

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

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, должность

_____ И.О. Фамилия

« _____ » _____ 2021 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н., проф.

_____ И.А. Баев

« _____ » _____ 2021 г.

Совершенствование системы кредитования корпоративных
клиентов ПАО «ВТБ»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ – 38.04.02.2021.301/714. ВКР

Руководитель работы, к.э.н., доц.

_____ Е.Г. Сухих

« _____ » _____ 2021 г.

Автор

студент группы ВШЭУ – 383

_____ И.Д. Просолупов

« _____ » _____ 2021 г.

Нормоконтролёр, ст. преподаватель

_____ Е.Ю. Куркина

« _____ » _____ 2021 г.

Челябинск 2021

АННОТАЦИЯ

Просолупов И.Д. Совершенствование системы кредитования корпоративных клиентов ПАО «ВТБ» – Челябинск: ЮУрГУ, ЭиУ-383, 108 с., 14 ил., 13 табл., библиограф. список – 38 наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью совершенствования кредитования корпоративных клиентов ПАО ВТБ.

В работе рассмотрены особенности кредитования корпоративных клиентов, проведен анализ и основные тенденции, рассмотрены актуальные проблемы кредитования. В завершение предложена программа мероприятий по совершенствованию работы отдела корпоративного кредитования с расчетами от внедренных мероприятий.

ABSTRACT

Prosolupov I.D. Improving the system of lending to corporate clients of PJSC "VTB" – Chelyabinsk: SUSU, EiU-383, 108 p., 14 ill., 13 tab., bibliograph. the list is 38 naim.

The final qualifying work was carried out with the aim of improving lending to corporate clients of PJSC VTB.

The paper discusses the features of lending to corporate clients, analyzes and main trends, considers topical lending problems. In conclusion, a program of measures was proposed to improve the work of the corporate lending department with calculations from the implemented measures.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ОСОБЕННОСТИ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ, ЕГО АНАЛИЗ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ	
1.1 Виды банковских услуг и особенности их предоставления корпоративным клиентам.....	10
1.2 Особенности процессов кредитования корпоративных клиентов малых предприятий. Сравнение отечественного и зарубежного опыта.....	16
1.3 Анализ рынка кредитования юридических лиц и его основные тенденции.....	25
2 АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В ПАО ВТБ	
2.1 Характеристика ПАО ВТБ и основные показатели его деятельности.....	40
2.2 Диагностика работы отдела корпоративного кредитования в ПАО «ВТБ».....	65
2.3 Анализ предпочтений и удовлетворенности корпоративных клиентов Банка ВТБ.....	76
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РАБОТЫ ОТДЕЛА КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В ПАО ВТБ	
3.1 Программа мероприятий по совершенствованию работы отдела корпоративного кредитования.....	84
3.2 Мероприятия по совершенствованию процедур выдачи и возврата кредитов при кредитовании юридических лиц.....	90
3.3 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий.....	94
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	103
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	105

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы определяется тем, что кредитование малого бизнеса всегда было и остается интересным и перспективным сегментом для банков, как с точки зрения потенциала роста, так и с точки зрения значимости для экономики. При этом развитие кредитования малого бизнеса будет означать, что повышается финансовая грамотность и осведомленность предпринимателей, кредитно-финансовые организации формируют более диверсифицированные кредитные программы, а государство расширяет объемы мер поддержки и поддерживает инфраструктуру для существования и эффективной деятельности среднего и малого бизнеса. Все это, безусловно, окажет благоприятное воздействие на экономику России в целом.

Увеличение кредитования малого бизнеса может стать мощным фактором их активного развития и ускорения общего роста российской экономики, которая существенно отстает от ведущих стран по уровню развития малого бизнеса.

Работа коммерческого банка ВТБ (ПАО) в области кредитования может являться эффективным методом привлечения и установления устойчивых долгосрочных отношений с клиентами и одновременно фактором повышения конкурентоспособности банка.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по совершенствованию процесса кредитования субъектов малого предпринимательства на основе анализа современных механизмов их банковского кредитования.

В соответствии с целью, задачами выпускной квалификационной работы являются:

- рассмотреть сущность и источники финансирования деятельности малых предприятий;

- охарактеризовать современные механизмы кредитования субъектов малого предпринимательства в коммерческом банке;
- определить проблемы развития банковского кредитования малого бизнеса в России;
- провести анализ основных кредитных продуктов для малого бизнеса в коммерческом банке;
- оценить эффективность кредитного портфеля малого бизнеса коммерческого банка;
- разработать рекомендации по совершенствованию процесса кредитования малого бизнеса в Банке.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы выступает процесс кредитования малого бизнеса в коммерческом банке.

Предмет исследования – совокупность организационно-экономических механизмов и инструментов, применяемых в процессе кредитования малого бизнеса в коммерческом банке.

Методологическую основу исследования составляют системный подход к решению поставленных задач с использованием таких методов, как сравнение, анализ, синтез.

Теоретической основой работы стали нормативные и законодательные акты РФ, труды ведущих отечественных и зарубежных специалистов, статьи в научных журналах, материалы сети Интернет.

Информационной базой при выполнении выпускной квалификационной работы является бухгалтерская отчетность ПАО «ВТБ».

Практическая значимость выполненного исследования состоит в применении в деятельности кредитных организаций практических предложений по развитию механизмов кредитования малого бизнеса.

Цель и задачи выпускной квалификационной работы определили ее структуру. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы.

1 ОСОБЕННОСТИ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ, ЕГО АНАЛИЗ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

1.1 Виды банковских услуг и особенности их предоставления корпоративным клиентам

На сегодняшний день, в виду большого количества услуг, предлагаемых коммерческими банками, юридические лица вправе воспользоваться достаточно широким перечнем современных форм обслуживания. В большей части услуги, которые могут предоставляться корпоративным клиентам, соответствуют конкретным банковским услугам.

Банки могут предлагать корпоративным клиентам расчётно-кассовое обслуживание, услуги по выплате заработной платы, кредитование, дистанционное банковское обслуживание и ряд других услуг. Юридические лица в большей части выбирают комплекс услуг, который затрагивает полный спектр финансового обслуживания. Наиболее часто у корпоративных клиентов пользуется спросом такая комплексная услуга, как обслуживание счетов предприятия, финансирование и выплата зарплаты с использованием банковских карт. Зачастую это делается для удобства клиента, так как при обслуживании юридического лица в одном банке последнему проще получить заёмные средства ввиду того, что кредитору легче оценить заёмщика.

Наиболее востребованы у юридических лиц краткосрочные кредиты и овердрафты, которые им необходимы для финансирования текущей деятельности как наиболее актуальной, поскольку остальные финансовые проблемы, которые связаны, например, с обновлением фондов или расширением производства, зачастую могут быть отложены на более продолжительный срок.

Возобновляемые же кредитные линии, популярны у заемщиков ввиду того, что последний имеет возможность в период действия кредитного договора по своему усмотрению неоднократно получать и погашать кредит по частям, что гарантированно минимизирует его расходы [2, с.72].

Также растет интерес заемщиков к долгосрочным кредитам, денежные средства от которых направляются в основном на развитие предприятий.

В настоящее время наибольшее распространение среди корпоративных клиентов получили системы дистанционного банковского обслуживания, при помощи которых корпоративный клиент может дистанционно управлять своими счетами, не обращаясь при этом в банк, что существенно облегчает проведение платежей и повышает оперативность управления своими расчетными счетами. Причем вся сопутствующая работа, а именно: отправка документов в банк, работа с платежными поручениями, получение выписок из банка осуществляется тоже удаленно, без посещения юридическим лицом банка.

Самыми распространёнными системами дистанционного банковского обслуживания являются системы «Клиент-Банк» и «Интернет банкинг». Причем система «Интернет банкинг» не требует специальной установки и, следовательно, является менее затратной и для потребителя и для банка, так как не требуется выезд IT-персонала для установки программного обеспечения, а потребитель, в свою очередь может осуществлять доступ к своим счетам с любого компьютера.

В последнее время получили развитие системы дистанционного банковского обслуживания, управляемые при помощи мобильного телефона, которые позволяют обратиться к банковскому серверу непосредственно с телефона и произвести необходимые операции после авторизации пользователя - юридического лица.

Банковские кредиты востребованы как крупными, так и средними и малыми предприятиями. Спрос на кредиты у юридических лиц велик, что рождает предложение со стороны банков. Наиболее активно осуществляется кредитование малого и среднего бизнеса. Однако при всех плюсах данный вид кредитования больше подвержен рискам, что подталкивает банки предъявлять строгие требования к заёмщикам. Основной причиной является отсутствие у большинства субъектов малого предпринимательства обеспечения. Именно поэтому для большинства банков в приоритете по-прежнему являются крупные

корпоративные потребители, хотя их рентабельность в большинстве случаев существенно ниже, чем небольших компаний. В такой ситуации многие банки, для расширения круга потенциальных клиентов, разрабатывают специальные программы с увеличенными ставками по кредитам, с помощью которых и покрываются риски. Для привлечения субъектов малого бизнеса создаются системы экспресс-микрокредитов. Привлекательность таких кредитов в снижении уровня требований к заемщику и ускоренной процедуре их выдачи, что достигается опять же за счет увеличения ставки кредита и взимания дополнительных комиссий.

В целях осуществления расчетов между покупателями и продавцами, для юридических лиц получили развитие документарные операции. В большей части такие операции используются при международной торговле. К таким операциям относятся:

а) открытие аккредитива – это предоставляемое по просьбе клиента обязательство кредитной организации заплатить третьему лицу при предоставлении последним в банк, который исполняет аккредитив, документов, предусмотренных условиями такого аккредитива;

б) предоставление банковских гарантий – это письменное обещание банка заплатить другому банку, компании или кому-либо по договору, кредиту или долговой ценной бумаге за третью сторону, в случае если эта сторона не выполнит свои обязательства;

в) проведение расчетов через документарное инкассо – это способ расчетов между двумя сторонами, при котором не сам поставщик, а его банк получает причитающуюся сумму или акцепт платежа с банка покупателя на основании денежных, расчетных или товарных документов.

Задача документарных операций заключается в обеспечении надежности выполнения сторонами договора взятых на себя обязательств, защиты от рисков неоплаты или непоставки. Практически все банки, которые обслуживают счета юридических лиц, используют документарные операции.

Рассмотрим подробнее услуги, которые предоставляют банки юридическим лицам.

Факторинг представляет собой комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Комплекс финансовых услуг включает в себя финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и работу с дебиторами по своевременной оплате. Факторинг дает возможность покупателю отсрочить платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар сразу после его поставки.

Гражданский кодекс Российской Федерации (Глава 43, ст. 824) определяет факторинговые операции следующим образом: «По договору финансирования, под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование». В условиях ограниченной возможности использования кредитных программ для малого и среднего бизнеса, из-за трудности соответствия их требованиям, спрос на факторинговые услуги с каждым годом растёт.

Основным преимуществом сделок посредством факторинга является величина получаемых средств, которая фактически больше, по сравнению с кредитом. Это объясняется тем, что факторинговая компания оценивает не само предприятие – заёмщика, как при кредитовании, а её агента по сделкам. Фактору при этом важно оценить уровень риска неполучения платежа именно от последнего. Потенциальные клиенты факторинговых компаний – это компании, активно занимающиеся торговыми операциями.

Следующий банковский продукт для юридических лиц - инкассация.

В соответствии с действующим законодательством, предоставлять услуги инкассации могут только специализированные инкассаторские службы учреждений банков. На рынке можно выделить несколько крупных участников, на которые приходится значительная доля инкассаторских перевозок, ими являются: «Сбербанк России», РОСИНКАС, НКО «ИНКАХРАН» и НКО «АРБ-ИНКАСС». Крупнейшими среди них по территориальному охвату являются инкассаторские службы «Сбербанка России», которые необходимы банку для охвата своей филиальной сети, и РОСИНКАС, которая является подведомственной организацией Банка России и выполняет задачу по обеспечению денежного обращения в стране.

Процесс создания собственной инкассаторской службы банка связан с высокими затратами по её материальному обеспечению и содержанию. Поэтому коммерческие банки при регулярном совершении операций инкассации зачастую стараются прибегать к услугам крупных участников рынка, так как это экономически выгоднее. Однако, несмотря на это, в целях оперативности перевозок денежных средств, многие коммерческие банки открывают собственные инкассаторские службы.

Услуги инкассации сформировались в отдельный банковский продукт, а для того чтобы им воспользоваться не обязательно быть клиентом какого либо конкретного банка. Банки смогли преобразовать предоставление услуги классической транспортировки денег между финансово-расчётными центрами в её предоставления широкому кругу возможных клиентов.

Банковская гарантия - письменное обязательство банка заплатить другому банку, компании или кому-либо по договору, кредиту или долговой ценной бумаге за третью сторону в случае, если эта сторона не выполнит свои обязательства. При этом гарантирующая сторона называется гарантом, а сторона, за которую выдается гарантия, называется принципалом. Тот, кто получает по гарантии, называют бенефициаром. При выдаче гарантии принципал уплачивает банку вознаграждение. Банковские гарантии могут быть разного вида в

зависимости от нужд клиента. Так, например, банк может гарантировать платеж, возврат аванса, надлежащее исполнение контракта. Существуют также гарантии предложения, так называемые тендерные гарантии, таможенные гарантии и т.п.

Гарантии кредитных организаций широко используются в международной торговле, при этом они обычно выдаются в соответствии с законодательством страны, в которой находится банк-гарант (если не предусмотрено иное). Банковские гарантии также применяются и для операций внутри страны, это например, таможенные гарантии в обеспечение уплаты таможенных платежей или тендерные гарантии при участии в торгах для государственных нужд.

Обязательства стороны, которой выдается гарантия, перед банком по выдаваемой гарантии должны быть обеспеченными. Банк, как правило, для выдачи гарантии требует от клиента залога имущества (товара, недвижимости, автотранспортных средств, высоколиквидных ценных бумаг, в том числе векселей самого банка, выдающего гарантию), залога прав или оформления гарантийного депозита, либо банк предоставляет гарантию по просьбе стороны, которая получает гарантию в рамках установленного на него лимита кредитных рисков. Комиссия составляет от 1 - 2%, в зависимости от срока и суммы сделки.

Депозиты для юридических лиц – это специальные счета, открываемые банками для компаний, которым кредитная организация выплачивает определенный процент. Займы могут использоваться юридическими лицами для размещения временно свободных денежных средств.

Зачастую банки предлагают юридическим лицам срочные займы, то есть размещение денег на определенный, заранее оговоренный в договоре срок. При чем такой депозит может быть отзывным или безотзывным – это зависит от того, имеет то или иное предприятие или индивидуальный предприниматель возможность истребовать денежную сумму раньше срока или нет. Причем, в большинстве случаев при досрочном расторжении депозитного договора выплачивается пониженный процент - например, равный вкладу до востребования.

Зарплатный проект – это услуга, предлагаемая кредитными организациями юридическим лицам, в рамках которой осуществляется перечисление денег (заработной платы) на пластиковые карты сотрудников, причем банки могут оказывать компаниям и их работникам в рамках партнерства и иные услуги. Для организаций основными выгодами зарплатного проекта являются: сокращение функций бухгалтерии, упрощение выдачи зарплаты рабочему персоналу, снижение потери времени для выплаты заработной платы сотрудникам. Для персонала зарплатный проект обеспечивает: доступность выплат, возможность получения наличных в любое удобное для них время, участие в акциях платежных систем Мир, Visa и MasterCard, в том числе для получения социальных выплат, декретного отпуска, а также больничных [2, с.75].

В итоге в настоящее время банками оказывается большое число услуг для юридических лиц, причем все они могут быть сгруппированы на основные и дополнительные. Существенными услугами выступают, прежде всего, кредитование юридических лиц, размещение корпоративных депозитов, а также сам расчетный счет, посредством которого совершаются операции корпоративными клиентами. Вспомогательными банковскими услугами, которые оказываются юридическим лицам, могут быть причислены услуги инкассации, услуги дистанционного банковского обслуживания, гарантийные банковские услуги, а также зарплатные проекты.

1.2 Особенности процессов кредитования корпоративных клиентов малых предприятий. Сравнение отечественного и зарубежного опыта

Кредитование включает в себя следующие этапы: рассмотрение кредитной заявки и принятие решения о целесообразности кредитования, оформление кредитной документации, обслуживание кредита, выдача кредита, мониторинг финансового состояния заемщика, мониторинг обеспечения кредита, контроль

уплаты процентов и комиссий, контроль погашения основного долга, текущий и последующий контроль.

Кредитование крупных компаний отличается от кредитования малых предприятий и имеет свои особенности. Например, на этапе рассмотрения заявки поданной малым предприятием и принятия решения, первоначальные переговоры с потенциальным заемщиком для определения его перспективности для банка не проводятся, причем рассмотрение заявки руководством банка также не проводится, заявка рассматривается непосредственно сотрудником подразделения, которое осуществляет кредитование. Такой вариант возможен постольку, поскольку при кредитовании малых предприятий применяется общий – стандартный подход к клиентам, который не учитывает индивидуальные особенности каждого предприятия в отдельности.

Только после положительного решения сотрудника банка о дальнейшем рассмотрении заявки производится первичная беседа с клиентом и осуществляется запрос на предоставление документов. В случае если заемщик в течение определенного времени не представил необходимый пакет документов или отказался от кредита, либо было получено отрицательное заключение службы экономической безопасности банка, происходит снятие заявки клиента с дальнейшего рассмотрения. Причем при кредитовании крупного заемщика заявка может быть направлена на доработку. При кредитовании малых предприятий внимание банка сосредоточено не на качестве каждого отдельного заемщика, а на качестве портфеля ссуд, предоставленных малым предприятиям.

Исходя из изложенного выше, на начальном этапе происходит отсеивание большей части предприятий, которые не удовлетворяют требуемым критериям, причем некоторые из них, при более детальном анализе их деятельности могли бы стать клиентами банка.

На этапе оформления кредитной документации необходимым условием получения ссуды является открытие расчетного счета в банке и осуществление всех расчетов предприятия через этот счет. При кредитовании малых

предприятий этот этап осуществляется за довольно короткий промежуток времени. Это происходит в результате того, что заключаемый договор является стандартным и его подписывает уполномоченный руководством сотрудник, который непосредственно работает только с малым предприятием [1, с.6].

На этапе мониторинга финансового состояния заемщика уполномоченный сотрудник банка поддерживает с клиентом тесный контакт и лично посещает предприятие.

На этапе обслуживания кредита, в целях осуществления контроля за уплатой процентов, комиссия и основной долг объединяются и погашение основного долга производится ежемесячно равными частями одновременно с платежами процентов и комиссий. Для оценки кредитоспособности малых предприятий вводятся такие критерии, как минимальный срок существования бизнеса, финансовое положение заемщика, местонахождение бизнеса заемщика и объектов залога. Это связано с тем, что малые и средние предприятия не являются вполне надежными заемщиками и имеют высокое количество банкротств вновь создаваемых предприятий. Как правило, таким предприятиям не предоставляются нецелевые кредиты, а также необеспеченные или недостаточно обеспеченные кредиты. В целях облегчения контроля за целевым использованием кредита денежные средства в счет кредита предоставляются путем зачисления суммы на ссудный счет в банке, а их расходование должно осуществляться с расчетного счета, открытого у банка-кредитора.

Особого внимания заслуживают такие параметры кредита, как сумма и процентные ставки. Обычно минимальная сумма кредита для таких заемщиков как субъекты малого и среднего бизнеса ограничивается 300 000 руб., это обусловлено нерентабельностью кредитных операций на меньшую сумму для банка, так как затраты на сам кредитный процесс значительно выше. Учитывая небольшие масштабы бизнеса, такое ограничение минимальной суммы приводит к тому, что для многих малых предприятий банковское кредитование может быть

недоступным. По некоторым оценкам спрос на кредиты в этом секторе удовлетворен не более чем на 10 %.

Особенностью кредитования предприятий малого бизнеса является сложность оформления и получения кредита. Это связано со стремлениями банков минимизировать кредитные риски. Для этого банки запрашивают большие пакеты документов, перечень которых индивидуален для каждого займа [16, с.44].

