка документов для регистрации ООО и ИП»; – расширены возможности сервиса «Онлайн конверсии» в «ВТБ Бизнес – Онлайн»: время проведения сделок расширено с 16:00 до 23:50, 58 реализованы опции конверсии с использованием овердрафтов и продажи валюты нерезидентам; – реализована услуга «Резервирование счета» [24]. Сервис позволяет клиенту дистанционно зарезервировать номер счета (и начать предоставлять свои реквизиты своим партнерам и контрагентам). После этого при обращении в отделение банка клиент предоставляет пакет документов и получает полнофункциональный доступ к своему ранее зарезервированному счету; – в рамках борьбы с сомнительными операциями внесена комиссия за переводы юридические лица - физические лица с прогрессивной шкалой комиссии в зависимости от суммы перевода; – на базе системы «ВТБ Бизнес – Онлайн» реализован магазин небанковских сервисов Маркет – плейс. Сервис позволяет ознакомиться с услугами партнера, получить стоимостное предложение, оставить заявку на подключение и подключить услугу; – в «ВТБ Бизнес – онлайн» внедрены электронные формы заявлений клиента на оказание срочных и консалтинговых услуг валютного контроля; – реализовано новое мобильное приложение «Мобильный банк для руководителя» (остатки, выписки, проведенные документы) [25]. Банк развивает механизмы воздействия с объектами государственной

инфраструктуры. В рамках сотрудничества с АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» и АО ««Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» в 2017 г. был выдан 101 кредит на сумму 2,8 млрд. руб. по гарантии Корпорации и Банка, а также кредиты на общую сумму 1,1 млрд. руб. за счет привлеченных в 2017 г. от корпорации и Банка ресурсов [26]. Кроме того, в рамках государственной программы по предоставлению кредитных средств под поручительства Гарантийных фондов поддержки предпринимательства Банк осуществлял сотрудничество с 60 регионами, объем выданных в 2017 г. кредитов, обеспеченных поручительствами фондов, составил 9,7 млрд. руб [27].

2.3 Рекомендации по совершенствованию механизма банковского кредитования малых предприятий в банке

На основании действующих программ кредитования малого бизнеса от ПАО «ВТБ», можно выделить положительные и отрицательные моменты. Сильные стороны в развитии кредитования предприятий малого бизнеса заключаются в следующем:

1) банк «ВТБ» является активным участником программ государственной поддержки малого и среднего бизнеса. В рамках сотрудничества АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» возможно получение кредита по льготной процентной ставке по программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Кредиты в рамках Программы предоставляются на цели приобретения основных средств, модернизации и реконструкции производства, запуска новых проектов [28];

2) анализ кредитоспособности заемщика проводится на основе скоринговой системы, что позволяет учесть возможные риски при выдаче кредита.

Слабые стороны в развитии кредитования предприятий малого бизнеса заключаются в следующем:

1) непрозрачность бизнеса потенциального клиента, в связи с этим в дальнейшем возникает сложность проведения качественного андеррайтинга, который позволяет выявить риски банка, связанные с несвоевременным возвратом кредитных средств заемщиком;

2) отсутствие у заемщика залогового обеспечения и поручителей для получения кредита, что затрудняет выбор программы кредитования;

3) несвоевременный возврат кредитных средств заемщиком. Банк теряет своевременную прибыль на которую он рассчитывал. Следовательно, банк увеличивает свои расходы за счет поиска новых средств и взыскания долга с заемщиков. В связи с этим банку необходимо ужесточить меры по предотвращению таких ситуаций, прежде всего, применяя повышенные штрафные санкции за факт просрочки платежа по кредиту [29].

В рамках утвержденной долгосрочной стратегии развития банка предлагается разработать и запустить в действие линейку продуктов и услуг для индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса. Для того чтобы линейка кредитных продуктов и услуг привлекала индивидуальных предпринимателей и руководителей предприятий малого бизнеса необходимо провести исследование мнений потенциальных клиентов относительно их потребности в кредитовании с помощью анкетирования. На основе результатов проведенного анкетирования и выявленных потребностей предприятий малого бизнеса в кредитах для них сформируем кредитные продукты, условия которых максимально учитывают финансовые возможности и специфику бизнеса клиента [30].

Для разработки новых, оптимальных как для заемщиков, так и для банка кредитных продуктов, была составлена анкета и с ее помощью опрошено 300 респондентов на предмет их потребности в кредитовании. В качестве респондентов выступали (рисунок 13):

– руководители предприятий малого бизнеса, которые обращались в отделение банка и получили кредит, а также те, которым было отказано в получении по каким-либо причинам;

– руководители предприятий малого бизнеса, которые воспользовались кредитом, и которым было отказано в получении кредита в других коммерческих банках,

– руководители предприятий, которые проявляли интерес к кредитным продуктам банка, посещали официальный сайт банка.

– физические лица, которые имеют свой бизнес и которые планируют им заняться.

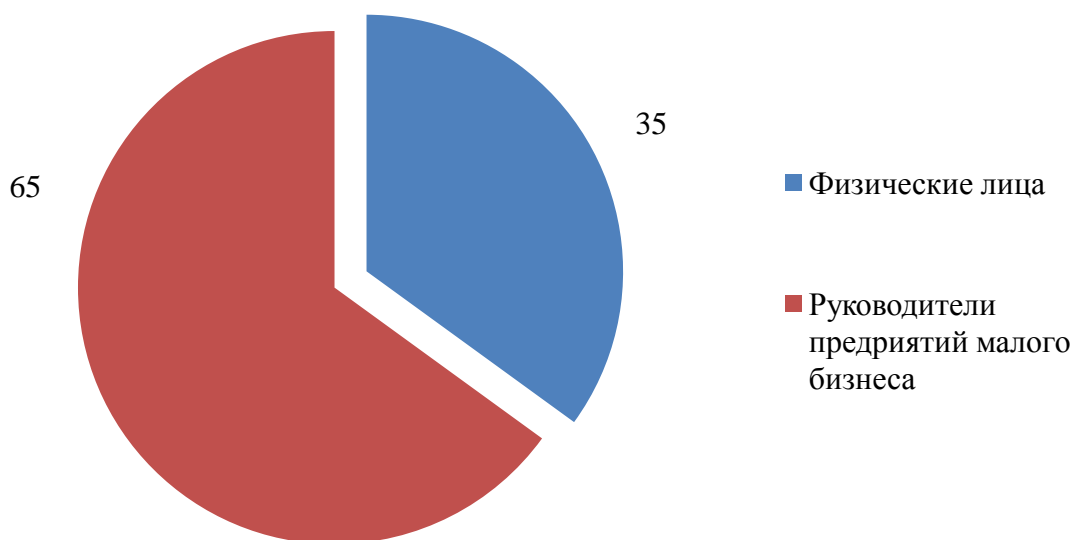


Рисунок 13 – Состав респондентов, участвующих в анкетировании, чел.