К тому же в большинстве случаев, банки осуществляют кредитование малых предприятий по более высокой ставке, чем крупных и стабильных перворазрядных заемщиков. Это происходит из-за того, что взаимодействие банков с малыми предприятиями малопродуктивно с точки зрения управления рисками, так как процентные ставки для корпоративных клиентов и так достаточно высоки, а рентабельность предприятий малого и среднего бизнеса на порядок ниже рентабельности крупных предприятий. Такая ситуация приводит к недоступности банковских кредитов для большей части предприятий малого и среднего бизнеса. Банк может снижать риски, воздействуя на срок кредитования. Сроки кредитования для предприятий малого и среднего бизнеса часто уменьшаются банками по сравнению с крупными клиентами банков. Однако, искусственное уменьшение сроков предоставления и возврата кредита может подтолкнуть заемщиков к более рискованным, ошибочным хозяйственным решениям.

Для малых предприятий характерно отсутствие больших запасов денежных средств и, следовательно, у таких предприятий отсутствует возможность быстро изъять из оборота значительную сумму денег, а это, в свою очередь, влияет на порядок погашения кредита: ежемесячными аннуитетными платежами, либо с использованием индивидуального графика погашения кредита. Крупные же предприятия имеют больше возможностей погашения кредита, в том числе, например ежемесячное погашение процентов и погашение суммы основного долга в конце срока кредита.

Для того чтобы обезопасить себя от возможного невозврата кредита, банки кроме залога могут требовать от заемщика гарантий или поручительств других лиц. Следует отметить, что в настоящее время в России в целях предоставления гарантий малым предприятиям действуют более сорока гарантийных фондов, которые вместе с льготным кредитованием инвестиционных проектов и микрофинансированием также предоставляют обеспечение в форме поручительства. При этом сумма поручительства ограничивается определенной долей от суммы кредита.

Увеличение объема кредитов малому и среднему бизнесу, по сути, сводятся к двум основным направлениям. Первое из них связано с увеличением объема государственного кредитования через Внешэкономбанк Российской Федерации или другие государственные программы. Другое направление связано с развитием микрофинансовых организаций. Данные мероприятия помогут банкам выйти на дополнительные источники кредитных средств, что в свою очередь положительно отразится на уменьшении процентных ставок по кредитам и может стать существенным стимулом для увеличения объемов выдачи кредитов. Уже сегодня во многих крупных коммерческих банках функционируют льготные программы индивидуального кредитования. Например, такие программы для малого бизнеса действуют в таких банках как: ВТБ, Альфа-Банк, БИНБАНК, Росбанк и т.п. В настоящее время для стимулирования кредитования предприятий малого и среднего бизнеса возможно открытие и ведение расчетного счета на льготных условиях.

ВТБ и Альфа-Банк предоставляют предприятиям малого бизнеса специальные пакеты услуг, которые позволяют экономить на расчетно-кассовом обслуживании, а именно:

- предоставление услуг мобильного эквайринга (оплата по QR-коду), что позволяет предпринимателю использовать более доступный вариант оплаты с помощью банковской карты по сравнению с обычным торговым эквайрингом;

- получение банковской гарантии под обеспечение уже действующих или будущих обязательств, в том числе по государственным и муниципальным контрактам.

Малый бизнес является важным сектором экономики любой страны мира. В развитых странах он формирует наибольшую долю ВВП страны. За продолжительный период существования малого бизнеса в развитых странах накоплен очень большой опыт кредитования малого бизнеса. В Российской Федерации кредитование, как механизм государственной поддержки малых предприятий, ещё не достаточно развит и находится на первоначальных этапах становления [6, с.170].

Рассмотрим механизм государственного кредитования малого бизнеса в различных странах и выявим возможные варианты его применения в Российской Федерации.

Большой опыт кредитования малого бизнеса накоплен в Соединенных Штатах Америки. В американской экономике сложилось две независимо сосуществующих формы финансовой поддержки малого предпринимательства: частное и государственное. Государственная поддержка осуществляется прямым финансированием через специально созданную для этих целей в 1953 году Администрацию Малого Бизнеса США (SBA) которая финансируется из федерального бюджета и имеет региональные и межрегиональные подразделения по всей территории страны. Такие подразделения оказывают услуги предпринимателям на любом этапе существования их бизнеса и в любой сфере инфраструктуры от самозанятости до выхода на мировой рынок. Положительный эффект от организации аналогичной структуры мог бы быть и в Российской Федерации.

В SBA ежегодно разрабатываются и реализуются программы развития малого бизнеса по разным направлениям. Так согласно одной из действующих программ малому предприятию при получении банковского кредита в случае, если оно не имеет требуемого банком обеспечения, может быть предоставлена возможность

предоставления государственных гарантий. Например, для суммы до 750 тыс. долл. США гарантия предоставляется на 75% займа, а для суммы до 100 тыс. долл. США - на 80%. Данная программа имеет довольно большие 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.

Другая, реализуемая в SBA программа заключается в оказании предпринимателям содействия по расширению и модернизации своего бизнеса. При этом обязательному анализу подвергается финансовое состояние предприятия малого бизнеса и, при положительном решении, ему предоставляется долгосрочный кредит для покупки элементов основного капитала. Реализация аналогичных программ в Российской Федерации могла бы в значительной степени помочь улучшить механизм предоставления государственной поддержки предприятиям малого бизнеса.

В соответствии с программами, которые приняты в Германии, на основании типовых принципов банковского кредитования, разработаны конкретные и единые для всех правила, согласно которым кредиты могут получить только кредитоспособные предприниматели, причем какие-либо другие факторы во внимание не принимаются. Заявки от предпринимателей на получение кредитов подаются в коммерческие банки, которые в свою очередь заключают с немецким государственным банком (KfW) договор о рефинансировании кредитов, в соответствии с которым обязуются возратить предоставленные им средства. Далее государственный банк переводит деньги коммерческим банкам, которые в последующем предоставляют кредиты малым и средним предприятиям. При этом коммерческий банк заключает с предприятием кредитный договор, в котором указывается цель получения кредита, оговоренная в договоре о рефинансировании с государственным банком. Платежи предпринимателей по процентам и по основному кредиту осуществляются коммерческим банком государственный. Причем ответственность за возврат предоставленных кредитов

берут на себя коммерческие банки, а за услуги по реализации льготных кредитов коммерческие банки получают маржу.

Преимуществами системы кредитования малого бизнеса в Германии, на мой взгляд, 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 (государством финансируется только

определенная часть бизнес-проекта, а оставшаяся часть финансируется предприятием за счет собственных или других заемных средств).

Реализация всех указанных выше преимуществ кредитования малого бизнеса является одним из важнейших направлений для Российской Федерации. На сегодняшний день в нашей стране реализована лишь часть таких мероприятий, а именно: более низкие процентные ставки, а также возможность долевого финансирования за счет государственных средств.

В Финляндии государственная поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется посредством созданного акционерного общества «Финнвера», 100 % акций которого находится в собственности государства. «Финнвера» 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. В основном, «Финнвера» выступает как соинвестор с другими финансовыми организациями, а распределение рисков осуществляется за счет многоканального финансирования, схема которого разрабатывается индивидуально для каждого предприятия.

Основное преимущество такой поддержки малого бизнеса - это наличие достаточно широкого спектра оказываемых акционерным обществом «Финнвера» услуг которые включают в себя: 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 т.п. Кредиты, поручительства, экспортные гарантии и прочие услуги разработаны с учетом потребностей бизнеса на всех стадиях его развития. 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, например в создании аналогичной государственной компании, которая могла бы стать инвестором по наиболее перспективным и значимым проектам, реализуемым предприятиями малого бизнеса. Кроме того, такая организация могла бы стать участником системы бюджетного кредитования организаций малого бизнеса.

Результативная система кредитования малого бизнеса создана в Китае, в основе которой лежит обеспечение гарантийных обязательств и залогового обеспечения предприятиям малого бизнеса. В этих целях правительством КНР создан «Государственный фонд развития малых и средних предприятий» который выступает катализатором развития предприятий малого бизнеса. Финансирование указанного выше фонда осуществляется из государственного бюджета.

Кредитование организаций малого бизнеса может осуществляться и через механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). Реализации такого механизма за рубежом осуществляется уже на протяжении большого промежутка времени и постоянно совершенствуется. Такие страны как Великобритания, Франция, Германия и Испания уже достаточно хорошо развили данный вид кредитования и являются лидерами в данной области.

Функция государства при реализации механизма ГЧП заключается в организации деятельности в сфере партнерства с частным инвестором, в том числе разработка стратегии, принципов, форм, методов и механизмов на которых

будут строиться отношения между государством и частным бизнесом. Причем государство может предоставлять налоговые и иные льготы, гарантии и финансовые ресурсы. Самое главное, что при таком подходе все стратегически важные и социально значимые объекты в отличие от приватизации остаются в собственности государства.

Проведенный анализ мирового механизма кредитования организаций малого и среднего бизнеса позволяет сделать вывод, что дальнейшее устойчивое развитие кредитования малого бизнеса в Российской Федерации невозможно без использования опыта зарубежных стран

1.3 Анализ рынка кредитования юридических лиц и его основные тенденции.

Прошедший 2019 год был достаточно благоприятным для рынка кредитования малого и среднего бизнеса. Так, согласно данным статистики Центрального банка Российской Федерации банки выдали кредитов субъектам малого и среднего бизнеса на общую сумму 7,8 трлн рублей, что является рекордным с 2014 года (см. Рисунок 1.1). При этом, также отмечается существенный прирост количества кредитных договоров заключенных с предприятиями малого и среднего бизнеса, так например в 2019 году прирост составил 30 % по сравнению с 2018 годом.



Рисунок 1.1 – Объем выдачи кредитов субъектам МСБ

Объем выдачи кредитов субъектам МСБ в 2019 году стал рекордным за шесть лет.

В результате высокой кредитной активности задолженность субъектов малого и среднего бизнеса по итогам 2019 года составила 4,7 трлн рублей и впервые с 2014 года показала уверенную положительную динамику (+ 12 % за 2019 год) (см. Рисунок 1.2). Следует отметить, что портфель кредитов крупному бизнесу за тот же период практически не изменился (- 0,4 %), а портфель розничных ссуд сбавил темпы прироста (19 % против 22 % за 2018 год). Указанное свидетельствует об активизации банков на рынке кредитования предприятий малого и среднего бизнеса.

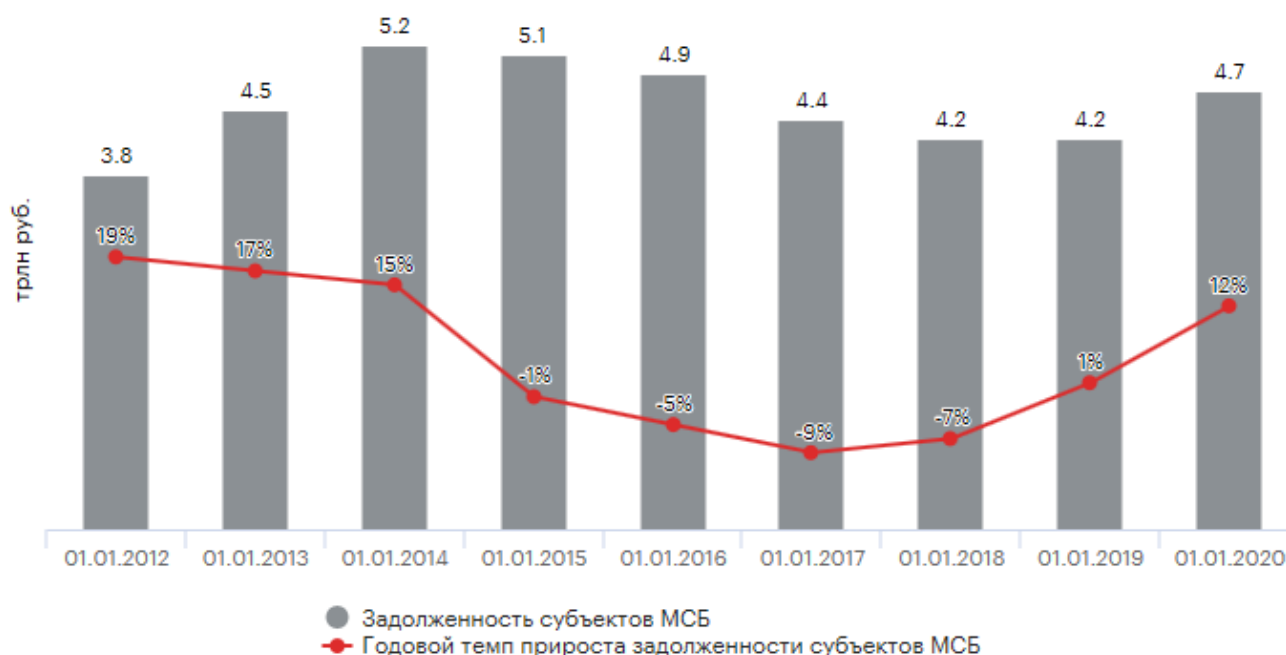


Рисунок 1.2 – Задолженность субъектов МСБ

Заметный рост кредитования предприятий малого и среднего бизнеса был достигнут, прежде всего, благодаря общей продолжительной тенденции к снижению процентных ставок на рынке вслед за активным снижением ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации (см. Рисунок 1.3). В результате этого за 2019 год средневзвешенная процентная ставка по кредитам малому и среднему бизнесу на срок до года уменьшилась на 0,9 п.п., а на срок свыше года – на 1,1 п.п. Опрос, проведенный среди банков в феврале 2020 года, показал, что большинство респондентов ожидали дальнейшее снижение процентных ставок и связывали это с дальнейшим снижением ключевой ставки Центральным банком Российской Федерации, расширением программ государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, а также усилением конкуренции качественных заемщиков. Однако ситуация существенно изменилась в марте этого года. На фоне замедления темпов роста мировой экономики в связи с распространением коронавирусной инфекции, разрыва сделки ОПЕК+, падения цен на нефть и ослабления рубля ожидается, что Банк России будет ужесточать денежно-кредитную политику, в результате чего ключевая ставка может вырасти на 1 – 1,5 п.п. в 2020 году. Указанный

негативный эффект будет несколько нивелироваться за счет программ господдержки субъектов малого и среднего бизнеса, тем не менее возможно, что процентные ставки по кредитам для малого и среднего бизнеса по итогам 2020-го будут выше уровня прошлого года.

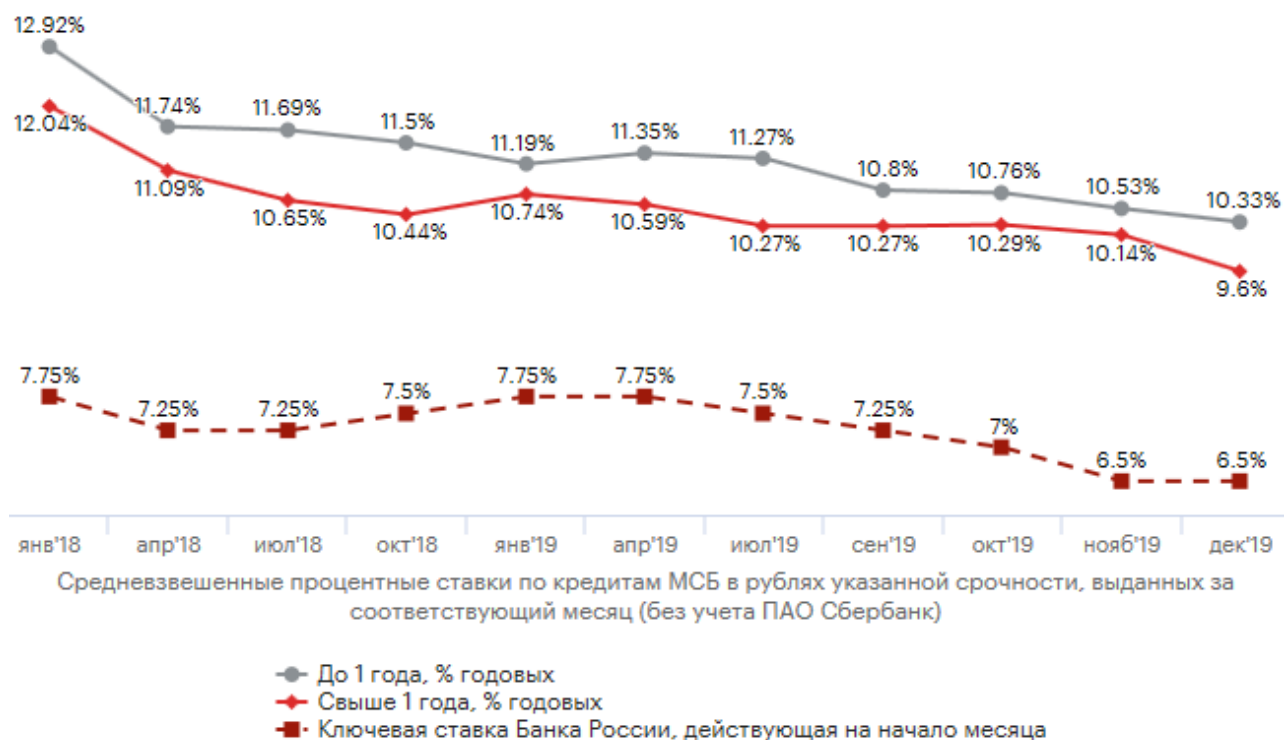


Рисунок 1.3 – Ставки кредитования МСБ

Одним из немаловажных факторов, оказавших существенное влияние на развитие рынка кредитования малого и среднего бизнеса в 2019 году, явилось расширение программ господдержки. Объем кредитов, выданных в 2019 году предприятиям малого и среднего бизнеса за счет государственной поддержки, оказался в 2,5 раза больше, чем в 2018 году. При этом важно, что в целях систематизации механизмов предоставления поддержки субъектам малого и среднего бизнеса в 2019 году был принят федеральный закон, в соответствии с которым будет создан открытый единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки [33].

В течение 2019 года в перечень приоритетных отраслей были включены такие популярные среди субъектов малого и среднего бизнеса сферы деятельности, как

розничная торговля (для микропредприятий) и предоставление в аренду имущества. Изменения также коснулись величины кредитов: минимальный размер был снижен до 500 тыс. рублей, а максимальный увеличен для кредитов на пополнение оборотных средств – до 500 млн рублей, а для инвестиционных кредитов – до 2 млрд рублей.

Для расширения возможности льготного кредитования Министерством экономического развития Российской Федерации в 2019 году было значительно увеличено количество уполномоченных банков. Так если в 2018 году таких банков было 15, то уже на конец 2019 года насчитывалось около 90 кредитных организаций, в том числе с базовой лицензией.

В 2020 году поддержка государства распространяется не только на субъекты малого и среднего бизнеса, но и на самозанятых. Кроме того, введено два новых вида ссуд – на рефинансирование инвестиционных кредитов и на развитие предпринимательской деятельности. Причем второй вид может оказать реальную поддержку субъектам малого и среднего бизнеса, так как ориентирован в большей части на микропредприятия (сумма кредита до 10 млн рублей, срок до пяти лет) и не имеет ограничений по сфере деятельности заемщиков.

Для развития рынка кредитования предприятий малого и среднего бизнеса меры государственной поддержки не должны ограничиваться только предоставлением льготного кредитования, необходимо также улучшать предпринимательский климат в стране. Национальным проектом, направленным на развитие малого и среднего предпринимательства, предполагается увеличение к 2024 году доли субъектов малого и среднего бизнеса в ВВП до 32,5 %. Вместе с тем, согласно статистике, представленной Росстатом, в нашей стране отмечается снижение доли малого бизнеса в экономике так, если в 2017 году данный показатель составлял 22 %, то в 2018 году он опустился до 20,2 %. При этом, согласно данным, на начало 2020 года только порядка 5 % субъектов малого и среднего бизнеса имеют ссудную задолженность в банках.