Как видно из рисунка 13, в анкетировании участвовали 300 человек из них: 194 руководителя – 65% предприятий малого бизнеса и 106 физических лица – 35%, которые ответили в основном на все вопросы. Полученные

ответы были проанализированы, результаты анкетирования представлены в виде в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты анкетирования респондентов

Вопрос анкеты	Ответ респондента	Количество ответов	Удельный вес, %
1	2	3	4
Срок работы	5 лет	124	24
	5-10 лет	62	48
	10 лет	14	21
Сфера деятельности предприятия	Торговля	118	39
	Услуги	92	30
	Производство	47	16
	Прочее	43	14
Потребность в кредите	Имеется	240	80
	Не имеется	23	8
	Затрудняюсь ответить	37	12
Необходимая сумма кредита	До 1 млн. руб	144	38
	От 1 до 3 лет	94	31
	Свыше 3 лет	36	12
	Затрудняюсь ответить	37	12,3
Желаемый срок кредита	До года	68	22,6
	От 1 до 2 лет	87	29
	Свыше 5 лет	32	10,6
	затрудняюсь ответить	72	24
Сведения об использовании кредита	Кредитовались в ПАО «ВТБ»	60	20
	Кредит в другом банке	27	9
	Никогда не кредитовались	117	39
Сведения о состоянии ранее полученных кредитов	Погашен полностью	40	13,3
	Погашена большая часть кредита	13	4,3
	Не ответили	30	10

Далее сгруппируем ответы респондентов, указанных в таблице 1 – для того, чтобы определить потребности предприятий малого бизнеса в кредитовании.

Ответы респондентов – руководителей предприятий малого бизнеса на вопрос о сроке работы предприятия на рынке представлены на рисунке 14.

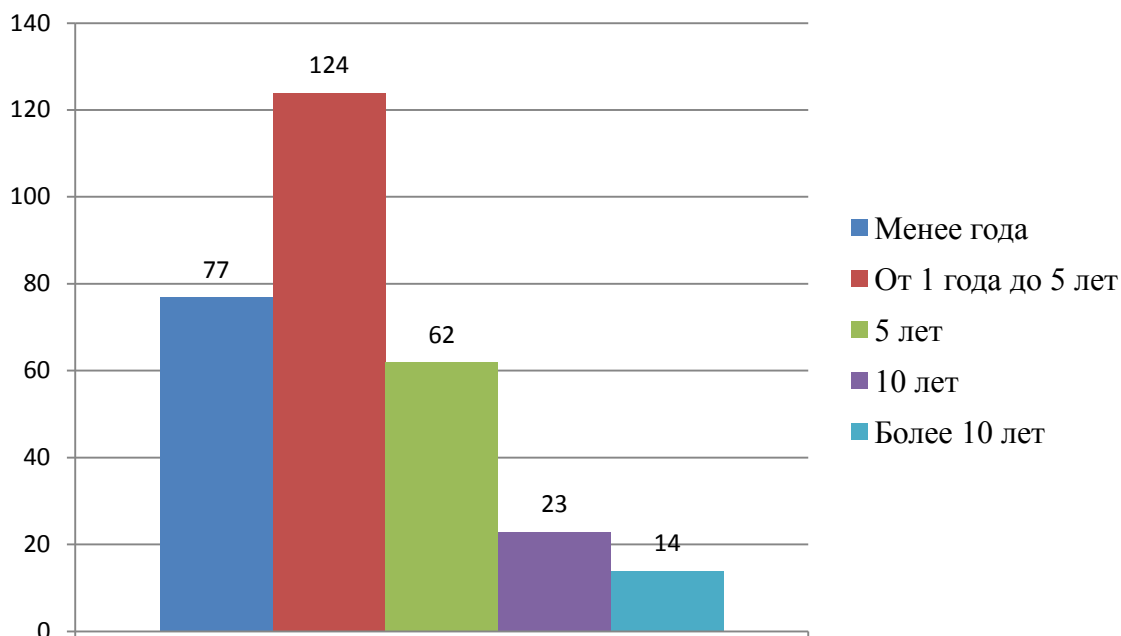


Рисунок 14 – Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос «Срок работы предприятия на рынке»

Из рисунка 3.2 видно, что большее число предприятий малого бизнеса из всех респондентов, а именно 64%, составляют те, которые существуют на рынке менее года 25%, далее 20% – занимают предприятия, срок работы на рынке которых составляет 5 лет, 10 лет работы на рынке – 7% и респондентов. Наименьшее число респондентов – 4% ответили, что существуют на рынке свыше 10 лет.

Ответы респондентов – руководителей предприятий малого бизнеса на вопрос о сфере деятельности предприятия представлены на рисунке 15.

Из рисунка 15 видно, что основная часть всех респондентов работает в сфере торговли – 39%, в сфере услуг работает 30% респондентов, в сфере

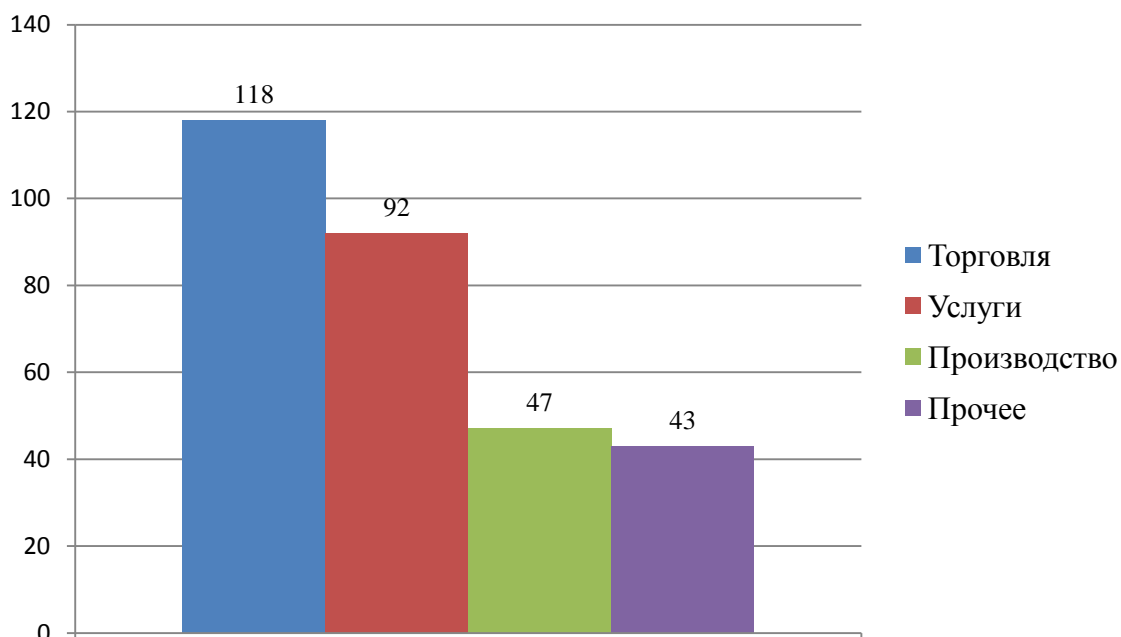


Рисунок 15 – Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос «Сфера деятельности предприятия»

производства – 16%, в прочих сферах занято 14% респондентов. В рамках утвержденной долгосрочной стратегии развития банка автором работы предлагается разработать и запустить в действие линейку продуктов и услуг для индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

Ответы респондентов на вопрос об их потребности в кредите представлены на рисунке 16.

Из рисунка 16 видно, что наибольшее число респондентов – 80%, испытывают потребность в кредите. Не нуждаются в кредите 7,7% опрошенных респондентов, а 12,3% опрошенных респондентов затруднились ответить на этот вопрос. В рамках утвержденной долгосрочной стратегии развития банка автором работы предлагается разработать и запустить в действие линейку продуктов и услуг для индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

Ответы респондентов на вопрос о необходимой (желаемой) сумме кредита представлены на рисунке 17.

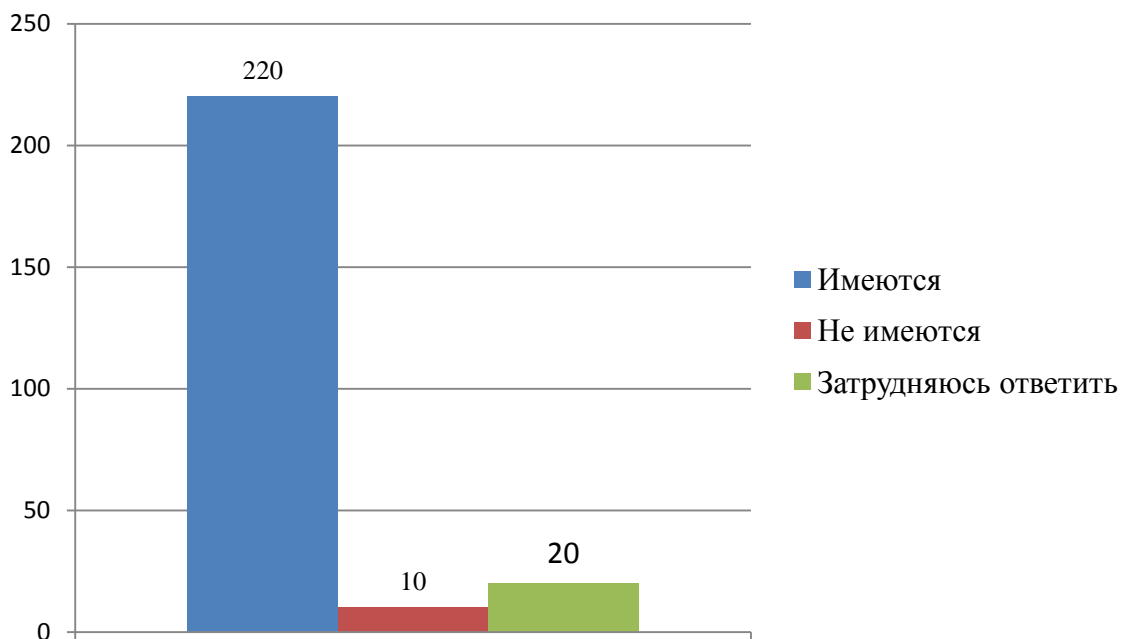


Рисунок 16 – Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос «Потребность в кредите»

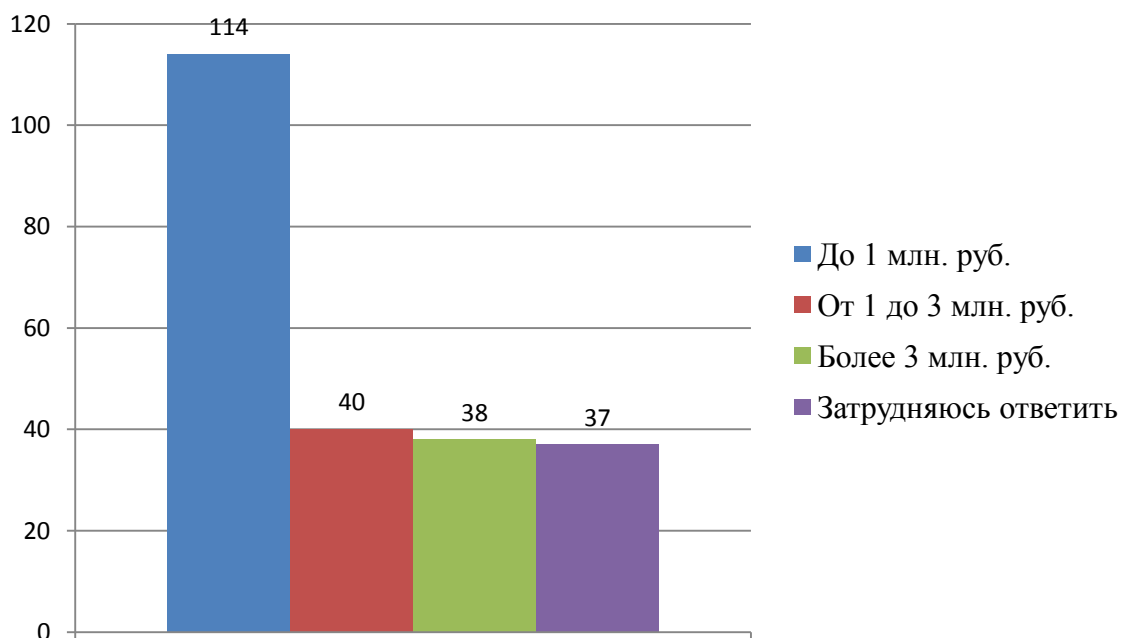


Рисунок 17 – Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос «необходимая (желаемая) сумма кредита»

Из рисунка 17 видно, что наибольшее число опрошенных респондентов интересуются кредитом на сумму до 1 миллиона рублей, чуть меньшее их число интересуются в кредите на сумму от 1 до 3 миллионов рублей. Кредит на сумму свыше трёх миллионов рублей оказался необходимым 38 респондентам, а 37 респондентов затруднились ответить на этот вопрос.

Ответы респондентов на вопрос о желаемом сроке кредита, представлены на рисунке 18.

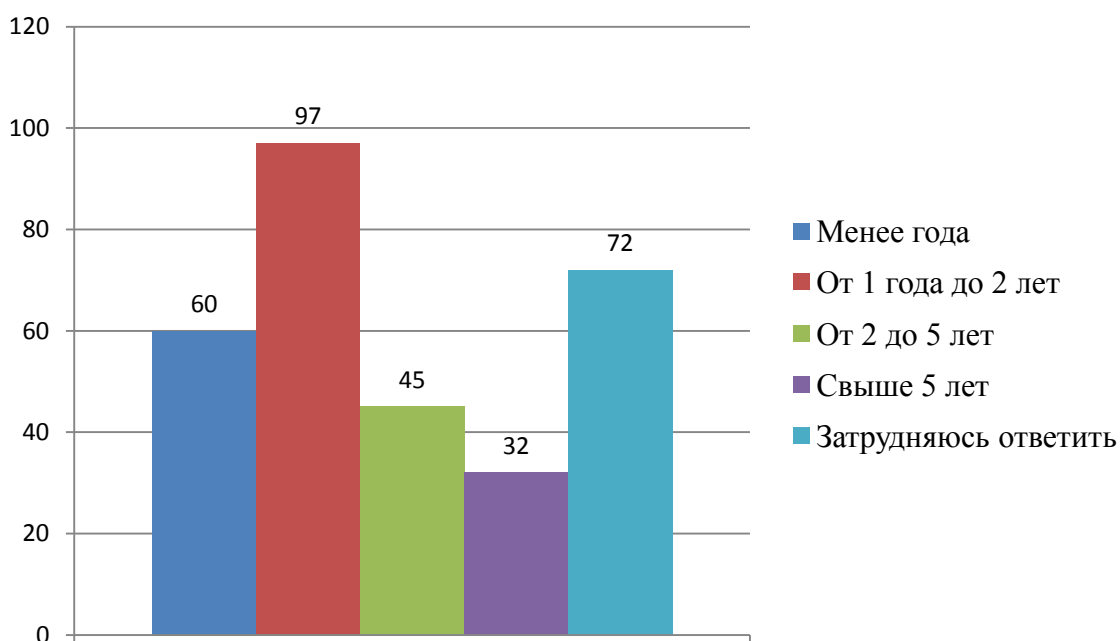


Рисунок 18 – Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос «желаемый срок кредита»

Из рисунка 18 видно, что наибольшее число респондентов – 29% опрошенных, интересуются кредитом на срок от одного года до двух лет, 64 опрошенных респондента воспользовались бы кредитом сроком до одного года, а 45 респондентов – на срок от двух до пяти лет. Наименьшее число респондентов – 10,7% опрошенных воспользовались бы кредитными средствами на срок свыше пяти лет, а значительная часть – 72 респондента или 24% затруднились ответить на вопрос.