В 2019 году Центральным банком Российской Федерации принято решение об упрощении процедуры оценки финансового положения заемщиков на основании которого банки могут осуществлять оценку риска на основе внутрибанковских оценок кредитоспособности заемщика без использования официальной отчетности клиентов. Однако такой упрощенный подход может быть использован далеко не всеми банками, так как от них требуется не только наличие большого накопленного опыта в работе с субъектами малого и среднего бизнеса, а также финансовых вложений на развитие IT-платформ.

Кроме этого недостаточная прозрачность малого бизнеса влечет за собой частые отказы банков в обслуживании таких клиентов. Отказы, в том числе обоснованы в целях соблюдения требований по противодействию отмыванию доходов и финансирования терроризма. В связи с этим Банк России уже не первый год ведет разработку платформы «Знай своего клиента», которая должна помочь банкам в оценке риска противодействия отмыванию доходов и финансирования терроризма. В результате внедрения данного продукта банки смогут получать сведения о возможных рисках бизнеса, что повысит прозрачность сектора.

В качестве рыночного механизма рефинансирования портфелей кредитов малого и среднего бизнеса в 2018 – 2019 годах банками были опробованы сделки секьюритизации. В этих целях реализовано четыре выпуска облигаций, которые были обеспечены поступлениями от кредитов малому и среднему бизнесу, на общую сумму 22 млрд рублей. Оригинаторами в данных сделках выступили ТКБ БАНК ПАО и АО «МСП БАНК».

В 2019 году продолжилась тенденция к сосредоточению рынка кредитования малого и среднего бизнеса на крупных банках. Так около 80 % выданных кредитов малому и среднему бизнесу пришлось на топ-30 по величине активов банков. Для сравнения, по итогам 2018 года этот показатель составлял 74 % (см. Рисунок 1.4). В результате по ситуации на 1 января 2020 года портфель кредитов малому и среднему бизнесу крупнейших банков за прошлый год показал

наибольший с 2011 года прирост в 20,4 % и достиг 3,6 трлн рублей. В то же время банки не вошедшие в топ-30 по активам продолжают терять рынок. Так за 2019 год объемы выдачи кредитов субъектам малого и среднего бизнеса в таких банках оказались на 9 % меньше, чем в 2018 году, а кредитный портфель сократился на 8 %.

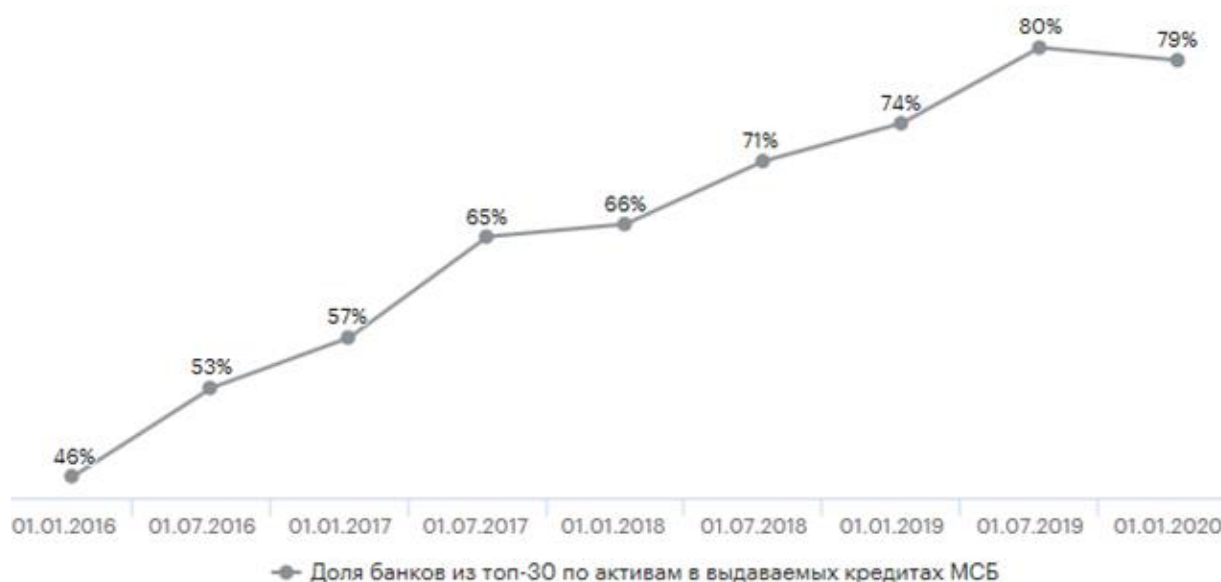


Рисунок 1.4 – Доля банков по величине активов на рынке кредитования МСБ

Большинство участников исследования (28 из 44 банков) за 2019 год нарастили кредитные портфели малому и среднему бизнесу (Таблица 1.1). Наибольший рост в 13 раз показал БКС Банк, это объясняется тем, что этот банк только начал развивать кредитование малого и среднего бизнеса. Среди крупных банков следует отметить МСП Банк, который увечил портфель почти в 2,5 раза, что связано в том числе, его активным участием в программах поддержки субъектов малого и среднего бизнеса.

Лидерами рынка являются Сбербанк и ВТБ, которые по итогам 2019 года увеличили ссудную задолженность субъектов малого и среднего бизнеса на 32 и 31 %. При этом совокупный портфель кредитов малому и среднему бизнесу за 2019 год, без учета Сбербанка, увеличился всего на 4 %, а без учета Сбербанка и ВТБ – сократился на 2 %. Это еще раз подтверждает тот факт, что динамику рынка во многом определяют крупные игроки.

Таблица 1.1 – Рэнкинги банков, кредитующих МСБ по величине кредитного портфеля

Место в рэнкинге по величине кредитного портфеля субъектам МСБ		Наименование банка	Лицензия	Кредитный портфель МСБ, млн. руб.		Темп прироста кредитного портфеля МСБ за 2019 год, %	Рейтинг кредитоспособности от рейтингового агентства «Эксперт РА» по состоянию на 16.03.2020
на 01.01.2020 г.	на 01.01.2019 г.			за 2019 г.	за 2018 г.		
1	1	ПАО Сбербанк	1481	1 696 276	1 288 369	32	-
2	2	Банк "ВТБ" (ПАО)	1000	662 329	504 530	31	ruAAA
3	-	ПАО Банк "ФК Открытие"	2209	120 906	71 130	70	ruAA-
4	4	ПАО "Промсвязьбанк"	3251	108 663	77 656	40	ruAA-
5	5	АО "Райффайзенбанк"	3292	103 204	72 424	42	ruAAA
6	3	АО "АЛЬФА-БАНК"	1326	96 211	89 336	8	ruAA
7	6	ПАО "АК БАРС" БАНК	2590	67 142	58 548	15	ruA-
8	-	АО "МСП Банк"	3340	65 957	27 661	138	ruA+
9	-	ПАО "Банк "Санкт-Петербург"	436	50 291	64 391	-22	ruA-
10	8	КБ "Кубань Кредит" ООО	2518	38 052	37 411	2	-
11	11	ПАО КБ "Центр-инвест"	2225	30 275	30 529	-1	-
12	12	АО "Банк Интеза"	2216	26 063	21 646	20	ruA
13	7	ПАО Банк ЗЕНИТ	3255	24 752	42 215	-41	ruA-
14	9	ТКБ БАНК ПАО	2210	21 203	34 049	-38	-
15	-	Банк "Возрождение" (ПАО)	1439	21 077	26 816	-21	ruA-
16	13	ПАО КБ "УБРиР"	429	21 048	20 784	1	-
17	16	АО "СМП Банк"	3368	20 747	16 059	29	ruA-
18	10	ПАО "БАНК УРАЛСИБ"	2275	15 990	32 128	-50	-
19	18	Банк "Левобережный" (ПАО)	1343	14 087	13 152	7	ruA-
20	17	АКБ "Энергобанк" (АО)	67	13 783	14 036	-2	-
21	19	АО Банк «Национальный стандарт»	3421	12 915	11 440	13	ruBB+
22	20	"Азиатско-Тихоокеанский Банк"(ПАО)	1810	12 761	11 089	15	-
23	22	ПАО "НБД-Банк"	1966	11 422	9 940	15	ruBBB+
24	-	ПАО "МТС-Банк"	2268	11 416	12 349	-8	ruBBB+
25	-	ПАО РОСБАНК	2272	9 829	9 872	0	ruAAA
26	24	ПАО "ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК"	493	9 499	8 654	10	ruA
27	27	ПАО "ЧЕЛИНДБАНК"	485	7 645	7 637	0	ruA+
28	26	"СДМ-БАНК" (ПАО)	1637	7 640	7 742	-1	ruA-
29	-	Прио-Внешторгбанк (ПАО)	212	4 934	4 487	10	ruBB

Окончание таблицы 1.1

Место в рэнкинге по величине кредитного портфеля субъектам МСБ		Наименование банка	Лицензия	Кредитный портфель МСБ, млн. руб.		Темп прироста кредитного портфеля МСБ за 2019 год, %	Рейтинг кредитоспособности от рейтингового агентства «Эксперт РА» по состоянию на 16.03.2020
на 01.01.2020 г.	на 01.01.2019 г.			за 2019 г.	за 2018 г.		
30	31	АККСБ "КС БАНК" (ПАО)	1752	4 418	3 736	18	ruB-
31	32	ПАО "БАНК СГБ"	2816	3 961	3 067	29	ruA-
32	-	ПАО "Норвик Банк"	902	3 415	2 965	15	ruB+
33	36	ПАО "НИКО-БАНК"	702	3 091	2 517	23	ruBB+
34	-	ПАО Ставропольпром-стройбанк	1288	2 727	2 691	1	ruB
35	35	АО "Датабанк" (до 30.01.2020 АКБ "Ижкомбанк" (ПАО))	646	2 697	2 528	7	ruBB-
36	-	"Братский АНКБ" АО	1144	2 274	1 767	29	ruBB
37	-	КБ "СТРОЙЛЕСБАНК" (ООО)	2995	1 949	1 624	20	-
38	-	ООО КБ "Кетовский"	842	1 906	1 402	36	ruB-
39	-	АО "БКС Банк"	101	1 797	137	1215	ruBBB+
40	39	АО Банк "Объединенный капитал"	2611	1 354	2 071	-35	ruBB
41	47	КБ "РБА" (ООО)	3413	1 342	1 268	6	ruB-
42	44	АО "ПЕРВОУРАЛЬСК-БАНК"	965	1 077	752	43	ruBB-
43	-	КБ "Новый век" (ООО)	3417	866	395	119	ruB
44	48	ООО "Унифондбанк"	3416	828	361	129	ruB

Источник: «Эксперт РА», по данным анкетирования банков

Большинство из опрошенных в феврале 2020 года банков считали, что в текущем году рынок кредитования малого и среднего бизнеса ждет очередной рост. Снижать темпы кредитования банки не планировали. Из 24 опрошенных банков 19 предположили, что в 2020 году целевые объемы выдач кредитов субъектам малого и среднего бизнеса будут на уровне 2019 года или даже превысят его. Вместе с тем кризисные явления в мировой и российской экономиках, которые проявили себя в марте 2020 года свидетельствуют о том, что видимо все высокие показатели кредитования малого и среднего бизнеса видимо остались в 2019 году.

Пандемия коронавирусной инфекции и нарушение баланса спроса и предложения на мировом нефтяном рынке на фоне разрыва сделки ОПЕК+ привели к ухудшению макроэкономической ситуации в стране, а это в свою очередь обязательно затронет малый и средний бизнес и отразится и на активности банков в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса. На фоне сегодняшних реалий стало очевидным, что без помощи государства малому и среднему бизнесу будет сложно преодолеть последствия внешних шоков. Сегодня удержать рынок кредитования субъектов малого и среднего бизнеса от существенного падения могут только меры государственной поддержки. Президент, правительство и Центральный банк Российской Федерации для поддержки национальной экономики от последствий распространения коронавирусной инфекции вводят ряд дополнительных мер, часть которых напрямую касаются субъектов малого и среднего бизнеса. Так, например, на шесть месяцев введена отсрочка по уплате налогов (кроме НДС), а для микропредприятий введена отсрочка по страховым взносам. Кроме того, для предприятий малого и среднего бизнеса снижен размер страховых взносов с 30 до 15 % (на зарплаты, которые превышают МРОТ), вводится временная отсрочка на оплату арендных платежей для тех, кто арендует государственное или муниципальное имущество. Введены кредитные каникулы для малого и среднего бизнеса. Расширены программы льготного кредитования – снимаются

ограничения по видам кредитования и отраслям, увеличивается размер субсидий. При этом объем субсидирования по кредитам сроком до двух лет увеличивается на 1 п.п. Кроме того, расширяются программы гарантийной поддержки кредитования малых и средних предприятий со стороны «Корпорации МСП». Банк России также изменил собственную программу рефинансирования по кредитам предприятиям малого и среднего бизнеса, увеличив лимит на 500 млрд. рублей и сняв все отраслевые ограничения для заемщиков. Процентная ставка для субъектов малого и среднего бизнеса по программам Банка России не превышает 8,5 %.

Несмотря на все меры государственной поддержки, ограничения на осуществление предпринимательской деятельности, направленные на сдерживание коронавирусной инфекции, а также значительное снижение покупательского спроса населения сильно ударили по малому и среднему бизнесу. Наиболее явно последствия кризисных событий сказались на сфере непродуктовой торговли и развлекательных услуг, а также кафе и рестораны, из-за чего ожидается ухудшение платежеспособности многих небольших предприятий указанных выше отраслей. С учетом сказанного выше возрастает вероятность введения банками каких-либо ограничений по кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса, а введение кредитных каникул для малого и среднего бизнеса лишь временно отсрочит эффект возникновения просроченной задолженности на балансе банков (Рисунок 1.5).

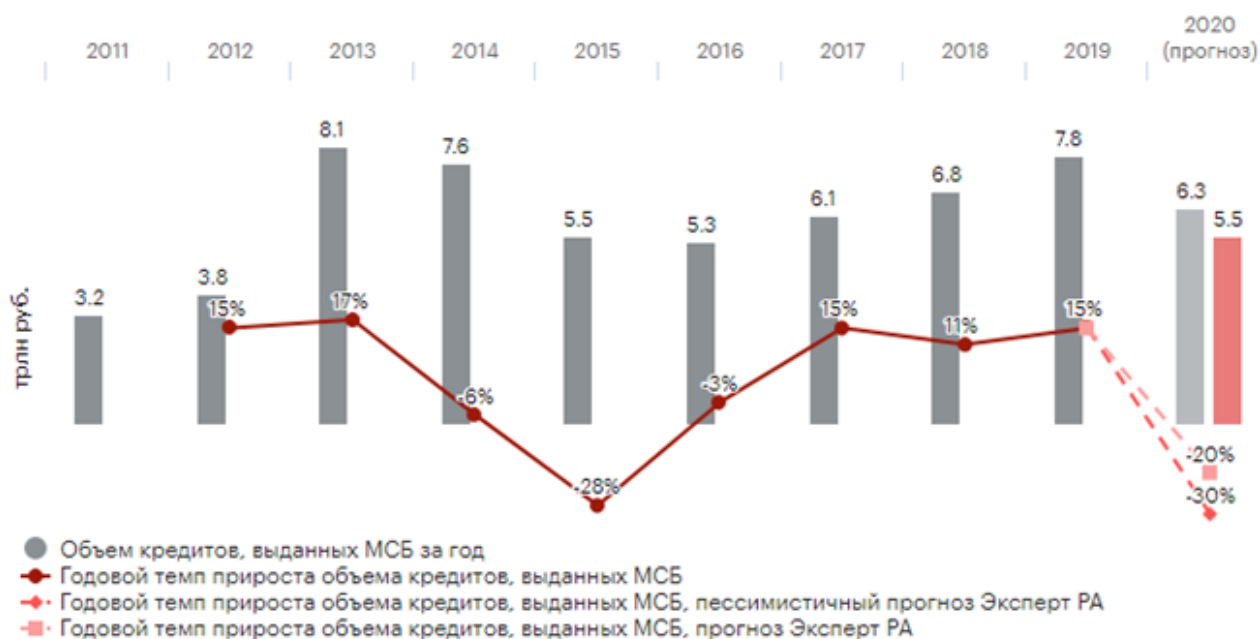


Рисунок 1.5 – Планируемое снижение активности банков на рынке кредитования МСБ в 2020 году.

Таким образом, для 2020 года возможен умеренно негативный сценарий развития макроэкономической ситуации в стране, который предполагает среднегодовую стоимость нефти марки Brent в 40 – 45 долларов за баррель, инфляцию на уровне 4 – 5 %, а также повышение ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации до 7 – 7,5 %. При этом, в случае если меры государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса не будут сжаты, возможно снижение в 2020 году порядка до 20 % объемов выданных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса по отношению к 2019 году.

Причем возможен и кризисный сценарий, который предполагает снижение среднегодовой цены на нефть марки Brent до 35 долларов за баррель, достижение инфляции уровня до 7 % и выше, а также повышения ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации до 9 %. В результате такого развития событий объем выдач кредитов малому и среднему бизнесу может сократиться на 30–35 % по сравнению с 2019 годом.

Сравнительный анализ программ кредитования малого бизнеса, реализуемых различными банками.

Сравнительный анализ программ кредитования малого бизнеса, реализуемых различными банками, проводится по ряду критериев, к числу которых относятся:

1. Виды кредитов, предоставляемых представителям малого бизнеса:

Так, например, Сбербанк России предоставляет представителям малого бизнеса следующие виды кредитов:

- на финансирование текущих расходов,
- на приобретение имущества и транспорта,
- на закупку оборудования и на финансирование контрактов.

Банк ВТБ предусматривает возможность предоставления представителям малого бизнеса оборотных кредитов, инвестиционных кредитов, кредитов под залог приобретаемой недвижимости, экспресс-кредитование, лизинг и услуги рефинансирования кредитов.

Альфа - банк предлагает субъектам малого бизнеса возможность получения только одного вида кредитов, а именно - кредита для бизнеса [31, с.45].

2. Наличие определенных требований к заемщикам - представителям малого бизнеса:

Так в Сбербанке основанием для рассмотрения заявки на получение кредита представителем малого бизнеса является соответствие заемщика следующим требованиям:

- наличие государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или организации;
- наличие у индивидуального предпринимателя российского гражданства;
- доля, принадлежащая резидентам Российской Федерации, в уставном капитале организации, должна быть не менее 80 %;
- осуществление хозяйственной деятельности минимум на протяжении трех месяцев;
- соответствие индивидуальным требованиям по срокам кредитования в зависимости от типа кредита и сферы деятельности.

В отношении банка ВТБ можно отметить, что какие-либо общие требования к заемщикам – представителям малого бизнеса банком не сформулированы.

Альфа - банк по аналогии со Сбербанком России использует аналогичные требования в отношении заемщиков. Так для физических лиц предусмотрена возможность кредитования в качестве имеющего государственную регистрацию индивидуального предпринимателя, срок деятельности которого должен быть не менее 1 года на момент подачи кредитной заявки, возраст находится в пределах от 22 до 60 лет, или в качестве учредителя или соучредителя организации, доля которого в ее уставном капитале не менее 25 процентов, а срок владения – не менее шести месяцев.

Для юридических лиц Альфа-банк предъявляет следующие требования:

- продолжительность ведения бизнеса - не менее одного года,
- возраст собственника, имеющего наибольшую долю в уставном капитале, в пределах от 22 до 65 лет,
- подтверждение целевого использования кредита.

Используя перечень специальных требований к заемщику, банки имеют возможность отсекающих неподходящих им заемщиков.

3. Сумма кредита:

Сбербанк России определяет сумму кредита в процессе оформления заявки, предлагая размер кредита каждому клиенту индивидуально.

Банк ВТБ определяет максимальную сумму кредита по каждому виду кредита.

Так, предельная величина овердрафта, инвестиционного и оборотного кредита составляет до 150 млн рублей, сумма экспресс-кредитования для субъекта малого бизнеса может находиться в диапазоне от 500 тысяч до 5 млн рублей и так далее.