Ответы респондентов на вопрос о том, пользовались ли они кредитами ранее, представлены на рисунке 19.

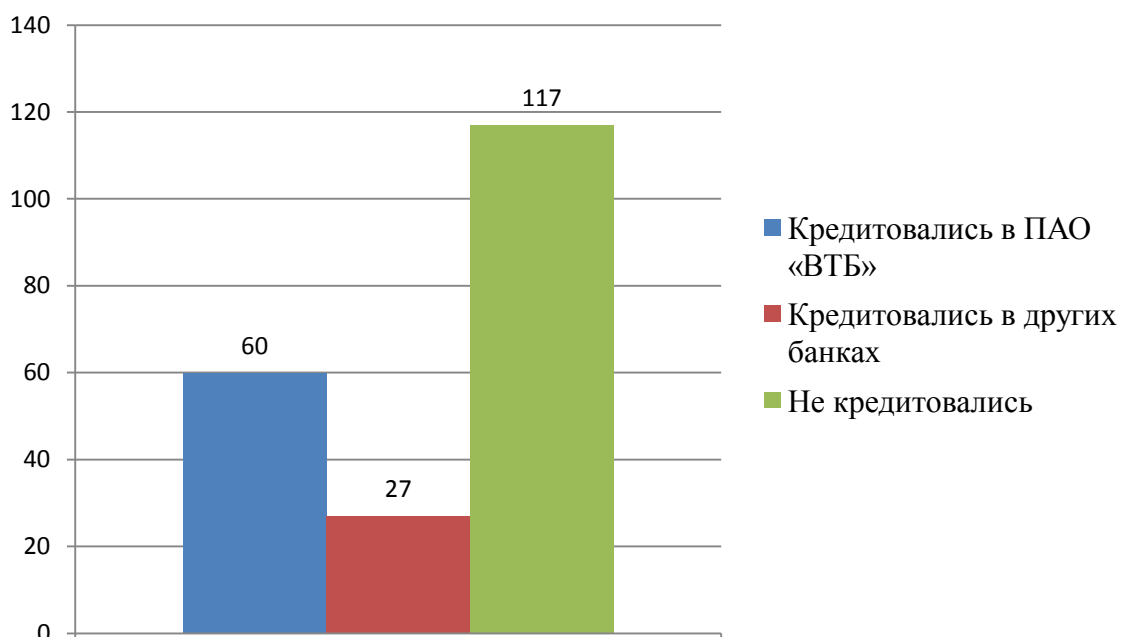


Рисунок 19 – Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос «сведения об использовании кредитов»

Из рисунка 19 видно, что большинство респондентов – 58,5 % опрошенных ранее не пользовались кредитными услугами банков, а 41,5 % опрошенных использовали кредиты ранее, из них 28 % получили кредиты в ПАО «ВТБ», а 13,5 % в других банках.

На рисунке 20 представлены ответы респондентов на вопрос о том, В какой мере погашены ранее полученные кредиты.

Рисунок 20 показывает, что большинство респондентов – 48,2% не имеют задолженности по ранее полученным кредитам. Наименьшая доля респондентов – 15,7% ответили, что имеют более чем на половину уплаченную, а 30 респондентов или 36,1% опрошенных не предоставили свои ответы на данный вопрос.

На основе результатов проведенного анкетирования и выявленных

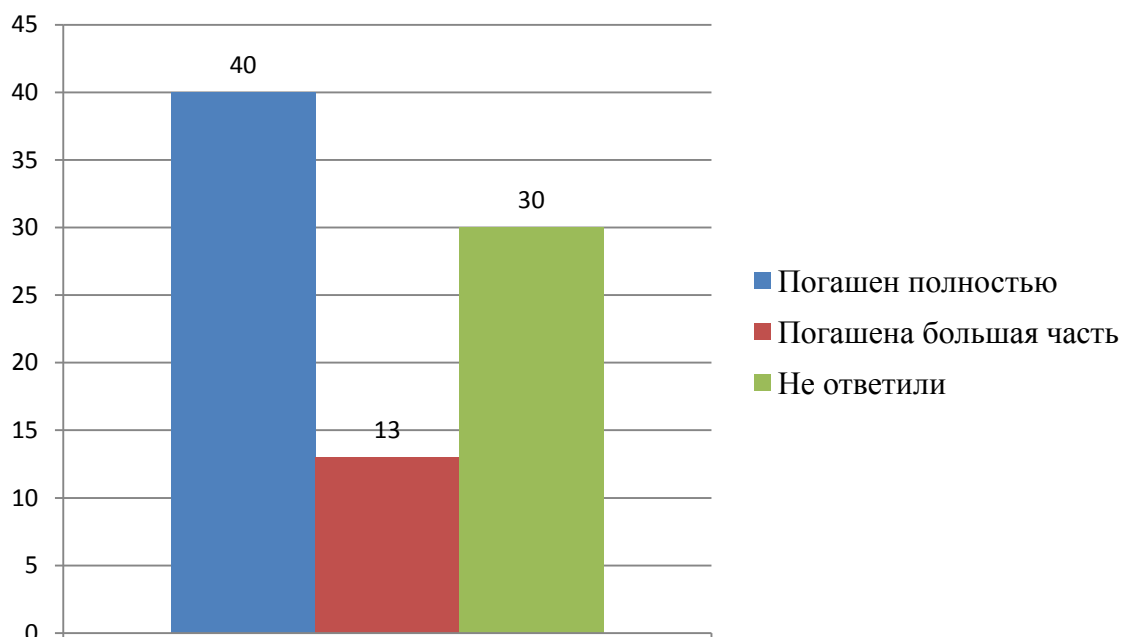


Рисунок 20 – Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос «сведения о состоянии ранее полученных кредитов»

потребностей предприятий малого бизнеса в кредитах для них были сформированы кредитные продукты, условия которых максимально учитывают финансовые возможности и специфику бизнеса (таблица 2).

Таблица 2 – Предлагаемые новые кредитные продукты

Название кредита	Старт - кредит	Кредит на развитие	Экспресс-кредит
1	2	3	4
Сумма кредита	300 000 – 900 000	до 1 500 000	до 3 000 000
Валюта кредита	рубли РФ	рубли РФ	рубли РФ
Срок кредита	6 – 24 месяца	6 – 12 месяцев	6 – 36 месяцев
Процентная ставка	9%	10 – 16%	10 – 12%
Форма предоставления	разовый кредит наличными, возможно перечисление на платежную карту, если сумма не превышает 600 000 рублей, кредитная линия		

Продолжение таблицы 2

Название кредита	Старт - кредит	Кредит на развитие	Экспресс-кредит
1	2	3	4
Обеспечение	поручительство, недвижимость, автотранспорт, оборудование	поручительство, недвижимость, автотранспорт, оборудование	поручительство, недвижимость, автотранспорт, оборудование
Срок рассмотрения заявки	не более 7 дней	не более 5 дней	не более 5 дней
Погашение	ежемесячно, аннуитетными платежами		
Штраф за несвоевременную уплату процентов	1,5 % в день от непогашенной вовремя суммы	0,1% в день от непогашенной вовремя суммы	0,8% в день от непогашенной вовремя суммы
Штраф за несвоевременную уплату основной суммы долга	1 % в день от непогашенной суммы долга		
Обязательные требования к заемщику	отсутствие отрицательной кредитной истории; наличие постоянного подтвержденного источника дохода; деятельность осуществляется в радиусе 100 км от места расположения подразделения банка	отсутствие отрицательной кредитной истории; бизнес устойчиво работает не менее 6 месяцев и расположен в радиусе 100 км от места расположения подразделения банка;	отсутствие отрицательной кредитной истории; бизнес устойчиво работает не менее 12 месяцев и расположен в радиусе 100 км от места расположения подразделения банка; наличие действующего расчетного счета в банке-кредиторе

Обосновывая предлагаемую линейку кредитных продуктов, дадим следующие пояснения к отдельным показателям, формирующих условия кредита:

- срок кредитования устанавливаем в зависимости от потребности клиента и суммы предполагаемого кредита;

- благодаря отработанной системе экспертной оценки заемщика сроки рассмотрения заявки сведены к минимуму;

- процентную ставку по кредиту рассчитываем с учетом возможных внутренних и внешних банковских рисков, так как банк открывает кредитную линию заемщику на ранних стадиях развития его бизнеса, с учетом его платежеспособности. Ставки по кредитам должны компенсировать банку стоимость предоставляемых на срок средств, риск изменения стоимости обеспечения и риск неисполнения заемщиком обязательств. Ставка по программе «Старт-кредит» является минимальной, так как в данной программе учтены особенности начальных этапов работы предприятия. Но при этом существуют достаточно высокие штрафные санкции за несвоевременную уплату процентов – 1,5 % в день от непогашенной вовремя суммы и штраф за несвоевременную уплату основной суммы долга – 1 % в день от непогашенной суммы долга, итого 2,5%. Аналогичная ситуация с программой «Экспресс-кредит». В программе «Кредит на развитие» процентная ставка составляет 21%, но при этом заемщик предоставляет в банк минимальное обеспечение кредита, например, только поручительство;

Штраф за несвоевременную уплату процентов и штраф за несвоевременную уплату основной суммы долга установили с учетом кредитной политики банка, что позволит снизить долю несвоеременно оплаченных кредитов. Кредитование малого бизнеса - это услуга для предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере производства, торговли и услуг. Предлагая кредит малому бизнесу, банк будет

придерживаться политики взаимовыгодных и долгосрочных отношений с его клиентами [31].

Разработанная система кредитования учитывает потребности предприятий малого бизнеса и специфику их деятельности.

Преимущества разработанных кредитов:

- упрощенная система получения кредита;
- индивидуальный подход к каждому заемщику в ходе оценки его финансового состояния и определения годовой процентной ставки;
- цель использования кредита определяет сам заемщик;
- сокращены сроки рассмотрения заявок;
- повторно обратившиеся заемщики могут воспользоваться выгодными предложениями, например, для них будут сокращены размеры штрафов по просроченным платежам и так далее;
- при наличии ликвидного залога сумма кредита может быть увеличена;
- погашение основного долга по некоторым кредитам может происходить по графику, учитывающему особенности кредитуемого бизнеса;
- погашение кредита осуществляется любым удобным способом: в офисах банка, через банкоматы банка, интернет-банк;
- досрочное погашение кредита (полное или частичное) возможно уже со дня его получения кредита [32].

Таблица 3 – Количество заинтересовавшихся респондентов новыми условиями кредитования

Название кредита	Количество заинтересовавшихся респондентов, 282 чел.	Удельный вес, 100%
1	2	3
Старт - кредит	70	25%
Кредит на развитие	86	30%
Экспресс-кредит	126	45%

На основе данных таблицы 3 можно сделать вывод, что больше всего заинтересовал заемщиков «Экспресс-кредит» – 45% респондентов, далее «Кредит на развитие» – 30% респондентов, условия программы «Старт – кредит» заинтересовали 25% респондентов. Стоит отметить, что из 300 опрошенных новыми кредитными услугами заинтересовалось лишь 282 человека. Следовательно, условия новых кредитных продуктов смогут удовлетворить потребности 94% респондентов.

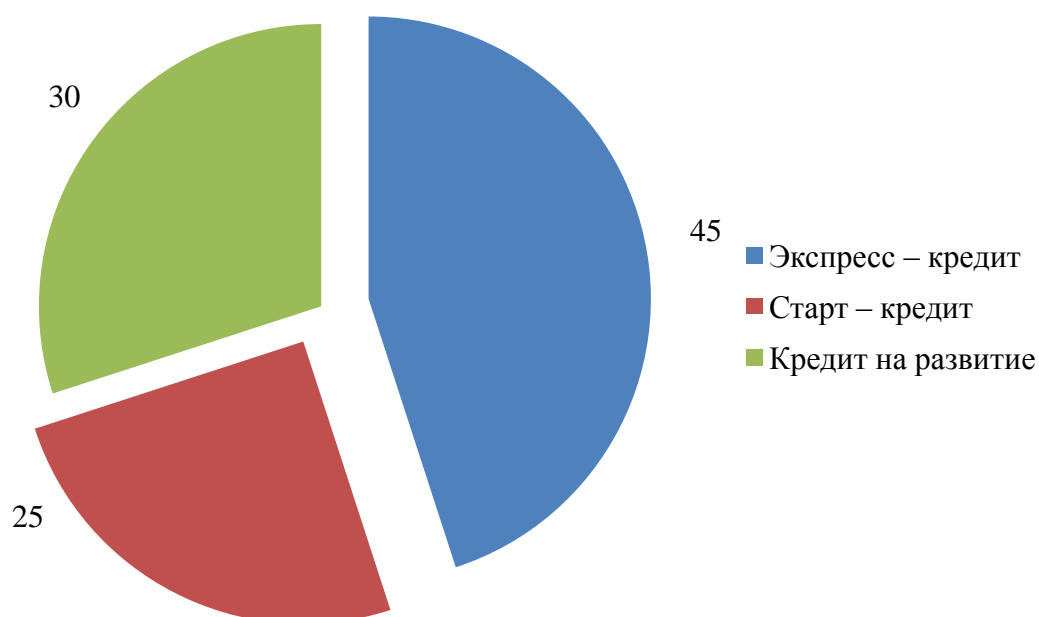


Рисунок 21 – Число респондентов - руководителей малых предприятий и физических лиц, желающих воспользоваться новыми кредитами

Следующим этапом разработки новых программ кредитования является расчет эффективности внедрения новых программ кредитования.