Альфа - банк, который предлагает один вид кредита для представителей малого бизнеса, варьирует сумму кредита от 300 тысяч до 10 миллионов рублей.

Таким образом, исходя из представленной информации Сбербанк России и ВТБ при более жестких требованиях кредитования предоставляют заемщикам возможность получения большего размера кредита.

4. Процентная ставка по кредитам:

Сбербанк России не информирует заемщиков о величине кредитной ставки, а предлагает ознакомиться с ней в процессе оформления заявки на кредит.

Банк ВТБ предлагает заемщику либо минимальную ставку, либо диапазон ставок по каждому виду кредитования. Так, по овердрафту процентная ставка определяется, начиная от 11,5 %, по оборотному кредиту – от 10,5 %, по инвестиционному кредиту – от 10 %, по экспресс-кредитованию – в пределах от 13 до 16 %.

Процентная ставка Альфа - банка для представителей малого бизнеса колеблется в пределах от 15,5 до 17 %.

Таким образом, можно отметить, что стоимость кредита для малого бизнеса достаточно высока.

Обобщая представленную выше информацию можно отметить, что наименее прозрачный механизм кредитования малого бизнеса у Сбербанка России, а наиболее простой – у Альфа - банка.

Выводы по разделу один

Таким образом, в настоящее время банками оказывается большое число услуг для юридических лиц, а так же они могут быть расформированы на основные и дополнительные. Основными услугами выступают, кредитование юридических лиц, размещение корпоративных депозитов, а также сам расчетный счет. Так же существуют дополнительные банковские услуги, которые оказываются юридическим лицам. Стоит отметить, что стоимость кредита для малого бизнеса достаточно высока.

Исходя из проведенного анализа мирового механизма кредитования организаций малого и среднего бизнеса позволяет сделать вывод, что дальнейшее устойчивое развитие кредитования малого бизнеса в Российской Федерации невозможно без использования опыта зарубежных стран.

2 АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В ПАО ВТБ

2.1 Характеристика ПАО ВТБ и основные показатели его деятельности

Банк ВТБ был учрежден в 1990 году в форме закрытого акционерного общества с государственным участием в капитале. ВТБ был призван обеспечить эффективное банковское обслуживание внешнеэкономических связей предприятий и организаций Российской Федерации. Датой регистрации ВТБ является 17 октября 1990 г. После непродолжительного организационного периода, получив Генеральную лицензию на право совершения всех видов банковских операций в рублях и иностранной валюте, ВТБ начал свою деятельность. В 1998 г. Банк был преобразован в открытое акционерное общество (ОАО). В настоящее время 60,9 % обыкновенных акций принадлежит государству, остальные 39 % находятся в свободном обращении; с учетом привилегированных акций под государственным контролем находится 92 % акционерного капитала группы.

Банк имеет полное официальное наименование ПАО Банк ВТБ.

ВТБ изначально свойственны: глобальный характер операций, высокое качество обслуживания, внимательное отношение к клиентам, широчайший выбор продуктов и услуг, передовые банковские технологии [30].

Основная цель деятельности группы ВТБ - увеличение акционерной стоимости. Для достижения этой цели группа ВТБ стремится быть лидером в обслуживании корпоративных и розничных клиентов в России и СНГ, используя:

- свои конкурентные преимущества в оценке и готовности принимать риски российских клиентов;
- опыт работы на развивающихся рынках;
- возможность проводить для крупных корпоративных клиентов эксклюзивные сделки;
- широкую филиальную сеть в регионах;

- как одна из первых российских финансовых групп использует своё уникальное положение предоставлять услуги своим клиентам в СНГ, Европе, Азии и Африке;

- повышает эффективность работы каждого банка, компании и группы ВТБ в целом.

Текущий кризис на мировых финансовых рынках группа ВТБ расценивает как уникальную возможность укрепить свои позиции в ключевых регионах и клиентских сегментах. Самым приоритетным регионом развития для группы ВТБ является Россия. В России группа ВТБ ставит цели по агрессивному росту, превышающему темпы роста банковской системы страны. Для того чтобы решить эти задачи, группа ВТБ предполагает:

- укрепление лидирующих позиций в обслуживании крупных корпоративных клиентов, а также клиентов из числа финансовых учреждений на базе ПАО Банк ВТБ;

- диверсификацию бизнеса, развитие среднего и малого бизнеса опережающими темпами;

- достижение лидирующих позиций в розничном бизнесе за счёт активного развития сети продаж и удалённых каналов обслуживания, внедрения инновационных продуктов и технологий, улучшения качества сервиса.

Банк осуществляет следующие банковские операции:

- открытие и ведение валютных и рублевых счетов, счетов в драгоценных металлах;

- расчетно-кассовое обслуживание, в том числе прием, пересчет и зачисление выручки на счета;

- внутрироссийские расчеты в рублях и валюте;

- международные расчеты в форме документарного аккредитива, инкассо и перевода;

- операции по покупке/продаже иностранной валюты за рубли, а также конверсионные операции иностранная валюта/иностранная валюта;

- управление рублевыми и валютными ресурсами;
- покупка, продажа, депозитарное обслуживание по операциям с различными видами ценных бумаг;
- брокерское обслуживание при проведении операций с государственными ценными бумагами;
- брокерское обслуживание на организованном рынке ценных бумаг в секторе фондового рынка ММВБ;
- операции с банкнотами во всех свободно конвертируемых валютах;
- операции с драгоценными металлами, в том числе с коллекционными монетами из драгоценных металлов;
- операции по покупке, продаже, инкассированию векселей по поручениям клиентов;
- кредитование в рублях и иностранной валюте;
- выдача гарантий по операциям клиентов и банков-корреспондентов, а также по привлекаемым иностранным кредитам;
- операции с депозитными сертификатами и векселями ВТБ;
- выполнение функций агента валютного контроля;
- выпуск и обслуживание международных пластиковых карт;
- операции по покупке и продаже наличной валюты и платежных документов в валюте;
- экспертиза подлинности и платежности денежных знаков, платежных документов;
- сдача в аренду сейфовых ячеек в специально оборудованном хранилище;
- оказание финансовых, консалтинговых и других видов услуг.

Банк ВТБ - активный участник как международного, так и внутреннего валютного рынка России. ВТБ проводит операции со всеми видами государственных и корпоративных ценных бумаг и является одним из крупнейших клиентских депозитариев.

Формирование системы управления группой ВТБ направлено на максимальное использование преимуществ группы ВТБ, увеличения ее доли на целевых рынках, улучшение показателей ее эффективности и, как следствие, повышения уровня капитализации группы ВТБ.

В группе ВТБ действует матричная система управления, согласно которой управление осуществляется по двум направлениям:

- административное управление - управление дочерними компаниями как юридическими лицами в рамках организационной структуры группы ВТБ;
- функциональное управление - управление по бизнес-направлению и другим функциональным направлениям и деятельности в рамках группы ВТБ в целом.

Основным механизмом управления, используемым в группе ВТБ, является корпоративное управление, то есть реализация прав Банка как основного акционера через участие в органах управления дочерних компаний. Дополнительным механизмом управления является функциональная координация основных направлений деятельности группы ВТБ, включая направления бизнеса поддержки и контроля (например, управление рисками, планирование, бюджетирование и формирование управленческой отчетности, бренд, внутренний контроль и аудит).

Дополнительный механизм применяется в группе ВТБ с целью максимальной реализации потенциальной синергии, распространения лучших практик в компаниях группы ВТБ по отдельным направлениям деятельности, ограничения принимаемых группой ВТБ рисков. Функциональная координация помогает осуществлять передачу знаний и обмен опытом между компаниями группы ВТБ, позволяет объединять ресурсы для реализации тех или иных проектов. В рамках функциональной координации разрабатываются единые стандарты, принципы и системы лимитов для реализации соответствующего направления деятельности в группе ВТБ.

Координационным консультационным органом компаний группы ВТБ является Управляющий комитет группы ВТБ (УКГ ВТБ). В состав Комитета

входят руководители банка ВТБ и дочерних компаний. Основными задачами УКГ ВТБ являются рассмотрение стратегических и финансовых вопросов развития группы ВТБ, одобрение стандартов, подходов и принципов функционирования группы ВТБ перед их утверждением полномочными органами управления компаний группы ВТБ (Рисунок 2.1).

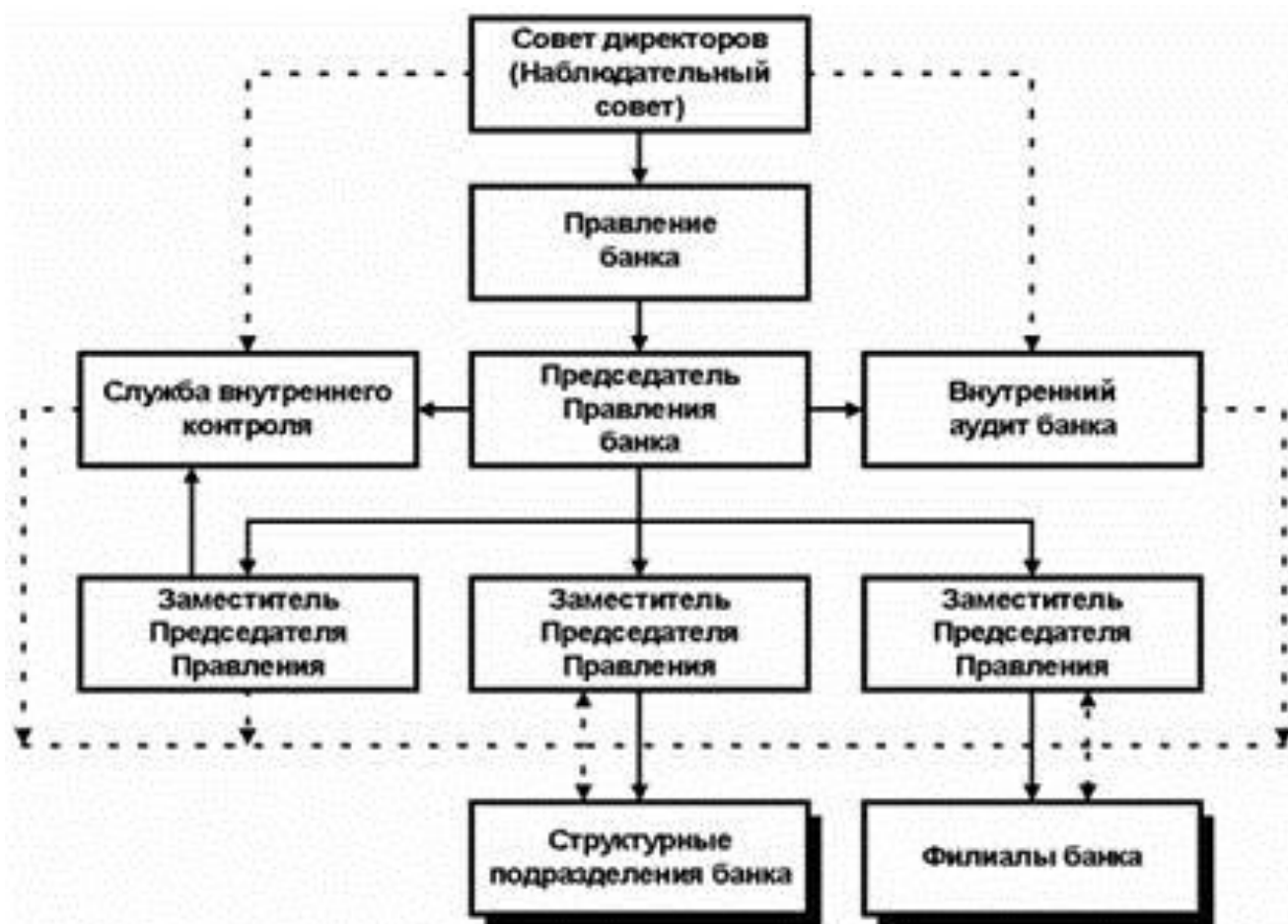


Рисунок 2.1 – Организационная структура ПАО ВТБ Банк

Система управления группой ВТБ сформирована таким образом, чтобы полностью соответствовать требованиям корпоративного и антимонопольного законодательства стран присутствия компаний группы ВТБ. В частности, документами, регулирующими деятельность УКГ ВТБ, предусмотрено, что принимаемые им решения не могут каким-либо образом ограничивать конкуренцию на рынках компаний группы ВТБ, а также противоречить императивным нормам законодательства и уставных документов компаний.

Следуя требованиям гражданского законодательства, в систему управления заложен принцип сохранения независимости юридических лиц, входящих в группу ВТБ.

Рыночная капитализация банка на март 2020 года – 4,6 млрд долларов. 13,9 млн человек являются клиентами банка и более 500 тыс. юридических лиц. В 2020 году Банк ВТБ выдал предприятиям более 1 трлн рублей кредитов.

Банк имеет наивысшую рейтинговую оценку от рейтингового агентства «Эксперт РА» - «ruAAA», прогноз «стабильный», которая была присвоена в мае 2020 года [30].

Предметом деятельности банка является кредитное, расчетное, кассовое и другие виды банковского обслуживания юридических и физических лиц.

Банк в своей деятельности руководствуется законодательством и иными нормативными актами Российской Федерации, в том числе нормативными актами Банка России, а также Уставом, распорядительными и нормативными актами и указаниями органов управления Банка ВТБ, стандартами профессиональной деятельности и нормами профессиональной этики, и настоящим Положением.

Главными задачами Банка являются:

- осуществление банковских операций в соответствии с требованиями законодательных и нормативных актов Российской Федерации, включая нормативные акты Банка России и Банка ВТБ;
- реализация деловой стратегии и политики Банка ВТБ по месту его нахождения.

Миссия ВТБ звучит следующим образом: «Мы предоставляем финансовые услуги международного уровня, чтобы сделать более обеспеченным будущее наших клиентов, акционеров и общества в целом».

В стратегических планах Банка и возглавляемой им группы ВТБ - превращение в безусловного лидера банковской розницы в России, занятие ведущих позиций на отечественном рынке инвестиционно-банковских услуг, дальнейшее расширение деятельности за рубежом, прежде всего в странах СНГ.

Банк планирует существенно увеличить объемы лизинговых и страховых операций, более активно работать в сфере управления активами, брокерской деятельности, негосударственного пенсионного обеспечения и в ряде других сегментов финансового рынка России.

Группа ВТБ планирует увеличить эффективность по всем направлениям бизнеса за счёт улучшения контроля и координации деятельности банков и компаний, входящих в группу ВТБ. Для этого все банки и компании группы ВТБ перейдут на единые стандарты, методы и подходы (такие как единая политика управления рисками, активами и пассивами, системой внутреннего контроля, персоналом, брендом и другие).

Таким образом, основными задачами, стоящими перед группой ВТБ, являются:

- рост бизнеса группы ВТБ, превышающий темпы роста российского рынка;
- увеличение доли на российском рынке как в корпоративном, так и в розничном бизнесе;
- активное развитие инвестиционно-банковского бизнеса, завоевание лидирующих позиций на рынке инвестиционно-банковских услуг;
- увеличение диверсификации бизнеса за счёт про-активного развития среднего и малого бизнеса, увеличение доли розничного бизнеса в портфеле Банка;
- обеспечение эффективности бизнеса за счёт поддержания текущего уровня чистой процентной маржи, существенного увеличения комиссионных доходов;
- снижение зависимости от рынков капитала при формировании ресурсной базы группы ВТБ, увеличение доли клиентского привлечения в ресурсах;
- дальнейшее развитие сопутствующих финансовых услуг - лизинга, управления активами, страхования;
- дальнейшее активное развитие зарубежного бизнеса группы ВТБ, включая выход на новые рынки в странах СНГ, а также увеличение объёмов розничного бизнеса в странах СНГ;

- совершенствование систем корпоративного управления.

По мнению международных рейтинговых агентств Moody`s Investors Service, Standard & Poor`s и Fitch у ВТБ наивысший для российских банков рейтинг. Российские рейтинговые агентства традиционно относят ВТБ к высшей группе надежности.

Глобальная бизнес-линия «Средний и малый бизнес» специализируется на обслуживании клиентов – юридических лиц и индивидуальных предпринимателей с годовой выручкой до 10 млрд рублей по группе компаний.

При этом в соответствии с потребностями клиентов в банковских продуктах и моделями их обслуживания выделяются следующие клиентские подсегменты: верхний, стандартный и массовый. Основным (но не единственным) критерием сегментации является объем годовой выручки: верхний сегмент – клиенты с выручкой от 1 млрд до 10 млрд рублей, стандартный сегмент – от 120 млн до 1 млрд рублей и массовый – менее 120 млн рублей в год (Таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Доля в показателях группы ВТБ

	В процентах
Активы	9
Кредиты и авансы клиентам (за вычетом резервов)	12
Средства клиентов	15
Чистые процентные доходы	15
Чистые комиссионные доходы	26
Расходы на создание резервов	16
Чистые операционные доходы до вычета резервов	16
Расходы на содержание персонала и административные расходы	15

Средний и малый бизнес играет все большую роль в экономике Российской Федерации, поэтому для Группы ВТБ работа с клиентами сегмента среднего и малого бизнеса является важным стратегическим направлением.

Банковский рынок в сегменте среднего и малого бизнеса является одним из наиболее высококонкурентных, при этом рынок малого бизнеса характеризуется высокой волатильностью: при относительно постоянном количестве клиентов каждый год происходит обновление части компаний на рынке, а значимая часть

клиентов осуществляет смену обслуживающего банка, что еще больше усиливает конкуренцию среди банков.

В верхнем и стандартном сегментах среднего и малого бизнеса, несмотря на высокий уровень региональной конкуренции, конкурентными преимуществами Банка ВТБ являются: качество клиентского сервиса, предложение комплексных ценовых условий с подбором оптимального продуктового предложения для клиента, а также скорость принятия решений и предоставления услуг.

Кредитный и документарный бизнес глобальной бизнес-линии «Средний и малый бизнес»:

Основным трендом 2019 года в кредитовании остается предоставление льготных кредитов в рамках государственных программ, а также цифровизация процесса предоставления продуктов с кредитным риском.

Эти тренды во многом определяли развитие продуктовой линейки Банка в 2019 году. Банк начал работу над созданием интегрированной цифровой платформы (среды) для взаимодействия с контрагентами по кредитным и документарным операциям в электронной форме, способствующей снижению издержек, сокращению времени обработки клиентских заявок, повышению удовлетворенности клиентов, развитию рынка государственных и коммерческих контрактов в Российской Федерации.

Программы государственной поддержки бизнеса:

ВТБ активно участвует во всех программах государственной поддержки бизнеса, предлагая в рамках данных программ специальные льготные условия финансирования.

По итогам 2019 года число действующих кредитных соглашений ВТБ по программам государственной поддержки достигло 3897 на общую сумму более 364 млрд рублей. В результате по состоянию на 1 января 2020 года кредитный портфель Банка в рамках льготных программ составил более 222 млрд рублей.

Наибольший объем кредитных соглашений по состоянию на 1 января 2020 года действует по льготной программе Министерства сельского хозяйства

Российской Федерации. Заемные средства предприятиям сельского хозяйства и агропромышленного комплекса по ней предоставляются по ставке не более 5 % годовых.

На втором месте – программы льготного финансирования Министерства экономического развития Российской Федерации:

- Программа 674, сделки по которой заключались в 2017 году;
- Программа 1706, сделки по которой заключались в 2018 году;
- Программа 1764, сделки по которой заключаются в 2019–2020 годах.

В 2019 году большое внимание уделялось поддержке клиентов категории «Малые и средние предприятия». Продолжалось активное сотрудничество с АО «Корпорация МСП» в части взаимодействия с потенциальными и действующими клиентами – субъектами малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) [23, с.65].

В целях расширения доступа субъектов МСП к получению финансирования за счет кредитных средств ВТБ использует трехуровневую систему гарантийных организаций, которая обеспечивает значимую и эффективную поддержку субъектов МСП с помощью гарантий и поручительств, – Национальную гарантийную систему. В рамках работы с Национальной гарантийной системой ВТБ оказывает поддержку субъектам МСП путем предоставления финансирования на развитие бизнеса с привлечением гарантий, предоставляемых Корпорацией МСП и МСП Банком, а также поручительств Региональных гарантийных организаций.