2.4 Оценка эффективности предложенных рекомендаций по совершенствованию механизма банковского кредитования малых предприятий в ПАО «ВТБ»

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, которые были получены в разделе 2.3, рассчитаем в таблице 4 – возможный доход банка. В частности, за количество выданных кредитов принято количество респондентов, выбравших определенный кредитный продукт из предлагаемых банком.

Таблица 4 – Дополнительный доход от внедрения новых видов кредитования

Наименование	Старт – кредит	Кредит на развитие	Экспресс – кредит	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 4 показывает, что общий дополнительный доход от выданных

282 кредитов составит 124 610 000 рублей.

Как было сказано в предыдущей главе, «Старт-кредит» предпочли 70 предприятий, сумма кредита составила 900 000 рублей, поэтому объем выданных кредитов составил 63 000 000 рублей ($70 \times 900\,000$ рублей). Все кредиты были выданы сроком на 2 года под 14% годовых, поэтому объем возвращенных кредитов составит 92 000 000 рублей ($63 \times (1 + 0,14)$). Доход от выдачи кредитных средств по дополнительным продуктам составит 29 000 000 рублей: ($92\,000 - 63\,000$).

«Кредит на развитие» 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 ($60 \times 1,5 + 26 \times 1,3$). Объем возвращенных кредитов составит 150 миллионов рублей, так как все 86 предприятий оформили кредиты сроком на 1 год под 21% годовых ($124\,000 \times (1 + 0,21 \times 1)$). Доход от дополнительных продуктов составит 26 000 000 рублей ($150\,000 - 124\,000$).

Самым востребованным оказался «Экспресс – кредит», 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 ($96 \times 3\,000\,000 + 30 \times 2\,000\,000$), причем все эти кредиты были выданы под 18% годовых сроком на 1 год.

Таким образом, объем возвращенных кредитов составит 411 миллионов рублей ($348\,000\,000 \times (1 + 0,18 \times 1)$). Доход от дополнительных продуктов составит 62 640 000 рублей ($411\,640\,000 - 348\,000\,000$).

Данные об изменениях в кредитном портфеле банка после внедрения новых кредитных продуктов представлены в таблице 5.

Из таблицы 5 видно, что после внедрения новых кредитных продуктов количество выданных кредитов по состоянию на конец прогнозируемого

Таблица 5 – Прогнозная динамика кредитного портфеля с учетом внедрения новых кредитных продуктов

Показатели	Фактический за 2017 год	На прогно – зируемый 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

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 6), в которой будет говориться о начале предоставления новых кредитных продуктов[33].

Таблица 6 – Расчет стоимости рекламной кампании по продвижению новых кредитных продуктов

Вид рекламы	Название программы	Срок размещения	Стоимость размещения рублей	Целевая аудитория, человек
Телеканал «ОТВ»	Новости	2 недели	214 560	46 000
Телеканал «НТВ»	Новости	2 недели	247 320	58 000
Всего			461 880	104 000
Производство рекламного ролика			65 000	–
Итого			526 880	–

Из таблицы 6 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 7.

Таблица 7 – Расчет стоимости регулярных мероприятий по продвижению новых кредитных продуктов, (руб.)

Мероприятие	Расчет	Величина
1	2	3
Проведение рекламной кампании на двух телеканалах	См таблицу 6 (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 7 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 8. В качестве показателей эффективности выступают:

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 [34].

Таблица 8 – Показатели эффективности предлагаемых кредитных продуктов

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 (стр.2 - стр.3), тысяч рублей	122 123
5. Уровень доходности кредитных продуктов (стр.2: стр.1×100%), %	6,55
6. Уровень расходов по кредитным продуктам (стр.3: стр.1×100%), %	0,09
7. Рентабельность расходов по кредитным продуктам, (стр.4: стр.3×100%), %	15,13
8. Рентабельность кредитных продуктов (стр.4: стр.1×100%), %	6,46

Согласно данным таблицы 8, 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 [35].

Таблица 9 – Сравнительный анализ финансовых результатов кредитных продуктов с учетом внедрения новых видов кредитования

Показатели	Фактически за 2017 год	С учетом нового кредитного проекта	Абсолютное изменение (+,-)
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, (стр2 – стр3) тысяч рублей	43 820	165 943	122 123
5. Уровень доходности кредитных продуктов (стр.2: стр.1×100%), %	4,64	11, 19	6,55
6. Уровень расходов по кредитным продуктам (стр.3: стр.1×100%), %	0, 20	0,30	0,09
7. Рентабельность расходов по кредитным продуктам, (стр.4: стр.3×100%), %	21,69	36,82	15,13

Окончание таблицы 9

Показатели	Фактически за 2017 год	С учетом нового кредитного проекта	Абсолютное изменение (+,-)
8. Рентабельность кредитных продуктов (стр.4: стр.1×100%), %	4,44	10,90	6,46

Анализируя таблицу 9, 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) [36].

Выводы по разделу два

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 ПАО «ВТБ». 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%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Опыт стран, накопленный за время существования и развития экономики, показывает, что основную, если даже не ведущую роль в современной экономике играет малое предпринимательство.

Теоретический и практический анализ, проведенный в работе, позволяет сделать следующие выводы.

Малое предпринимательство – это совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка. К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся потребительские кооперативы и коммерческие организации, а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие условиям [37]. Малым предприятиям принадлежит особое место в становлении новой социальной структуры нашего общества, в решении социально-экономических проблем. Несмотря на многочисленные трудности, у рынка кредитования малого и среднего бизнеса очень хорошие перспективы, банки начали выделять малый и средний бизнес как отдельное направление кредитной политики. В то же время на кредитах для малого и среднего бизнеса банк может заработать только в случае формирования достаточно большого кредитного портфеля, что, в свою очередь, достигается за счет высокой «поточности» этой группы клиентов. Согласно оценкам компетентных специалистов, кредитование малого бизнеса станет самым быстрорастущим сегментом предоставляемых банками услуг, поскольку уже сейчас этот рынок характеризуется высокой степенью конкуренции [38].

Динамика кредитования малого и среднего предпринимательства также демонстрирует плавное замедление. Сегодня сложилось несколько проблем

кредитования малого бизнеса. Во-первых, не развит в достаточной мере спрос – малый бизнес зачастую с предубеждением относится к целесообразности кредитования. Сами банки не в полную меру обеспечены всеми необходимыми ресурсами для работы с малым и средним бизнесом. Большая проблема с правовой базой, зачастую из-за сложных бюрократических моментов с документацией. Ещё одна весовая проблема в кредитовании малого бизнеса – отсутствие ясного механизма поддержки бизнеса на федеральном уровне. Например, законодательная база подтверждает необходимость поддержки малого и среднего бизнеса, но ограничивает конкретные меры в её реализации. В работе проведен анализ практики кредитования малых и средних предприятий на примере ПАО «ВТБ». Банк занимает лидирующие позиции на российском рынке международного финансирования, факторинга, кредитования МСБ. Доля кредитов малому и среднему бизнесу в кредитном портфеле также увеличилась и составила 37,84%. Рост составил 9,89%. Основными аспектами качественного обслуживания, на которые обращают внимание клиенты банков, являются технологии (порядок и условия обслуживания, выполнение обязательств по условиям обслуживания) и люди (квалификация и доброжелательность персонала, внимание к клиентам) [39].