В 2019 году Банк одним из первых начал активную работу в области финансирования застройщиков с применением счетов эскроу в рамках новых изменений в законодательстве, что позволило занять лидирующие позиции на рынке жилищного строительства.

Кроме того, продолжается активная реализация проектов, направленных на повышение уровня цифровизации кредитного процесса:

- Проведена тщательная подготовка к переводу всех подразделений, кредитующих клиентов среднего и малого бизнеса, на единую автоматизированную банковскую систему, содержащую максимальную функциональность по автоматизации процессов (с возможностью их дальнейшего развития);
- Запущен пилотный проект по автоматизации аналитики (бухгалтерской отчетности) клиентов малого бизнеса, подавших заявку на кредитование, в целях установления лимитов кредитования.

Документарный бизнес:

В 2019 году основные тенденции развития документарного портфеля глобальной бизнес-линии «Средний и малый бизнес» были обусловлены работой по переводу документарных продуктов в цифровой формат. В частности, расширен периметр каналов дистанционного предоставления гарантий по экспресс-модели кредитного анализа, дальнейшее развитие получили технологии выдачи электронных гарантий в пользу таможенных органов. Открыт проект по внедрению цифрового гарантийного конвейера, позволяющего клиенту проходить полный «клиентский путь» от подачи заявки до получения гарантии без использования бумажных носителей информации.

Благодаря внедрению новых технологий, а также проникновению на региональные рынки, документарный портфель по клиентам ГБЛ «Средний и малый бизнес» на конец 2019 года составил более 300 млрд рублей, увеличившись на 21 % в сравнении с аналогичным показателем на начало года.

Банк продолжил развитие продуктового предложения в сегментах, пользующихся неизменным высоким спросом. Выведены на рынок для клиентов среднего и малого бизнеса аккредитивы в российских рублях с опцией досрочного платежа. Расширена доступность получения гарантийных продуктов для всех клиентских сегментов, в том числе в рамках упрощенных и экспресс-процедур принятия решений.

Транзакционный бизнес в глобальной бизнес-линии «Средний и малый бизнес».

За 2019 год глобальная бизнес-линия «Средний и малый бизнес» более чем в два раза увеличила привлечение новых клиентов на расчетно-кассовое обслуживание.

В августе 2019 года Банк ВТБ запустил новую унифицированную линейку пакетов услуг расчетно-кассового обслуживания для клиентов среднего и малого бизнеса. По состоянию на 31 декабря 2019 года количество клиентов, воспользовавшихся новым финансовым продуктом, превысило 100 тыс., всего в Банке обслуживаются более 240 тыс. клиентов в рамках пакетов услуг расчетно-кассового обслуживания.

В новую линейку ВТБ вошли четыре пакета услуг расчетно-кассового обслуживания: «На старте», «Самое важное», «Все включено» и «Большие обороты», которые дают возможность предпринимателям выбирать оптимальный вариант в зависимости от оборотов бизнеса. Финансовые продукты содержат полный перечень необходимых банковских сервисов для клиентов. Кроме того, пакеты услуг «Все включено» и «Большие обороты» можно расширить дополнительными опциями: «Платежи плюс», «Персональные переводы», «Выдача наличных», «Касса плюс» и «ВЭД», комбинируя их под свои потребности.

Наибольшей популярностью среди новых клиентов Банка пользуется пакет услуг «На старте», на сегодняшний день его подключили более 75 тыс. клиентов. Пакет «На старте» был разработан ВТБ с целью поддержки среднего и малого предпринимательства. В рамках пакета доступно бесплатное открытие и ведение расчетного счета в рублях сроком до 12 месяцев, дистанционное банковское обслуживание, неограниченное количество внутрибанковских переводов, а также до пяти внешних платежей.

Преимущества новой линейки пакетов ВТБ оценивают не только клиенты Банка, но и независимые эксперты. В соответствии с исследованием,

проведенным агентством MarksWebb в третьем и четвертом кварталах 2019 года, ВТБ лидирует по показателю выгодности обслуживания для микро- и малых компаний отраслей торговли и сервиса.

Банк ВТБ на регулярной основе предлагает бизнесу льготные условия обслуживания. За 2019 год более 83 тыс. клиентов стали участниками акции «Начнем с лучшего!»: компании и индивидуальные предприниматели, открывающие первый расчетный счет в Банке, получают возможность бесплатного открытия счета и три месяца бескомиссионного обслуживания в рамках пакета услуг «Самое важное» или «Все включено».

Активно продолжают совершенствоваться сервисы и процессы открытия счетов для максимального соответствия потребностям и ожиданиям клиента. Банк провел масштабные исследования для выявления несовершенств в процедуре открытия счета: были изучены лучшие практики банков-конкурентов, лучшие зарубежные практики и проанализированы внутренние процессы.

Для оптимизации процессов за 2019 год были реализованы следующие мероприятия:

- Разработан полностью новый личный кабинет для клиента с возможностью резервирования счета;
- Для упрощения и ускорения процесса открытия счета были проведены автоматизация и централизация функционала по открытию первых и последующих счетов, обновлению сведений и других внутренних процессов Банка.

В 2019 году была проведена большая работа по унификации линейки и совершенствованию функционала корпоративных карт Банка:

- Стартовал тираж именных и моментальных (неименных) карт платежной системы VISA;
- Реализован выпуск и персонализация корпоративных карт с бесконтактным профилем;

- Реализована технология, позволяющая совершать платежи по картам через мобильные устройства (ApplePay, AndroidPay, GooglePay, SamsungPay).

В 2019 году была реализована сделка по приобретению Банком ВТБ оператора фискальных данных «Первый ОФД». Приобретение «Первого ОФД» является стратегической инвестицией, направленной на расширение сервисов для клиентов и усиление моделей монетизации данных Группы. На основе данных, получаемых от ОФД, ВТБ сможет оперативно проводить мониторинг финансового положения корпоративных клиентов, усовершенствовать скоринговые модели.

Построение цифрового бизнеса:

Одно из ключевых направлений развития Банка — создание для клиентов современной цифровой среды обитания: цифровые продукты и качественное обслуживание во всех каналах, построение ведущего цифрового бизнеса для клиентов среднего и малого бизнеса в России. За 2019 год через дистанционные каналы открыто более 45 тыс. расчетных счетов, что превышает показатели 2018 года в три раза. Это более четверти всех открытых за год счетов, несмотря на то, что два года назад доля дистанционных каналов составляла всего 5 %.

В 2019 году активно развивалось направление по привлечению клиентов Среднего и малого бизнеса через партнеров. Количество клиентов, привлеченных на обслуживание в Банк через партнеров, увеличилось в 10 раз, заключено более 2,5 тыс. договоров с партнерами. Запущен и активно развивается проект по сотрудничеству Банка с многофункциональными центрами «Мои документы».

Агентский канал внес существенный вклад в исполнение бизнес-плана на 2019 год по продаже расчетных счетов: доля открытых счетов в канале составила 15 % от общего объема всех продаж.

В 2019 году в Банке появилась возможность открытия расчетного счета клиентом – юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем или физическим лицом, занимающимся частной практикой, без посещения офиса Банка.

Выездной сервис позволяет:

- Привлечь новых клиентов – юридических лиц или индивидуальных предпринимателей на расчетно-кассовое обслуживание за счет обслуживания вне офиса Банка;
- Увеличить количество расчетных счетов за счет сокращения времени открытия счета;
- Сделать банковское обслуживание для клиентов доступным и комфортным;
- Повысить конкурентоспособность Банка за счет мобильности обслуживания клиентов.

Услуга выездной сервис в настоящее время предоставляется в 15 городах.

В 2019 году разработана и внедрена обновленная страница раздела «малый и средний бизнес» на сайте Банка: обеспечен «продающий» дизайн, простая навигация и прозрачная структура разделов, внедрена удобная форма заявки на открытие расчетного счета. Кроме того:

- Внедрен новый цифровой канал коммуникаций (онлайн-чат) в разделе «малый и средний бизнес» на сайте Банка;
- Реализован интерактивный сервис для клиента – подборщик пакетов услуг;
- Проведен ряд тестов по оценке удобства и эффективности интерфейса, данные которых станут основой при реализации проекта по обновлению пользовательского интерфейса сайта.

Чистые процентные доходы и чистая процентная маржа.

Из представленной таблицы мы видим, что чистые процентные доходы в 2019 году увеличились на 0,9 млрд рублей (Таблица 2.2). В 2019 году процентные доходы и расходы росли вслед за ростом процентных активов и обязательств, при этом рост процентных расходов (19,4 % год к году) опережал рост процентных доходов (11,0 % год к году) преимущественно за счет роста стоимости фондирования на 30 б.п. (5,2 % в 2019 году) против снижения доходности процентных активов на 10 б. п., до 8,4 %, в 2019 году.

Таблица 2.2 – Основные показатели отчета о прибылях и убытках

В миллиардах рублей

Показатель	2019 г.	2018 г.	Изменение, %
Чистые процентные доходы	440,6	439,7	0,2
Чистые комиссионные доходы	108,5	84,0	29,2
Чистые прочие доходы	61,3	65,3	-6,1
Чистые операционные доходы до вычета резервов под обесценение	610,4	589,0	3,6
Создание резервов под кредитные убытки и прочие резервы	-103,3	-154,6	-33,2
Расходы на содержание персонала и административные расходы	-254,2	-225,8	12,6
Прибыль до налогообложения	252,9	208,6	21,2
Расходы по налогу на прибыль	-51,7	-30,4	70,1
Чистая прибыль	201,2	178,2	12,9

Чистая процентная маржа по итогам 2019 года снизилась на 30 б. п., до 3,4 %. Цикл снижения ключевой ставки Банка России, начатый в июне 2019 года, вывел динамику чистой процентной маржи Группы на траекторию роста во втором полугодии 2019 года (Таблица 2.3). В первом квартале 2019 года чистая процентная маржа Группы снизилась до минимального значения за год и составила 3,2 % на фоне роста стоимости фондирования (опережающего переоценку активов) вследствие повышения ключевой ставки Банка России в конце 2018 года. Во втором квартале чистая процентная маржа незначительно увеличилась по сравнению с первым кварталом и оставалась на стабильном уровне в 3,3 % на протяжении второго и третьего кварталов 2019 года. В четвертом квартале Группа ВТБ продемонстрировала положительную динамику по чистой процентной марже, которая составила 3,5 % благодаря последовательному смягчению денежно-кредитной политики и улучшению структуры фондирования Группы [30].

Таблица 2.3 – Чистые процентные доходы

В миллиардах рублей

Показатель	2019 г.	2018 г.	Изменение, %
Процентные доходы, рассчитанные по методу эффективной процентной ставки	1 039,8	932,6	11,5
Прочие процентные доходы	67,2	65,1	3,2
Процентные расходы	-636,5	-536,2	18,7
Платежи в рамках системы страхования вкладов	-29,9	-21,8	37,2
Чистые процентные доходы	440,6	439,7	0,2

Чистые комиссионные доходы

Валовые комиссионные доходы в 2019 году увеличились на 30,3 % и составили 166,3 млрд рублей. Основной объем комиссионных доходов приходился на расчетные и кассовые операции и операции торгового финансирования, доля которых в общем объеме составила 56,5 % (57,0 % в 2018 году). Комиссионные расходы в 2019 году выросли на 32,6 % – в основном за счет роста комиссий по расчетным операциям и операциям торгового финансирования на 37,1 % (Таблица 2.4).

Чистые комиссионные доходы за 2019 год выросли на 29,2 % по сравнению с 2018 годом, до 108,5 млрд. рублей. Высокий рост чистых комиссионных доходов обусловлен операциями с ценными бумагами и операциями на рынках капитала (вклад данного компонента составил 9,3 п.п. из 29,2 п.п. прироста чистых комиссионных доходов), вознаграждением за распространение страховых продуктов и агентские услуги (7,8 п.п. из 29,2 п.п. прироста), а также консолидацией трех приобретенных банков (6,5 п.п. из 29,2 п.п. прироста). Чистая комиссионная маржа Группы увеличилась по сравнению с 2018 годом на 10 б.п. и составила 0,7 %. Чистые к доходы Группы росли более быстрыми темпами, чем чистые процентные доходы (0,2% год к году) и чистые прочие операционные доходы (- 6,1 % год к году). Таким образом, доля чистых комиссионных доходов в структуре чистых операционных доходов увеличилась до 17,8 % по сравнению с 14,3 % по итогам 2018 года [30].

Таблица 2.4 – Чистые комиссионные доходы

В миллиардах рублей

Показатель	2019 г.	2018 г.	Изменение, %
Комиссия по расчетным и кассовым операциям и операциям торгового финансирования	94,0	72,7	29,3
Вознаграждение за распространение страховых продуктов и агентские услуги	35,3	27,8	27,0
Комиссия по операциям с ценными бумагами и операциям на рынках капитала	17,4	9,3	87,1
Комиссия по выданным гарантиям и прочим обязательствам кредитного характера	10,9	11,7	-6,8
Прочее	8,7	6,1	42,6
Итого комиссионные доходы	166,3	127,6	30,3
Комиссия по расчетным и кассовым операциям и операциям торгового финансирования	-52,8	-38,5	37,1
Комиссия по операциям с ценными бумагами и операциям на рынках капитала	-1,9	-1,6	18,8
Комиссия по гарантиям и прочим полученным инструментам кредитного характера	-0,9	-1,3	-30,8
Прочее	-2,2	-2,2	0
Итого комиссионные расходы	-57,8	-43,6	32,6
Чистые комиссионные доходы	108,5	84,0	29,2

Создание резервов.

В 2019 году расходы Группы на создание резерва под кредитные убытки по долговым финансовым активам, обязательствам кредитного характера, прочим долговым финансовым активам, судебным искам и прочим обязательствам составили 103,3 млрд рублей, снизившись на 33,2 % по сравнению с 2018 годом.

Стоимость риска составила 0,8 % в 2019 году, снизившись на 70 б.п. по сравнению с предыдущим годом.

Снижение стоимости риска и расходов на создание резервов произошло на фоне стабильного качества портфелей во всех бизнес-сегментах.

Расходы на содержание персонала и административные расходы

Расходы на содержание персонала и административные расходы составили 254,2 млрд рублей в 2019 г., увеличившись на 12,6 % по сравнению с 2018 г.

Рост расходов вызван объединением приобретенных банков (+ 6,8 п.п. из 12,6 п.п. прироста расходов на персонал и административных издержек), а также расходами на информационные технологии, цифровизацию и трансформацию бизнес-процессов. Во втором полугодии наблюдалось замедление роста расходов – по итогам первого полугодия рост расходов на персонал и административных издержек составил 22,2 % по отношению к аналогичному периоду 2018 года, замедлившись до 13,8 % в третьем квартале. При этом в четвертом квартале 2019 года расходы сократились на 2,1 % по сравнению с четвертым кварталом 2018 года.

Соотношение расходов и чистых операционных доходов снижалось в течение года – от 46,6 % в первом полугодии до 37,8 % в третьем квартале и 37,7 % в четвертом квартале. По итогам 2019 года соотношение расходов и чистых операционных доходов составило 41,6 %.

Чистая прибыль.

Чистая прибыль за 2019 год увеличилась на 12,9 % по сравнению с 2018 годом и составила 201,2 млрд рублей, в соответствии со стратегическим прогнозом на уровне 200 млрд рублей, на фоне высокого роста комиссионных доходов и улучшения качества активов. Прибыль 201,2 млрд рублей – это рекордная прибыль Группы ВТБ за всю историю существования.

Анализ отчета о финансовом положении Группы ВТБ по МСФО.

Активы.

По состоянию на 31 декабря 2019 года совокупные активы Группы составили 15,5 трлн рублей, увеличившись на 5,1 % по сравнению с 31 декабря 2018 г (Рисунок 2.2).

Ключевым компонентом совокупных активов Группы являются кредиты и авансы клиентам (после резервов под обесценение), доля которых составляет 69 % в структуре активов Группы.

СТРУКТУРА АКТИВОВ, млрд рублей

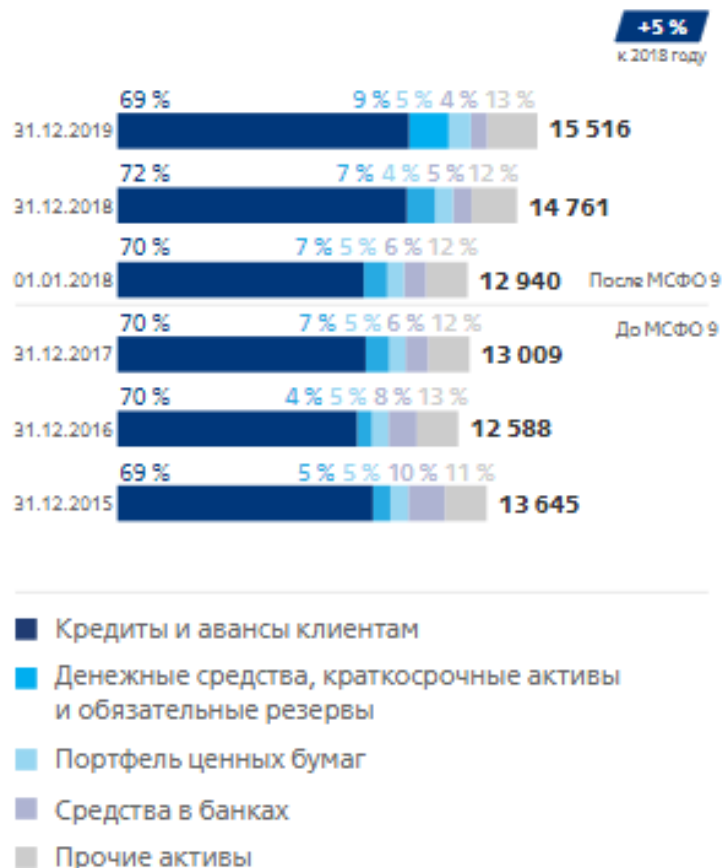


Рисунок 2.2 – Структура активов

Портфель корпоративных кредитов Группы сократился в 2019 году на 4,0 %, до 8,1 трлн рублей, в основном в результате серии крупных погашений кредитов в четвертом квартале. На этом фоне рыночная доля Группы в сегменте корпоративного кредитования в России сократилась на 40 б.п. и составила 18,2 %.

При этом кредитный портфель в сегменте Среднего и малого бизнеса (до вычета резервов) значительно вырос, увеличившись на 10,0 % за 2019 год, до 1481,0 млрд рублей (Рисунок 2.3). Доля кредитов заемщикам из сегмента Среднего и малого бизнеса в общем портфеле кредитов юридическим лицам выросла за 2019 год на 230 б.п., до 18 %.

ПОРТФЕЛЬ КРЕДИТОВ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ, млрд рублей

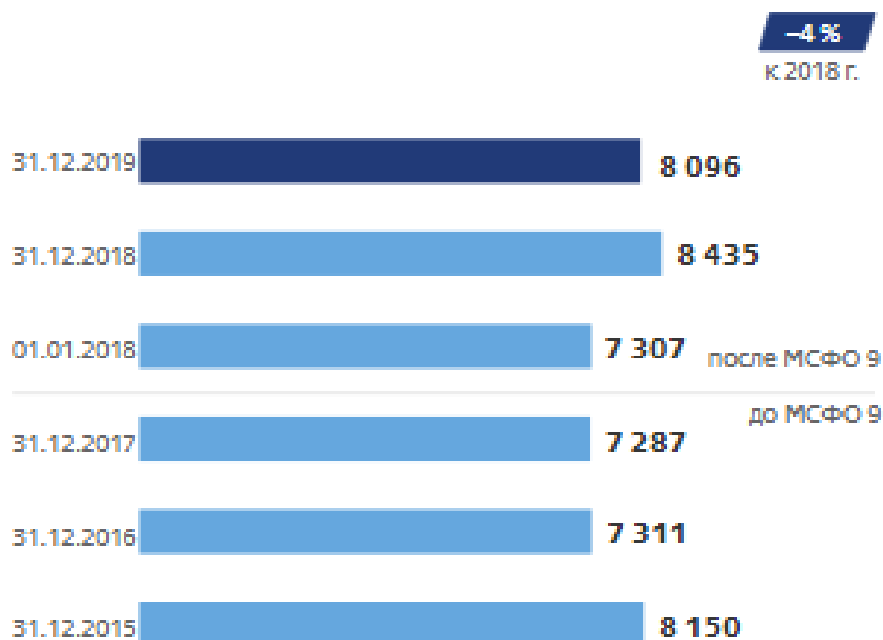


Рисунок 2.3 – Портфель кредитов юридическим лицам

На 31 декабря 2019 года общая сумма неработающих кредитов составила 534 млрд рублей, или 4,7 % от суммы портфеля кредитов клиентам до вычета резервов (на 31 декабря 2018 года – 654 млрд рублей, или 5,7 %).

Группа продолжала политику очищения кредитного портфеля путем списания безнадежных к взысканию активов за счет соответствующего резерва под обесценение после выполнения всех необходимых процедур по взысканию. Объем списанных неработающих кредитов в 2019 году составил 165,5 млрд рублей (156,8 млрд рублей в 2018 году) (Рисунок 2.4).

В результате проведенного списания неработающих кредитов отношение резерва под обесценение к совокупному кредитному портфелю составило 6,0 % на 31 декабря 2019 года, по сравнению с 6,4 % на 31 декабря 2018 года. При этом покрытие неработающих кредитов резервами на 31 декабря 2019 года увеличилось на 17 п.п., до 128,7 %, по сравнению с 112,0 % на 31 декабря 2018 г.



Рисунок 2.4 – Качество активов

Обязательства.

На 31 декабря 2019 года совокупные обязательства Группы составили 13,9 трлн рублей, увеличившись на 4,7 % по сравнению с 31 декабря 2018 года (Рисунок 2.5).

В рамках действующей Стратегии развития Группы ВТБ на 2019 - 2022 годы важной задачей для Группы ВТБ является улучшение структуры фондирования за счет роста доли привлечений средств клиентов, в первую очередь физических лиц.

На 31 декабря 2019 года средства клиентов составили 11,0 трлн рублей, увеличившись по итогам 2019 года на 5,5 %, что позволило улучшить соотношение совокупного кредитного портфеля и средств клиентов до 98,2 % по состоянию на 31 декабря 2019 года (по сравнению с 102,8 % на 31 декабря 2018 года). При этом доля средств клиентов в совокупной структуре обязательств Группы увеличилась до 79,2 %, по сравнению с 78,6 % годом ранее.

Группа продолжила в соответствии со стратегией наращивать долю розничного бизнеса в структуре совокупных пассивов. Средства клиентов – физических лиц увеличились в 2019 году на 14,4 %, до 5,0 трлн рублей, в два раза опередив рост российского банковского сектора в привлечении средств населения (Таблица 2.5).

СТРУКТУРА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, млрд рублей



Рисунок 2.5 – Структура обязательств

Таблица 2.5 – Обязательства

В миллиардах рублей

Показатель	2019 г.	2018 г.	Изменение, %
Средства банков	1 177,2	1 425,7	-17,4
Средства клиентов	10 974,2	10 403,7	5,5
Производные финансовые обязательства	176,5	140,2	25,9
Прочие заемные средства	348,9	329,7	5,8
Выпущенные долговые ценные бумаги	343,4	259,1	32,5
Обязательства групп выбытия, предназначенных для продажи	0,3	–	–
Отложенное обязательство по налогу на прибыль	15,7	12,4	26,6
Прочие обязательства	603,5	452,3	33,4
Итого обязательства до субординированной задолженности	13 639,7	13 023,1	4,7
Субординированная задолженность	223,1	214,5	4,0
Итого обязательства	13 862,8	13 237,6	4,7

По итогам отчетного периода средства клиентов – юридических лиц сократились на 1,1 % и составили 5,9 трлн руб., при этом средства клиентов сегмента Среднего и малого бизнеса продемонстрировали по итогам 2019 года рост на 11,8 % с начала года. Таким образом, доля сегмента Среднего и малого бизнеса в средствах клиентов увеличилась до 14,8 %, по сравнению с 13,9 % по состоянию на 31 декабря 2018 года (Рисунок 2.6).

Доля Группы ВТБ на рынке клиентских привлечений в корпоративном и розничном сегментах в России по состоянию на 31 декабря 2019 года составила 20,2 % (снижение на 50 б.п. в 2019 году) и 15,1 % (рост на 110 б.п. в 2019 году) [11, с.180].

Группа сохраняет низкую зависимость от фондирования, привлекаемого на долговых рынках капитала. Доля средств, привлеченных путем выпуска долговых ценных бумаг, в совокупных обязательствах незначительно выросла: с 2,0 % на 31 декабря 2018 года до 2,5 % на 31 декабря 2019 года.

СРЕДСТВА КЛИЕНТОВ, млрд рублей



Рисунок 2.6 – Средства клиентов

Достаточность капитала.

Политика Группы в области управления капиталом заключается в поддержании устойчивой капитальной базы для сохранения доверия инвесторов, кредиторов и участников рынка, а также для обеспечения будущего развития своей деятельности. Группа управляет собственным капиталом в соответствии с требованиями Банка России. Банк России утвердил Банк ВТБ в качестве системно значимой кредитной организации. Таким образом, требования к достаточности капитала, рассчитываемые в соответствии с требованиями Банка России, включают надбавки к взвешенным с учетом риска нормативам достаточности капитала банковской группы, а также надбавку за системную значимость.

Группа контролирует соблюдение нормативов достаточности капитала, определенных в процентах от суммы активов, взвешенных с учетом риска, рассчитанных в соответствии с требованиями Банка России: норматив достаточности базового капитала банковской группы (Н20.1), норматив достаточности основного капитала банковской группы (Н20.2), норматив достаточности собственных средств (капитала) банковской группы (Н20.0) (Таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Капитал и достаточность капитала группы ВТБ

В миллиардах рублей

Показатель	2019 г.	2018 г.	Изменение, %
Основной капитал	1 552,9	1 388,5	11,8
Дополнительный капитал	276,1	360,2	– 23,3
Собственные средства	1 829,0	1 748,7	4,6
Активы после консолидационных корректировок, взвешенные с учетом риска для норматива Н20.1	16 278,1	15 375,6	5,9
Активы после консолидационных корректировок, взвешенные с учетом риска для норматива Н20.2	16 268,4	15 375,3	5,8
Активы после консолидационных корректировок, взвешенные с учетом риска для норматива Н20.0	16 259,3	15 339,7	6,0

Окончание таблицы 2.6

Показатель	2019 г.	2018 г.	Изменение, %
Норматив достаточности базового капитала банковской группы (Н20.1), %	8,74	8,01	0,73 п. п.
Норматив достаточности основного капитала банковской группы (Н20.2), %	9,55	9,03	0,52 п. п.
Норматив достаточности собственных средств банковской группы (Н20.0), %	11,25	11,40	– 0,15 п. п.

2.2 Диагностика работы отдела корпоративного кредитования в ПАО «ВТБ»

Кредитный бизнес является одним из основных направлений деятельности ПАО «ВТБ».

В числе основных направлений в кредитных операциях ПАО «ВТБ» в соответствии со стратегией банка являются кредитование предприятий малого и среднего бизнеса, автокредитование, ипотечное кредитование, а также потребительское кредитование.

Кредитование предприятий малого бизнеса обеспечивает хеджирование кредитных рисков и диверсификацию вложений банка. Кредитование малого бизнеса учитывает потребности разных категорий предприятий малого бизнеса.

Оказывая финансовую поддержку развивающемуся сектору малого предпринимательства, ПАО «ВТБ» стимулирует рост жизнеспособных предприятий, сохраняя и создавая новые рабочие места.

Банк традиционно продолжал развитие отношений с промышленными предприятиями ПАО «ВТБ», имеющими длительную положительную кредитную историю, предлагая своим надежным партнерам весь спектр банковских услуг.

Уровень профессионализма специалистов и возможности ПАО «ВТБ» позволяют предлагать клиентам не только стандартные, но и эксклюзивные

кредитные продукты, для решения финансовых и производственных задач предприятия.

Организация кредитования.

Кредитная работа ПАО ВТБ Банк производится на основании "Положения о кредитовании юридических лиц" и "Положения о кредитовании физических лиц". Организацией кредитования в ПАО ВТБ Банк занимается Управление кредитования. В организации кредитования также участвуют Кредитный комитет, Управление по работе с предприятиями малого и среднего бизнеса, Управление розничного бизнеса, Управление корпоративного бизнеса, Управление казначейства, Служба внутреннего контроля, Служба безопасности, Юридическое управление [13, с.18].

Кредитная политика ПАО ВТБ Банк закреплена Положением "О кредитной политике". Основной целью кредитной политики Банка является создание условий, позволяющих стабилизировать на максимально возможном уровне экономическую эффективность его активов при условии одновременного поддержания сопутствующих рисков на уровне не выше максимально допустимого. Основными принципами формирования кредитного портфеля Банка являются:

- соблюдение нормативов, установленных действующим законодательством;
- формирование структуры кредитного портфеля с учетом установленных стандартов его качества;
- ориентация на максимизацию дохода от кредитных операций при условии поддержания сопутствующего риска на уровне не выше максимально допустимой величины;
- проведение мероприятий по снижению уровня кредитного риска параллельно на микро - (уровень отдельного заемщика) и макроуровне (уровень кредитного портфеля в целом).

С целью снижения совокупного риска кредитного портфеля устанавливаются параметры его диверсификации. По кредитному портфелю в целом:

- совокупный размер крупных кредитов не должен превышать собственный капитал Банка более чем на 800 % (под крупным кредитом понимается кредит, превышающий 5 % собственного капитала Банка);
- совокупная величина кредитов и займов, выданных акционерам (участникам) Банка, не должна превышать 50 % собственного капитала Банка;
- максимальный удельный вес просроченных кредитов в кредитном портфеле Банка не должен превышать 5 % от его величины;
- предельная доля в активах Банка кредитов, процентная ставка по которым не покрывает минимально необходимые накладные расходы Банка, относящиеся на данную операцию, и платы за фондирующие ее ресурсы не должна превышать 20 % от величины его активов (при определении объема данных кредитов не учитываются кредиты акционерам Банка);
- однородные обеспечения не должны превышать 20 % в общей сумме обеспечения кредитов (однородными признаются обеспечения в форме банковских гарантий и поручительств, сходные по отраслевому признаку, и обеспечения в форме залога, сходные по форме заложенного имущества).

Параметры по отдельным заемщикам:

- максимально допустимая сумма кредитов, банковских гарантий и поручительств на одного заемщика или группу связанных заемщиков не должна превышать 25 % от собственного капитала Банка;
- максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, приходящихся на одного заемщика-акционера, не должен превышать 20% от собственного капитала Банка.

ПАО ВТБ Банк предоставляет следующие виды кредитов:

- потребительский кредит;
- ипотечный кредит;
- автокредитование;
- лизинг;
- кредитование малого и среднего бизнеса.

ПАО ВТБ Банк предлагает выгодные условия кредитования. Специальные программы кредитования, разработанные банком, учитывают потребности клиентов и расширяют финансовые возможности. Ставки по кредитным продуктам являются рыночными и устанавливаются индивидуально в зависимости от ряда параметров: суммы кредитования, срока кредитования, типа кредитного продукта, валюты кредитного продукта, финансового состояния и особенностей финансовых потоков клиента, целевого использования кредитных ресурсов, формы и качества предлагаемого обеспечения.

Клиент, намеревающийся получить кредит в Банке, получает предварительный перечень документов для рассмотрения вопроса о кредитовании, предоставляет документы в кредитный отдел, который решает вопрос целесообразности рассмотрения полного пакета документов. В случае положительного решения специалистом кредитного отдела, клиент представляет полный пакет документов, а Банк назначает специалиста, ответственного за подготовку кредитного дела. Назначенный специалист направляет запросы в следующие подразделения Банка для получения заключений в соответствии с компетенцией данных подразделений: отдел экспертизы залогов и отдел анализа корпоративных клиентов и оценки бизнеса. Юридический отдел должен проверить и документы, подтверждающие его правоспособность и правоспособность поручителя, гаранта, залогодателя и дать кредитующему подразделению письменное заключение. Служба безопасности должна представить кредитному отделу письменное заключение о наличии либо отсутствии негативной информации относительно деятельности и деловой репутации заемщика, поручителя, гаранта, залогодателя и их руководителей (учредителей). Специалист отдела анализа корпоративных клиентов производит анализ финансового положения Заемщика, дает оценку кредитного рейтинга Заемщика, и по результатам анализа готовит заключение о целесообразности предоставления кредита. Затем дело выносится на Кредитный комитет, где решается вопрос выдачи кредита.

В случае подачи заявки частным лицом Служба безопасности проводит проверку паспортных данных (данных удостоверения личности), места жительства, места работы Заемщика и сведений, указанных в анкете в течение двух рабочих дней. Кредитный работник определяет платежеспособность Заемщика и (в зависимости от нее) максимальный размер кредита и готовит заключение по предоставленным документам для предоставления на кредитный комитет. При принятии положительного решения работник кредитного отдела оформляет совместно с заемщиком кредитный договор. После оформления всех документов экономист кредитного отдела формирует кредитное дело, а операционный отдел осуществляет выдачу.

В случае отрицательного решения по выдаче кредита юридическому лицу, решение об отказе в выдаче кредита ответственный специалист доводит до сведения Заемщика в письменном виде в течение 3 рабочих дней со дня получения выписки из протокола кредитного комитета.

В случае принятия положительного решения о выдаче кредита специалист лично заполняет формы кредитного договора, и связанных с ним договоров, и другие необходимые документы. Одновременно с оформлением кредитного договора кредитный работник оформляет с Заемщиком соглашения к договорам на расчетно-кассовое обслуживание. Кредитный работник регистрирует подписанный сторонами договор в журнале регистрации кредитных договоров. После оформления договоров (кредитного, залога) кредитный работник направляет в бухгалтерию распоряжение, оригиналы банковских гарантий, договоров залога или (и) поручительства.

После подписания сторонами договора бухгалтерия открывает Заемщику ссудный счет на основании распоряжения, после чего сотрудник кредитного отдела вписывает номер ссудного счета в текст кредитного договора. Экземпляр кредитного договора передается Заемщику после внесения в текст кредитного договора номера ссудного счета. После выдачи кредита специалист отслеживает

выполнение Заемщиком обязательств, предусмотренных в кредитном договоре и связанных с ним договорах обеспечения [20, с.8].

Проведен анализ кредитной деятельности банка и его кредитных операций с помощью рассмотрения кредитного портфеля. Для этого во внимание взяты и рассчитаны сразу несколько показателей, в том числе показатели эффективности кредитной деятельности. Проанализирован темп роста кредитных вложений. Приведена динамика показателей кредитной деятельности и показателей просроченной задолженности с указанием ее доли. Также в работе выделено место кредитного портфеля в активах БАНК ВТБ (ПАО) и сделаны выводы.

Стоит отметить, что анализ кредитной деятельности банка, его кредитных операций в основном направлена на исследование его кредитного портфеля. Данная оценка позволяет адекватно провести анализ факторов, которые влияют на процессы формирования кредитного портфеля и динамики его составных частей. Также позволяет определить оптимальное состояние структуру кредитного портфеля с точки зрения состава заемщика, структуры ссудной задолженности с позиции риска, уровня обеспеченности и т.п. Также данный вид оценки позволяет провести анализ сложившегося уровня риска кредитного портфеля.

Проведем оценку кредитной деятельности Банк ВТБ (ПАО) по следующим показателям:

- доля кредитных вложений в активе баланса банка и его усредненное значение;
- усредненный показатель доли кредитных вложений в активах банка;
- темп роста кредитных вложений;
- темп роста остатков ссудных активов (коэффициент опережения);
- коэффициент «агрессивности – осторожности» кредитной политики банка;
- коэффициент соотношения кредитных вложений и собственных средств банка;
- коэффициент доходности кредитного портфеля;
- коэффициент чистой доходности кредитного портфеля;

- коэффициент эффективности кредитных операций.

Проанализируем основные показатели эффективности кредитной деятельности Банк ВТБ (ПАО) (Таблица 2.7). Основываясь на данных таблицы 2.7 можно сказать следующие. «Доля кредитных вложений в активе баланса банка характеризует эффективность кредитных вложений и показывает размер остатков ссудных активов за вычетом резервов, которые приходятся на 1 руб. совокупных активов» [1, с. 68]. Необходимо отметить, что, чем выше данный показатель, тем выше кредитная активность, однако в Банк ВТБ (ПАО) с 2017 по 2018 год наблюдается снижение данного показателя с 68,0 % до 67,9 %. соответственно, с дальнейшим ростом в 2018 году до 75,1 %.

Таблица 2.7 – Показатели эффективности кредитной деятельности Банк ВТБ

В процентах

Показатели	Формула расчета	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Доля кредитных вложений в активе баланса банка	Кредитные вложения/Активы банка	68,0	67,9	75,1
Усредненный показатель доли кредитных вложений в активах банка	Средняя за период величина кредитных вложений банка/ Средняя за период величина активов банка	68,7	67,9	72,1
Темп роста кредитных вложений	Кредитные вложения банка на конец периода / Кредитные вложения банка на начало периода	98,3	101,9	156,6
Коэффициент опережения	Темп роста кредитных вложений/ Темп роста активов банка	98,0	99,8	110,6
Коэффициент «агрессивности – осторожности» кредитной политики банка	Кредитные вложения / Привлеченные средства банка (всего обязательств)	79,4	79,6	84,8
Коэффициент соотношения кредитных вложений и собственных средств банка	Кредитные вложения банка / Собственные средства банка	472,5	460,5	653,3

Окончание таблицы 2.7

Показатели	Формула расчета	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент доходности кредитного портфеля	Проценты, полученные за предоставленные кредиты / Средняя за период сумма кредитных вложений	11,1	10,3	11,0
Коэффициент чистой доходности кредитного портфеля	(проценты, полученные за предоставленные кредиты) – (проценты, уплаченные по привлеченным средствам клиента) / Средняя за период сумма кредитных вложений	2,8	3,14	4,75
Коэффициент эффективности (рентабельности) кредитных операций банка	Чистая прибыль банка / Средняя сумма кредитных вложений	1,06	1,56	2,75

Далее проанализируем темп роста кредитных вложений. Данный показатель характеризует изменение ссудных активов в анализируемом периоде по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Темп роста кредитных вложений должен иметь значение более 100%, чтобы деятельность банка можно было оценить как положительную. В Банк ВТБ (ПАО) данный показатель соответствует нормативному значению на всех периодах, кроме 2017 года, в данный период его значение равно 98,3%, это можно связать с сокращением кредитного портфеля [23].

Далее осуществим анализ коэффициента опережения, которые характеризует на сколько рост средних остатков активов превышает рост совокупных активов. Нормативным значением для данного показателя выступает значение более 100%. В Банк ВТБ (ПАО) данный показатель соответствует нормативному значению на всех периодах, кроме 2017 года, в данный период его значение равно 98%, это также можно связать с сокращением кредитного портфеля и падением кредитной активности банка.

Следующий анализируемый показатель – это коэффициент «агрессивности – осторожности» кредитной политики банка, он характеризует направленность

кредитной политики банка. В Банк ВТБ (ПАО) его значение составляет более 70 %, что говорит об «агрессивной» кредитной политике банка.

Далее проанализируем коэффициент соотношения кредитных вложений и собственных средств банка, он отражает степень рискованности кредитной политики банка. Нормативное значение данного показателя находится в диапазоне 300 - 400%.

В Банк ВТБ (ПАО) данный показатель на исследуемом периоде превышает оптимальное значение, это свидетельствует о недостаточности капитала банка и связано с проведением «агрессивной» кредитной политики.