Кредитование малого и среднего бизнеса является значительно более рискованным по сравнению с крупным бизнесом. И причины не только в несравнимой финансовой мощи предприятий этих секторов.

На основе проведенного финансового анализа можно сделать вывод о том, что состояние банка более чем удовлетворительное. Существует ряд незначительных невесомых отклонений, которые не оказывают сильного негативного влияния на анализируемый банк. В большинстве случаев эти отклонения связаны с пониженными коэффициентами эффективности деятельности банка.

В связи с этим была выявлена необходимость в принятии следующих мер по устранению недостатков: улучшение качества обслуживания клиентов (данного результата можно достичь, например, путем внедрения новых методов оказания услуг, удобных для клиентов); модификация текущих продуктов и услуг (создание более выгодных условий для клиентов банка); разработка и вывод на рынок новых продуктов и услуг; оптимизация существующей сети точек продаж; оптимизация процедур управления проблемной задолженностью.

Анализ кредитной политики банка показал, что она является достаточно эффективной. Однако на фоне общих тенденций на рынке потребительского кредитования банку можно рекомендовать следующее: снижение кредитных рисков; внедрение новых кредитных технологий (например, кредитный скоринг); возможность формирования портфеля однородных ссуд для исключения необходимости мониторинга финансового положения каждого отдельного заемщика и др.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Кошелева, Т.Н. Сущность и значение малого предпринимательства // Общество. Среда. Развитие. – № 4 –2017. С.– 10-14.
- 2 Акимов, О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. – М.: Инфра-М, 2015. – 221 С.
- 3 Миронова, Д.Д. Формы государственной поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства // Экономика и социум – № 14 – 2016.– С. 42-47.
- 4 Батяев, А.А. Кредиты для малого бизнеса. – М.: Бизнес, 2015. С.– 17-21.
- 5 Миронова, Д.Д. Формы государственной поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства // Экономика и социум. 2016. С.– 101-112 с.
- 6 Ильин, И.Е. Малый бизнес в России: проблемы и перспективы // Банковское кредитование. 2016 г. С.– 40-44.
- 7 Пещанская, И.В. Организация деятельности коммерческого банка: Учебное пособие/ Пещанская И.В. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 320 с.
- 8 Роуз, П. С. Банковский менеджмент/ Роуз П.С; пер. с англ. – М.: Дело, 2015. – 122 с.
- 9 Власов, В.С. Проблемы развития малого предпринимательства в России. В кн. Механизмы развития предпринимательства в России. Аналитический сборник. - М., Академия менеджмента и рынка, 2013. – 230с.
- 10 Зимина, Л.А. Тепличные условия для малого бизнеса. 2014. – № 3. – 45 с.
- 11 Букато, В.И. Банки и банковские операции в России / В.И. Букато, Ю.В. Головин – 2-е изд. – М: Изд-во Финансы и кредит, 2015 – 367с.
- 12 Веретенникова, О.Б. Банковские продукты: сущность и характеристика: автореферат дис. канд. эконом. наук/ Веретенникова О.Б. //

Известия УрГЭУ. – 2016. – №1 – С. 42 – 46.

13 Веселова, М.Ю. Современные подходы к трактовке понятия «банковская услуга»: автореферат дис. ... канд. эконом. наук/ Веселова М.Ю. // Молодой ученый. – 2015. – №12. – С. 268 – 271.

14 Гагиева, О.Х. Организация и управление маркетинговой деятельностью коммерческого банка: автореферат дис. ... канд. экон. наук/ О.Х. Гагиева // Молодой ученый. – 2015. – № 2. – № 12. С 21 – 23.

15 Любушкин, Н.П. Анализ развития малого бизнеса в современных условиях, 2016. –105 с.

16 Мазурин, В.В. Развитие кредитования как сегмента потребительского кредитования в Российской Федерации: дис. ... на соискателя ученой степени канд. экон. наук / В.В. Мазурин. – Москва.: Изд-во ГУУ, 2016. – 40 с.

17 Бодров, А.А., Конкуренция банков и определение конкурентных преимуществ на современном рынке банковских услуг / А.А. Бодров, В. В. Сенкус// Вестник КемГУ. – 2015. – №2 (54). – С. 263 – 266.

18 Зеленкова, Н.М. Деньги. Кредит. Банки: учебник. / Н.М. Зеленкова, Е.Ф. Жуков, Н.Д. Эриашвили. – Москва.: Юнити-Дана, 2015. – 783 с.

19 Финансовая отчетность ПАО «ВТБ» 2014 – 2017гг., [электронный ресурс], <https://www.vtb.ru/akcionery-i-investory/finansovaya-informaciya/raskrytie-finansovoj-otchetnosti-po-rsbu/>

20 Полунин, Л.В, Бибарова-Государева М.А. Перспектива кредитного риска в России в условиях рецессии экономики // Социально-экономические явления и процессы. –2014. – №1. – С. 81–84.

21 Анализ хозяйственной деятельности: Учебник М.: «Экоперспектива», 2014 – 146 с.

22 Официальный сайт ПАО «ВТБ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vtb.ru/>

23 Панова, Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. -

М.: Финансы и статистика, 2016 – 205 с.

24 Медков, А.Д. Формирование механизма стратегического управления малым предпринимательством // Российское предпринимательство, 2016. – 273 с.

25 Ложкин, О.Б. Формула эффективности бизнеса. – М.: МГУП, 2015. – 150 с.

26 Менеджмент малого бизнеса: Учебник / Под ред. проф. М.М. Максимцова и В.Я. Герфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2014. – 269 с.

27 Официальный сайт Информационного портала Банка.Ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/>

28 Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

29 Логунов, Э.О. Особенности управления кредитными рисками коммерческого банка / Э. О. Логунов // Молодой ученый. – 2015. – №4. – С. 157-159.

30 Майданская, А.Н. Поддержка малого бизнеса на региональном уровне // Финансы. – 2017. – №6. – С.53-57.

31 Оценка состояния и динамики кредитования малого и среднего бизнеса. // Финансы и кредит. – 2016. – № 14 (590). – С. 52 – 60.

32 Девятаева, Н.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России / Н.В. Девятаева, И.В. Трифонова // Молодой ученый. – 2015. – №6. – С. 317 – 320.

33 Пугач, О.В. Банки ждут от государства денег для малого бизнеса // Банковское обозрение для бизнеса. – 2015. – № 4/9. – 104 с.

34 Романенко Е.В. Сектор малого предпринимательства: особенности формирования взаимосвязей // Российское предпринимательство – 2016. – № 7 – 84 с.

35 Тихомирова, Е.В. Кредитование малого и среднего бизнеса – перспективное направление кредитной политики банков // Деньги и кредит. –

2016. - №1. – С. 46-48.

36 Кроливецкая, Л.П., Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка. – М.: Юрайт, 2014. – 422 с.

37 Управление развитием малого предпринимательства в регионах России: монография // А.Н. Алисов, С.Е. Грищенко. – М.: МАКС Пресс, 2016. – 54 с.

38 Федорова, А.Р. Малое предприятие как ключевая составляющая современной экономической системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ogbus.ru/authors/Rodionova/Fedorova.pdf>

39 Егорова Н.Е. Малые предприятия: предпринимательские стратегии и кооперация / М.А. Маренный. – М.: Кооперация Спутник , 2017. – 99 с.