Коэффициент доходности кредитного портфеля Банк ВТБ (ПАО) с 2017 по 2018 год имеет тенденцию к снижению, его значение уменьшилось с 11,1 % до 10,3 %, в 2019 году данное значение увеличилось до 11,0 %, что говорит о повышении доходности кредитного портфеля банка.

Следующий показатель – коэффициент чистой доходности кредитного портфеля, характеризующий реальную доходность кредитного портфеля банка при вычете расходов, направленных на привлечение кредитных ресурсов. Данный показатель в Банк ВТБ (ПАО) имеет тенденцию к росту и с 2017 по 2019 год он вырос с 1,06 % до 2,75 % соответственно, что говорит о росте реальной доходности кредитного портфеля.

Последний показатель – это коэффициент эффективности кредитных операций, он отражает количество чистой прибыли на 1 рубль кредитных вложений банка, а также отражает общую эффективность предоставляемых банком кредитов. Отразим данные показатели на графике (Рисунок 2.7).



Рисунок 2.7 – Динамика показателей кредитной деятельности Банк ВТБ

В Банк ВТБ (ПАО) наблюдается рост кредитных вложений в период с 2017 по 2018 год, данный показатель на данном промежутке времени равен 1,06 % и 1,56 % соответственно. В 2019 году наблюдается повышение данного показателя до 2,75 %, что говорит о увеличении количества кредитных вложений.

Далее выделим место кредитных средств в активах Банк ВТБ (ПАО) (Рисунок 2.8).

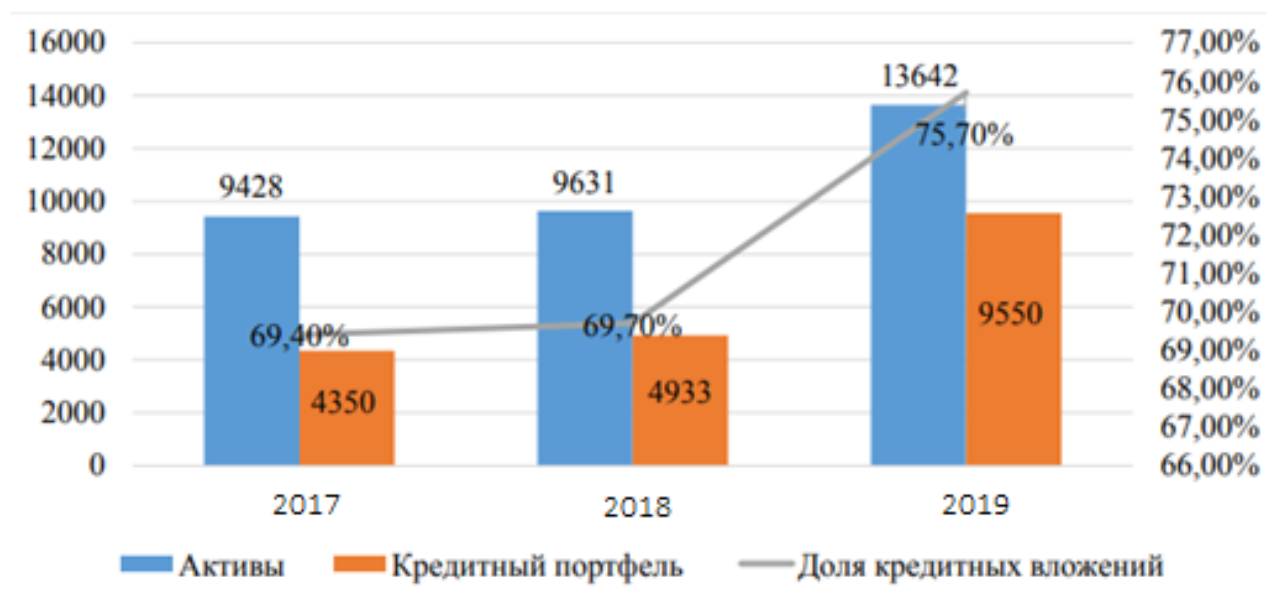


Рисунок 2.8 – Место кредитного портфеля в активах Банк ВТБ (ПАО)

Основываясь на Рисунке 2.8, можно сказать, что размер кредитного портфеля в абсолютном выражении с каждым годом увеличивается, что говорит об успешном проведении кредитной политики. Стоит отметить, что это говорит об успешном осуществлении формирования оптимального кредитного портфеля.

Далее рассмотрим влияние кредитной деятельности Банк ВТБ (ПАО) на экономику Челябинской области.

Для начала рассмотрим отраслевую структуру кредитного портфеля юридических лиц Банк ВТБ (ПАО) (Рисунок 2.9). Данные показатели дают возможность определить величину кредитования ПАО Банк «ВТБ» в общей доле кредитования по Челябинской области.

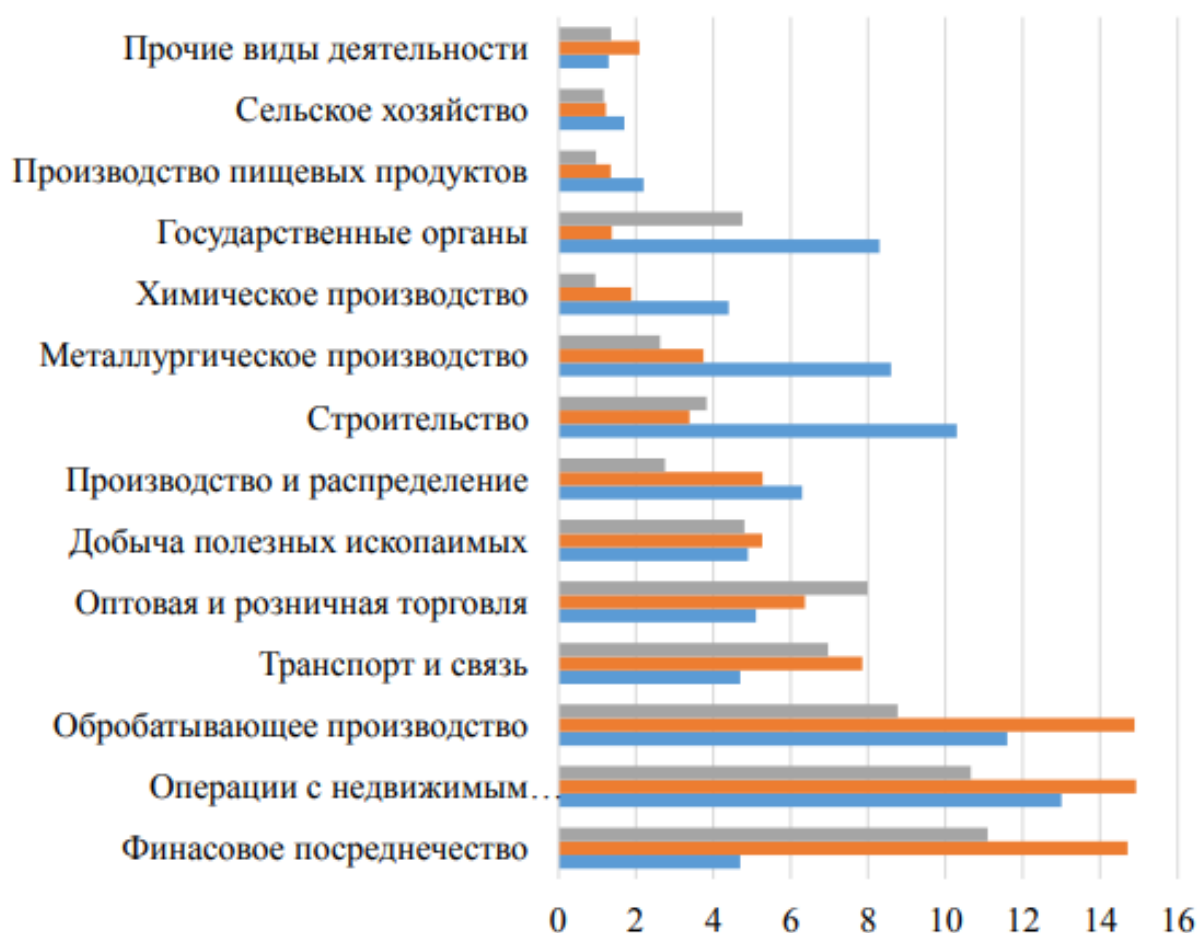


Рисунок 2.9 – Отраслевая структура кредитного портфеля юридических лиц Банк ВТБ (ПАО)

Основываясь на Рисунке 2.9, можно сказать, что в структуре предоставленных кредитов в 2019 году возросла сумма задолженности по предоставленным

кредитам заемщикам транспорта и связи на 39,6 %, оптовой и розничной торговли на 97,5 %, металлургического производство на 10,4 %, государственных органов власти на 442,4 % и строительства на 77,8 %. Снизилась сумма задолженности по предоставленным кредитам кредитным организациям на 21 %, заемщикам химического производства на 20,8 % и производства и распределения электроэнергии, газа и воды на 18,1 %.

Таким образом, можно сказать, что кредитная деятельность Банк ВТБ (ПАО) несет эффективный характер, однако, наблюдаются неоднозначные изменения в области просроченной кредитной задолженности, на что следует обратить внимание и организовать мероприятия по работе с клиентами в сфере повышения эффективности развития кредитного портфеля.

2.3 Анализ предпочтений и удовлетворенности корпоративных клиентов Банка ВТБ

Деятельность любой кредитной организации нацелена на извлечение прибыли. Где основным источником получения прибыли являются банковские операции, оказываемые клиентам. Наличие качественной клиентской базы с тенденцией к ее увеличению является необходимым условием стабильной работы банка, обеспечивающим достижение высоких показателей его надежности и ликвидности. Где под ликвидностью банка понимают «способность банка обеспечить своевременное и полное исполнение своих обязательств».

Одним из путей решения указанной проблемы является формирование клиентской политики как элемента стратегии банка. Поэтому «основными целями стратегии банка в отношении клиентов являются: расширение базы, состава, качества и объемов предоставляемых услуг; и стимулирование спроса на банковские продукты и услуги; эффективные стратегии по завоеванию рынков; увеличение прибыли банка».

Современная практика ведения бизнеса на российском рынке банковских услуг показывает, что конкурентная борьба все чаще приобретает неценовой характер и получение прибыли зависит от степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания и их лояльности к банку. Кроме того, известно, что вероятность долгосрочного успеха компаний, имеющих постоянных клиентов, на порядок выше, чем у тех, которые ориентированы на приток новых потребителей. Таким образом, одной из важнейших задач современного конкурентоспособного банка является удержание обслуживаемых в нем клиентов. При этом существует проблема неоправданно агрессивной коммерческой политики менеджмента и владельцев в погоне за прибылью (либо долей рынка) в ущерб финансовой устойчивости кредитной организации.

Важнейшей задачей кредитной организации при работе с клиентами, «является их привлечение, удержание и развитие». Для того чтобы успешно выполнять эти задачи, необходимо на основе оценки исходного состояния клиентской базы разработать клиентскую политику банка – это свод стратегических и тактических задач банка в работе с клиентами, который включает в себя обоснованные целевые задачи ведения этой работы, приоритеты, объемы необходимых ресурсов для их выполнения. Клиентская политика является важнейшим стратегическим документом банка [13, с.32].

По мнению Т.Н. Бондаренко, «разработка и реализация банком политики удержания клиентов и ее реализация позволит уменьшить число клиентов, переходящих на обслуживание в другие банки, определить причины ухода клиентов и не допустить их повторение, вернуть часть ушедшей клиентуры».

Любой коммерческий банк как элемент банковской системы РФ находится в постоянном процессе совершенствования обслуживания клиентов и создании новых банковских услуг и продуктов, для того чтобы наиболее полно соответствовать потребностям и интересам участников всех взаимоотношений. По мере становления банковской системы РФ повышаются требования клиентов к

качеству банковских услуг и продуктов, что, в свою очередь, становится фактором дальнейшего развития и совершенствования клиентской политики.

В этом случае значимыми целями в клиентской политике в стратегии банка являются:

- расширение базы, состава, качества и предоставляемой линейки услуг и продуктов;
- формирование и стимулирование спроса на банковские продукты и услуги;
- развитие эффективных стратегий по завоеванию банковского рынка;
- повышение прибыли банка.

Исходя из поставленных целей, вытекают основные задачи маркетинговой стратегии банка, к ним относятся:

1) обеспечение высокой надежности деятельности банка, его ликвидности, в том числе снижение репутационного риска;

2) осуществление успешной деятельности банка в условиях конкуренции на рынке банковских услуг;

3) максимальное удовлетворение потребностей клиентов в предоставляемых банком услугах.

Для достижения обозначенных целей стратегии в процессе операционной деятельности банк использует такие стандарты, как партнерские отношения с клиентами; маркетинговые коммуникации по продвижению банковских услуг и продуктов; обеспечение рентабельности банковской деятельности и дохода собственникам банка; применение стимулирующих коммуникационных мероприятий по отношению к клиентам банка.

Где к важнейшим мероприятиям при проведении работы с клиентами относятся:

- управление (например, снижение процентной ставки или комиссии, планы по конкретным банковским продуктам);
- управление отношениями (устранение негативных моментов, организация встречи клиентов с руководством банка и др.). При этом для банка важно

понимать потребности клиентов и уметь преподносить им готовые решения, максимально соответствующие ожиданиям.

Для удержания клиентов необходимо соблюдать ряд правил:

1) необходимо разработать систему эффективного сотрудничества с клиентами, в том числе на основе применения системного подхода к формированию их лояльности;

2) регламентировать процедуры по работе с клиентами на всех этапах оказания банковских услуг;

3) обеспечить выполнение регламентов при помощи должностных инструкций и автоматизированной информационной системы;

4) индивидуализировать работу с каждым клиентом;

5) умело использовать всю накопленную информацию о клиенте – реагировать на пожелания, замечания в соответствии с его ожиданиями, делать предложения только по интересующим товарным группам, поздравлять со знаменательными событиями и т.д.

Следует отметить, что для удержания клиентов банк должен проводить регулярные мониторинги: уровня качества обслуживания, уровня напряженности коммуникаций с клиентом, уровня лояльности клиентов к банку, уровня информированности клиентов о банковских продуктах, морально-психологического климата в коллективе и офисах банка.

Рассмотрим более детально подход данной кредитной организации к формированию своей клиентской политики в Банке ВТБ (ПАО).

Ключевыми направлениями работы в области клиентской политики банка выступают:

1) увеличение рыночной доли по всем ключевым продуктам, включая кредиты, текущие счета, комиссионные продукты;

2) увеличение клиентской базы сегмента среднего бизнеса в 1,6–1,8 раза и активное развитие кросс-продаж;

3) оптимизация расходов, в том числе за счет оптимизации действующей сетевой инфраструктуры.

Для того чтобы формирование клиентской базы, а также сопровождение клиентов происходило должным образом, в банке осуществляется сегментация клиентов.

Основной частью бизнеса Банка ВТБ (ПАО) является обслуживание корпоративных клиентов. Работа с крупными корпоративными клиентами основана на отраслевой специализации. Это позволяет совершенствовать условия обслуживания клиентов, претворить в жизнь единую процентную, тарифную и кредитную политику.

Инструменты управления клиентской базой банка разнообразны, важным является выбор наиболее эффективной их комбинации, соответствующей избранной стратегии банка на данном этапе его развития. В связи с этим особое внимание уделяется анализу клиентской базы банка для разработки эффективных мероприятий по ее наращиванию и оптимизации ее структуры.

Построение грамотной клиентской политики базируется, прежде всего, на исследовании того, какие запросы клиентов банка имеют место, какие услуги наиболее востребованы для клиентов. В настоящее время кредитная организация проводит исследования, замеряющие уровень обслуживания в своих отделениях. Банк проверяет выполнение стандартов обслуживания, стремится привлечь новых клиентов и удержать старых. Банк ВТБ (ПАО) старается учитывать мнение своих клиентов, поскольку для него это очень важно в ситуациях их обслуживания [5, с.240].

Таблица 2.8 – Результаты анкетирования клиентов Банка ВТБ (ПАО)

В процентах

Вопросы/Ответы	В процентах		
	Важно	Менее важно	Не важно
Отношение к клиентам со стороны сотрудников банка	45	35	20
Удобство работы с программами	20	40	40

Окончание таблицы 2.8

В процентах

Вопросы/Ответы	В процентах		
	Важно	Менее важно	Не важно
Компетенции сотрудников	40	41	19
Внешний вид сотрудников	15	43	42
Чистота помещения, наличие в отделении телевизора, приятной музыки и т.д.	10	56	34
Наличие кофе, чая в зале	6	76	18

Так, центром клиентской поддержки Банка ВТБ (ПАО) была разработана анкета и проведен экспертный опрос, в котором приняли участие 100 клиентов различных возрастов и социальных слоев, получавших консультацию по продуктам Банка ВТБ (ПАО). Клиентам было предложено распределить по степени важности для них следующие критерии:

- отношение к клиентам со стороны сотрудников Банка;
- удобство работы с программами;
- компетенции сотрудников;
- внешний вид сотрудника;
- чистота помещения, наличие в отделении телевизора, приятной музыки;
- наличие кофе, чая в зале;

Как видим, результаты распределились следующим образом: наиболее важным фактором в обслуживании для клиентов является отношение со стороны сотрудников, 45 % опрошенных выбрали этот критерий. Вторым по значимости фактором является компетенция сотрудников. А наличие кофе и чая в офисе является наименее значимым показателем для клиентов.

Результаты анкетирования были учтены при реализации клиентской политики Банка, так как она основывается на клиентоориентированной модели. Таким образом, детальная сегментация клиентов, внедрение в практику индивидуальных менеджеров и использование клиентоориентированной модели существенно повысили эффективность клиентской политики Банка ВТБ (ПАО).

Клиентоориентированность очень полезна на высококонкурентном рынке, таком как рынок банковских услуг. Она позволяет привлечь к себе клиента, ранее обслуживавшегося у конкурента с помощью рекомендации его друзей, которым нравится сервис, предоставляемый компанией.

Итак, бизнес, который ведет Банк ВТБ (ПАО), можно с уверенностью назвать персонифицированным, поскольку руководство банка общается с клиентами напрямую.

Однако к числу фактов, препятствующих кредитной организации стать высоко клиентоориентированной, можно отнести следующие направления:

- агрессивную стратегию банка, направленную на существенное увеличение доли рынка;
- ориентацию на краткосрочную прибыль. Работа банка с клиентом не должна ограничиваться эффективными продажами и активным привлечением новых клиентов. Удержать старого клиента для компании выгоднее, чем привлечь нового. Кроме того, банк знает, что дешевле продать банковские продукты клиенту, который уже пришел в банк, и продавать их регулярно, чем привлечь нового клиента.

Так же заслуживает внимания вопрос качества клиентского обслуживания, потому что клиент банка хочет быть уверен в том, что помимо перечня необходимых ему услуг он получит оперативность, комфортность, индивидуальный подход, удовлетворение каждой потребности.

Выводы по разделу два

Подводя итоги, политика Группы в области управления капиталом заключается в поддержании устойчивой капитальной базы для сохранения доверия инвесторов, кредиторов и участников рынка. Группа управляет собственным капиталом в соответствии с требованиями Банка России. Банк России утвердил Банк ВТБ в качестве системно значимой кредитной организации.

Основным направлением 2019 года в кредитовании остается предоставление льготных кредитов в рамках государственных программ, а также цифровизация процесса предоставления продуктов с кредитным риском.

Так же хочется подчеркнуть вопрос качества клиентского обслуживания, важны оперативность, комфортность, индивидуальный подход, удовлетворение каждой потребности.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РАБОТЫ ОТДЕЛА КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В ПАО ВТБ

3.1 Программа мероприятий по совершенствованию работы отдела корпоративного кредитования

Современная практика ведения бизнеса на российском рынке банковских услуг показывает, что конкурентная борьба все чаще приобретает неценовой характер, и получение прибыли зависит от степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания и их лояльности к банку. Кроме того, известно, что вероятность долгосрочного успеха компаний, имеющих постоянных клиентов, на порядок выше, чем у тех, которые ориентированы на приток новых потребителей. Таким образом, одной из важнейших задач современного конкурентоспособного банка является удержание обслуживающихся в нем клиентов – юридических лиц.