Таблица 1 – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса за 2015, 2016, 2017, 2018 гг., тыс.руб.

Наименование	Сумма, в тыс. руб.				Удельный вес, в процентах			
	01.01.15 г.	01.01.16 г.	01.01.17 г.	01.01.18 г.	01.01.15 г.	01.01.16 г.	01.01.17 г.	01.01.18 г.
Активы								
Денежные средства	104 536 727	74 423 040	154 050 645	269 017 303	1,26	0,79	1,63	2,78
Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	58 786 109	131 980 937	83 352 985	107 043 542	0,71	1,40	0,88	1,11
в т.ч. обязательные резервы	40 696 151	34 753 047	60 383 585	61 497 320	0,49	0,37	0,64	0,64
Средства в кредитных организациях	180 959 737	114 370 022	133 116 225	176 630 451	2,18	1,21	1,41	1,83
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	885 204 703	591 253 172	439 176 304	425 937 499	10,67	6,28	4,64	4,40
Чистая ссудная задолженность	5 580 221 037	6 528 261 725	6 407 888 893	6 548 226 746	67,27	69,33	67,77	67,67

Продолжение таблицы 1

Наименование	Сумма, в тыс. руб.				Удельный вес, в процентах			
	01.01.15г.	01.01.16 г.	01.01.17 г.	01.01.18 г.	01.01.15 г.	01.01.16 г.	01.01.17 г.	01.01.18 г.
Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	1 019 496 757	1 249 972 433	1 188 816 321	1 347 247 249	12,29	13,28	12,57	13,92
в т.ч. инвестиции в уставные капиталы организаций	777 090 541	867 231 950	819 108 405	889 167 390	9,37	9,21	8,66	9,19
Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	102 595 918	340 986 606	351 033 777	0	1,24	3,62	3,71	0,00
Требования по налогам и сборам	12 910	575 897	828	74 301	0,00	0,01	0,00	0,00
Отложенный налоговый актив	16 355 530	18 378 126	12 457 323	46 420 255	0,20	0,20	0,13	0,48
Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	74 212 938	88 709 023	312 114 120	334 979 448	0,89	0,94	3,30	3,46
Прочие активы	272 365 978	276 906 045	373 802 403	420 556 109	3,28	2,94	3,95	4,35
Всего активов	8 294 748 344	9 415 817 026	9 455 809 824	9 676 132 903	100,00	100,00	100,00	100,00
Пассивы								
Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ	1 731 883 564	1 519 255 171	1 054 370 634	69 267 204	23,58	18,69	13,02	0,84

Продолжение таблицы 1

Наименование	Сумма, в тыс. руб.				Удельный вес, в процентах			
	01.01.15 г.	01.01.16 г.	01.01.17 г.	01.01.18 г.	01.01.15 г.	01.01.16 г.	01.01.17 г.	01.01.18 г.
Средства кредитных организаций	1 497 561 018	1 669 354 580	1 593 452 824	1 784 649 050	20,39	20,53	19,68	21,61
Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	3 566 456 659	4 521 393 583	5 121 109 206	5 976 062 980	48,55	55,62	63,23	72,38
в т.ч. вклады (средства) физических лиц, включая индивидуальных предпринимателей	24 602 797	42 189 783	545 864 887	618 275 150	0,33	0,52	6,74	7,49
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	136 813 651	82 509 990	69 869 586	82 893 538	1,86	1,01	0,86	1,00
Выпущенные долговые обязательства	239 673 929	202 425 149	100 792 302	154 187 749	3,26	2,49	1,24	1,87
Обязательства по налогам и сборам	16 671	31 384	45 488	42 656	0,00	0,00	0,00	0,00
Отложенное налоговое обязательство	14 580 438	18 378 123	9 132 109	13 588 963	0,20	0,23	0,11	0,16
Прочие обязательства	132 203 744	88 384 902	105 796 163	114 646 189	1,80	1,09	1,31	1,39
Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера	26 970 152	27 679 088	44 214 121	61 544 776	0,37	0,34	0,55	0,75

Продолжение таблицы 1

Наименование	Сумма, в тыс. руб.				Удельный вес, в процентах			
	01.01.15 г.	01.01.16 г.	01.01.17 г.	01.01.18 г.	01.01.15 г.	01.01.16 г.	01.01.17 г.	01.01.18 г.
Всего обязательств	7 347 169 186	8 112 572 586	8 071 595 215	8 210 860 842	100,00	100,00	100,00	100,00
Источники собственных средств								
Средства акционеров (участников)	343 643 384	651 033 884	651 033 884	651 033 884	36,23	50,61	47,97	45,87
Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0	0	132 557	0,00	0,00	0,00	0,01
Эмиссионный доход	439 401 101	439 401 101	439 401 101	439 401 101	46,32	34,16	32,38	30,96
Резервный фонд	6 480 271	7 463 961	9 920 942	13 375 359	0,68	0,58	0,73	0,94
Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)	-35 958 963	-41 925 335	-12 090 485	13 459 497	-3,79	-3,26	-0,89	0,95
Переоценка основных средств и нематериальных активов, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство	4 879 346	10 014 870	15 337 351	11 185 413	0,51	0,78	1,13	0,79
Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочных вознаграждений	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Переоценка инструментов хеджирования	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00

Окончание таблицы 1

Наименование	Сумма, в тыс. руб.				Удельный вес, в процентах			
	01.01.15 г.	01.01.16 г.	01.01.17 г.	01.01.18 г.	01.01.15 г.	01.01.16 г.	01.01.17 г.	01.01.18 г.
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	170 088	136 835 907	183 418 013	186 815 560	17,94	13,36	13,52	13,2
Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	20 007 291	48 580 668	70 006 585	104 111 541	2,11	3,78	5,16	7,34
Всего источников собственных средств	948 518	588 1 286 405 056	1 357 027 391	1 419 249 798	100,00	100,00	100,00	100,00
Внебалансовые обязательства								
Безотзывные обязательства кредитной организации	4 989 909 071	3 930 732 439	4 842 681 508	7 948 431 782				
Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства	917 205	411 755 718 191	822 572 813	1 177 435 596				
Условные обязательства некредитного характера	0	0	0	0				

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица 2 – Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках за 2015 – 2017 гг.

Наименование	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, проценты		
	01.01. 2015 г.	01.01. 2016 г.	01.01. 2017г.	01.01. 2015 г.	01.01. 2016 г.	01.01. 2017 г.
Процентные доходы всего, в том числе:	411 076 075	629 405 562	720 567 438	100	100	100
от размещения средств в кредитных организациях	103 249 613	88 072 011	63 346 309	25,11	13,99	8,79
от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями	270 310 904	439 078 826	559 492 170	65,75	69,76	77,64
от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)	0	0	0	0	0	0
от вложений в ценные бумаги	37 515 558	102 254 725	97 728 959	9,12	16,24	13,56
Процентные расходы всего, в том числе:	325 503 781	534 647 805	540 527 719	100	100	100
по привлеченным средствам кредитных организаций	139 613 917	215 811 235	148 854 759	42,89	40,36	27,53
по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями	164 183 983	301 659 631	381 439 241	50,43	56,42	70,56
по выпущенным долговым обязательствам	21 705 881	17 176 939	10 233 719	6,66	3,21	1,89