Важнейшими задачами при работе с клиентами в Банке «ВТБ» (ПАО) является их привлечение, удержание и развитие. Для того чтобы успешно выполнять эти задачи, необходимо на основе оценки исходного состояния клиентской базы разработать клиентскую политику банка - это свод стратегических и тактических задач банка в работе с клиентами, который включает в себя обоснованные целевые задачи ведения этой работы, приоритеты, объемы необходимых ресурсов для их выполнения. Клиентская политика является важнейшим стратегическим документом банка.

К важнейшим мероприятиям при проведении работы с клиентами относятся:

- управление продуктовым предложением (к примеру, предложения о снижении процентной ставки или комиссии, планы по конкретным банковским продуктам);
- управление отношениями (устранение негативных моментов, организация встречи клиентов с руководством банка и др.).

При этом для банка важно понимать потребности клиентов и уметь преподносить им готовые решения, максимально соответствующие ожиданиям.

Высокие темпы роста Банка ВТБ (ПАО) по показателям кредитования малого и среднего бизнеса говорят об активной работе Банка в данной сфере. Но чтобы и далее Банк продолжил стабильно наращивать кредитный портфель в этой сфере, а также для повышения конкурентоспособности, ему необходимо продолжать совершенствовать технологию кредитования [8, с.72].

Проводя анализ кредитования в Банке ВТБ (ПАО) можно выделить ряд проблем, которые в свою очередь можно разделить на три группы.

1. Первая группа - проблемы связанные с экономической и политической ситуацией в стране.
2. Вторая группа - проблемы внутри самого Банка.
3. Третья группа - проблемы заемщиков.

Но стоит заметить, что проблемы второй и третьей группы возникают чаще всего под воздействием первой группы, то есть зависят от экономической и политической ситуации в стране.

Для того, чтобы повлиять на все выше перечисленные проблемы необходима государственная поддержка кредитования малого и среднего бизнеса, например, разработка и внедрение целевых государственных программ помощи малому и среднему бизнесу.

Банк ВТБ (ПАО) в настоящий момент уже является активным участником программ государственной поддержки малого и среднего бизнеса, и имеет ряд совместных с государством льготных программ финансирования субъектов малого и среднего бизнеса. В целом же повлиять на решение проблем первой группы Банк ВТБ (ПАО) самостоятельно не сможет, поэтому можно рекомендовать только дальнейшее активное участие как в федеральных, так и в региональных программах стимулирования кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.

Меры, необходимые, для совершенствования отдела по работе корпоративного кредитования:

1. Процентная ставка. Банк ВТБ (ПАО) кредитует субъекты малого и среднего бизнеса по одним из самых низких ставок по сравнению с другими банками, но для бизнеса они все же очень высоки. Процентная ставка, по которой будет одобрен кредит, складывается из нескольких факторов: финансовое состояние заемщика, срок кредитного договора и наличие залога. А такие факторы, как вид деятельности заемщика и целевое использование кредита не могут являться основанием для корректировки процентной ставки. А финансирование за счет кредитных средств под 10-16% годовых субъектам малого и среднего бизнеса невыгодно.

Для снижения процентных ставок можно предложить дифференцировать ставку в зависимости от вида деятельности заемщика.

Особое внимание нужно уделять кредитованию инвестиционных проектов. Государству целесообразно осуществлять субсидирование процентных ставок по программам инвестиционного кредитования малого и среднего бизнеса. Необходимо построить работу таким образом, чтобы Банк, при рассмотрении кредитной заявки по программе инвестиционного кредитования малого бизнеса, самостоятельно подавал данные по заемщику в Министерство экономического развития РФ для согласования объема государственных субсидий, и делал это по каждому заемщику. При заключении кредитного договора, Банк должен признавать факт окупаемости проекта в течение срока кредитного договора, отражать данный факт в договоре, чтобы заемщик мог осуществлять плату по кредиту уже по пониженной процентной ставке.

2. Кредитные специалисты. Проводить оценку кредитоспособности заемщика должен высококвалифицированный специалист, но, как правило, в Банке зачастую это делает клиентский менеджер, не прошедший специальную подготовку. Проведенный анализ работы клиентских менеджеров и кредитных инспекторов в Банке ВТБ (ПАО) показал недостаточно высокий уровень обучения

данных специалистов. Обучение осуществляют руководители или более опытные сотрудники, но большая часть знаний приходит с практическим опытом работы.

Кадровый анализ в отделе кредитования малого бизнеса показывает значительную текучку кадров. Кредитный инспектор – это молодой сотрудник в возрасте до 30 лет, с минимальным опытом практической работы. Средний стаж сотрудника составляет примерно 2-3 года. Высокий темп работы, сложно выполнимые планы продаж также ведут к текучести кадров. И в свою очередь, все эти факторы приводят к тому, что невозможно проводить качественную политику кредитования малого и среднего бизнеса. Для решения проблемы подготовки и обучения специалистов можно предложить осуществлять более качественную подготовку кадров. При трудоустройстве сотрудников, необходимо проводить обучение новых сотрудников силами тренеров Высшей школы ВТБ, и регулярно проводить тренинги и технические обучения для повышения квалификации сотрудников. При необходимости выделять куратора для сопровождения нового сотрудника на первых этапах работы. А также высоко мотивировать сотрудников, в первую очередь нефинансовыми факторами.

В целях установления и развития взаимовыгодных отношений с клиентами в банках необходимо внедрять технологию персонального менеджмента клиентов. Для этого необходимо создать специальное подразделение в структуре банка, а также закрепить персональных менеджеров за ключевыми клиентами. Вместо понятия «клиент» в оборот вводится понятие «партнер банка». Такое определение клиентов становится элементов корпоративной культуры, а стандарты взаимодействия с партнерами - частью кодекса поведения банковских работников. В обязанности персональных менеджеров должно входить: изучение привлекательности клиентов для банка; формирование базы данных; исследование бизнеса клиента, определение его потребностей; обоснование выгоды банковских услуг; изучение информации о других банках, в которых открыты счета клиента, установление сильных и слабых сторон деятельности этих банков; составление для клиента индивидуального коммерческого предложения,

разработка индивидуальных схем обслуживания; участие в разработке маркетингового плана банка и мероприятий по привлечению клиентов.

Управление качеством работы персонала является одним из эффективных способов повышения лояльности клиентов. Необходимо регулярно обучать сотрудников навыкам ведения деловых переговоров и управлению конфликтными ситуациями, разработать систему постановки целей, последующей финансовой и нефинансовой оценке действий персонала, систему мотивации, как индивидуальную, так и групповую, с учетом качества работы и карьерных устремлений.

3. Оперативность. Сроки рассмотрения кредитных заявок зачастую превышаются, а это снижает лояльность клиентов и приводит к жалобам. Установлено, что средний срок рассмотрения кредитной заявки составляет более 7 дней. Связано это с малым опытом работы сотрудников и большим количеством изменений, которые вносятся регулярно во внутренние нормативные документы. Программа CRM, с помощью которой производится контроль сроков рассмотрения кредитной заявки – это всего лишь программа, которую вполне можно обойти, внося данные по кредитной заявке уже в конце ее оформления. Ускорить процесс принятия решения, может сотрудник Банка, оказав помощь заемщику в сборе нужного пакета документов по кредитной заявке, сделав электронные запросы в государственные органы различных инстанций. Как правило, с большинством из них уже налажен электронный документооборот.

4. Залогово-обеспечительная база. Предоставление залога является для Банка гарантией возврата средств, в случае отказа заемщика от оплаты по кредиту. Но для малого бизнеса предоставить обеспечение по кредиту как правило затруднительно. Решить проблему предоставления залога может помочь более активное привлечение Банком ВТБ (ПАО) для этих целей юридических лиц, которые относятся к инфраструктуре поддержки малого и среднего бизнеса, которые могли бы выступать гарантом кредитной сделки по инвестиционным проектам.

Без залога получить кредит в Банке крайне проблематично. Причем Банк ВТБ (ПАО) хочет видеть в качестве залога недвижимую, автомобили, дорогостоящее оборудование и иные дорогостоящие объекты.

5. Анализ заемщика. Отчетность, которую малый бизнес предоставляет в процессе рассмотрения кредитной заявки, является малоинформативной, так как малый бизнес в основном работает по упрощенной форме налогообложения. Поэтому, для оценки реального состояния бизнеса, необходимо осуществлять выездные проверки.

6. Малый срок работы предприятия. Банк выставляет требование для компаний из той или иной отрасли, при котором выдают кредит фирмам со сроком работы не менее 6 месяцев. В связи с этим получение денег на открытие дела или его расширение на первых порах проблематично. Вследствие чего клиент в начале своей предпринимательской деятельности теряет интерес к Банку.

Для того чтобы этого не происходило, предлагаем снизить требование к возрасту компании, но для большей подстраховки Банку предоставлять кредит на основе залога у клиента.

7. Сложность разграничения малого и среднего бизнеса. В соответствии с критериями, установленными в законодательстве, разграничение малого и среднего бизнеса происходит не по существенным признакам, а только по количественным показателям.

Российская статистика на протяжении уже многих лет не может разделить данные отдельно по малому и по среднему бизнесу, поэтому при сравнении объемных показателей деятельности таких субъектов использует понятие малого и среднего бизнеса совместно. Решить данную проблему помогло бы закрепление в законодательстве, помимо количественных критериев, еще и качественных показателей. В таком случае отнесение субъекта к малому или среднему бизнесу не будет сводиться к формальному подсчету, а будет проводиться детальный анализ с целью реального отражения масштабов бизнеса.

3.2 Мероприятия по совершенствованию процедур выдачи и возврата кредитов, при кредитовании юридических лиц

Ухудшение ситуации в российской экономике негативным образом влияет на заемщиков ПАО ВТБ, и организации, и население.

Ухудшение финансового состояния некоторых крупных заемщиков потребовало провести реструктуризацию их кредитов. Помимо этого, события, происходящие на мировой арене, повлекли за собой значительное ухудшение качества кредитов, которые предоставлены ПАО ВТБ.

Возвратность кредита банка - это полное и своевременное погашение заемщиком суммы кредита, которая была получена им, а также соответствующих сумм банковского процента. Но есть такая проблема, как не возврат кредита.

Проблема не возврата кредитов в ПАО ВТБ решается или силами своей службы безопасности с использованием такого инструмента возврата задолженностей, как перепродажа части портфеля кредитов иному кредитору. В целях обеспечения возвратности кредита и защиты от риска кредитного характера в ПАО ВТБ используются три блока воздействий: организационный, правовой, экономический, совокупно составляющие механизм обеспечения возвратности кредита.

В экономический блок включаются такие действия ПАО ВТБ, как скоринговая или экспертная оценка кредитоспособности возможного кредитополучателя; анализ непосредственно кредитуемой сделки и оценки ее воздействия на клиентскую экономику; определение способности кредитополучателя к генерированию денежных потоков и вероятности образования первичных источников погашения кредита; оценка приемлемости и достаточности вторичных источников погашения кредитной задолженности, которые предоставляются кредитополучателем; определение кредитных лимитов и для определенных клиентов, и для групп взаимосвязанных клиентов [17, с.58].

В правовом блоке ПАО ВТБ объединяются элементы, которыми охватывается юридическое оформление выработанных условий сделки кредитного характера: кредитный договор и условия этого договора; договоры, которыми закрепляются дополнительные условия обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору; условия прекращения обязательств по кредитному договору и иные юридические аспекты сделки кредитного характера.

Организационный блок ПАО ВТБ – это действия банковской организации, направленные на выработку ее кредитной стратегии и политики; определение рациональной структуры кредитного подразделения банковской организации; создание системы принятия решений административного характера в области кредитования; разделение полномочий и функций отделов, управлений, департаментов, которые составляют кредитное подразделение банковской организации.

Это составляет целенаправленную и сложную деятельность ПАО ВТБ, особый механизм выдачи и погашения кредитов, по срокам и источникам погашения, а также документацию.

Из числа недостатков, которые чаще всего встречаются в банковской деятельности ПАО ВТБ относительно форм обеспечения возвратности кредита, могут быть выделены следующие:

- недостаточность анализа кредитуемой сделки;
- поверхностный финансовый анализ;
- завышенная стоимость залога;
- отсутствие контроля использования кредита;
- недостаточный контроль документального оформления кредитов;
- неполная документация кредитного характера;
- отсутствие умения проводить эффективный аудит и контроль кредитного процесса.

Кроме того, в систему риск-менеджмента корпоративного портфеля кредитов ПАО ВТБ сейчас включаются такие основные этапы:

1 этап. Предупреждение появления просроченной задолженности. Данный этап осуществляется в рамках принятой методики оценки заемщиков – физических лиц коммерческого банка.

Рассмотрим мероприятия для 1 этапа «Предупреждение появления просроченной задолженности».

Для совершенствования работы с просроченными кредитами ПАО ВТБ рекомендовано автоматизировать данный процесс. Для банка стоит внедрить систему «Problem Administration». Данная программа разработана компанией «EGAR Technology». В результате углубленного анализа и тестирования нескольких десятков подобных программ, был сделан вывод, что внедрение системы «Problem Administration» наиболее выгодно для банка.

EGAR Technology предлагает высокотехнологичное решение на SOAплатформе EGAR E4 Banking, связанное с автоматизацией обширного спектра бизнес-процессов банка и интеграцией приложений, которыми реализуются функции и фронт-, и бэк-офиса банка.

Система «Problem Administration» предполагает поддержание возможностей: расчета рисков досрочного погашения, убытков и дефолтов; управления кредитами, которые были просрочены (определение сроков и допустимых лимитов погашения долга); генерацию отчетов по результатам анализа профиля клиента и прогнозирования возможностей не возврата кредитов.

Системой «Problem Administration» поддерживается многотерминальная сеть удаленных рабочих мест, которые обеспечивают комплексное управление процессом управления просроченной задолженностью, от ее прогнозирования, до возможности предотвращения, так как рекомендуется сотрудникам кредитования запускать работу программы раз в неделю и контролировать уровень прогнозов не возврата кредитов на «опережение».

Это особенно актуально для ПАО ВТБ, поскольку он обладает разветвленной филиальной сетью и не всегда сотрудники филиалов могут во время отследить

проблемы своих клиентов и во время предотвратить появление просроченной задолженности.

Как дополнительное информационное сопровождение автоматизированной системы «Problem Administration» предоставляет услуги в области консалтинга, касающиеся разработки способов возврата кредитов, которые были просрочены, и бизнес-процессов, которые сопровождают их. Это тоже сейчас весьма актуально для ПАО ВТБ, поскольку на сегодня специалисты банка работают в программе, разработанной в самом банке и она мало эффективная именно в плане прогнозирования просроченной задолженности, специалист видит лишь уже свершившийся факт не оплаченного кредита.

2 этап. Работа с просроченной задолженностью.

Для предупреждения ошибок в персональных клиентских данных, выгрузке информации и поддержания высокого уровня банковской отчетности требуется создание единого хранилища данных клиентов, настройка системы стандартизации формата хранения, для этих целей опять же будет применена системы «Problem Administration» - модуль «Служба безопасности. Работа с просроченной задолженностью».

В единую базу системы «Problem Administration» модуль «Служба безопасности. Работа с просроченной задолженностью» будет попадать вся информация о клиенте из разных источников, после этого в ПО осуществляется формирование эталонной («золотой») записи (самой полной и актуальной информации о клиенте). В дальнейшем наиболее полная и актуальная информация о клиенте каждый день распределяется в back и front офисные системы из ПО.

На сегодняшний день в банке применяются для каждого подразделения свои программы операционного дня и данные о клиентах разрознены и не сведены в единую базу, в частности данные кредитного досье клиента вообще не автоматизированы и информацию можно получить только с бумажного носителя.

Система «Problem Administration» дает возможность централизованного корректирования ошибок, обнаруженных в данных клиентов, фиксации отзыва клиентом его согласия на обработку его клиентских данных, осуществления быстрого поиска данных по клиентским запросам и сокращения времени клиентского обслуживания, формирования отчетов для централизованного обзвона и почтовой рассылки для того, чтобы вовремя мотивировать клиента как можно скорее погасить задолженность.

3.3 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий

Эффективность предлагаемых направлений совершенствования работы с просроченной задолженностью в ПАО ВТБ состоит в следующем: уменьшение просроченных ссудных задолженностей организаций; сокращение отчислений в обязательный резерв на потенциальные потери по ссудам; понижение трудоемкости работы по уже существующим просроченным кредитам; увеличение активных операций банковской организации за счет увеличения количества возвращенной или предотвращенной просроченной задолженности.

Безнадежная ссудная задолженность организаций в ПАО ВТБ по состоянию на 01.01.2020 г. составила 10,059 миллиардов рублей. Использование разработанных мероприятий дало бы банку возможность более точной оценки возможности не возврата кредитов заемщиков и избежать безнадежной задолженности. В случае взыскания этой задолженности ПАО ВТБ получит возможность сокращения обязательных отчислений в резерв на возможные потери по безнадежным (5 категория качества) ссудам на 10,059 миллиардов рублей, так как пятую категорию качества составляют безнадежные долги, по ним резервные отчисления равны сумме кредитных средств.

Сумму денежных средств, высвобожденных за счет уменьшения обязательных отчислений в резерв на возможные потери по безнадежным ссудам ПАО ВТБ способен направить на расширение объемов активных операций, т.е. увеличится

кредитный портфель. Внедрение «Problem Administration» окажет такое влияние на финансовые показатели ПАО ВТБ:

- возникнет возможность сократить численность отдела по работе с просроченной задолженностью, так как внедрение программы позволит прогнозировать задолженность и работать с клиентом до начала свершения факта просроченной задолженности, через инструменты рефинансирования и реструктуризации, которые хорошо развиты в банке;

- уменьшится доля физического труда;

- произойдет повышение заинтересованности сотрудников в результатах их труда, с получением более объективных оценок его качества;

- произойдет повышение профессионального уровня сотрудников кредитного отдела (сотрудники будут изучать направления работы с просроченной задолженностью, необходимые для их уровня деятельности).

В затраты (З), связанные с внедрением и приобретением автоматизированной системы «Problem Administration», включаются: расходы, связанные с приобретением программы; оплата труда программиста, устанавливающего программу и обучающего работников; отчисления с зарплаты на социальные нужды и др. рассчитываются по формуле 1:

$$З = Зп \times Т_0 (1 + Кс) + Спр, \quad (1)$$

где: $Зп$ – часовая зарплата программиста (в рублях);

$Т_0$ – время для обучения персонала (в часах);

$Кс$ – коэффициент отчислений на социальные нужды (в процентах);

$Спр$ – стоимость программы (в рублях).

Учитывая заработную плату программиста, в размере 700 рублей в час, ставки взносов во внебюджетные фонды, в размере 30 %, и взносов на страхование от несчастных случаев на производство, в размере 0,2 %, затраты, связанные с установкой программного обеспечения будут составлять 58 114 рублей (Таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Расчет затрат ПАО Сбербанк России, связанных с внедрением автоматизированной системы «Problem Administration»

В рублях

Показатели	Значение показателя
Средняя зарплата программиста в час	700
Время на обучение персонала	10
Взносы во внебюджетные фонды и на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве	30,2%
Итого затрат	$(700 \times 10) + 30,2\% = 9114$
Стоимость программы	49 000
Всего	58 114

Расчет экономического эффекта от внедрения системы «Problem Administration» определяется увеличением скорости обработки данных для предотвращения просроченной задолженности.

При автоматизации данного процесса сокращается время физического труда, и следовательно, сокращаются расходы, связанные с оплатой труда (Таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Определение экономического эффекта от внедрения автоматизированной системы «Problem Administration» в расчете на один офис

В рублях

Показатели	Значение показателя
Значение показателей до внедрения системы «Problem Administration»	
Число работников кредитного отдела, занимающихся работой по прогнозированию и предотвращению просроченной задолженности заемщиков – организаций	5 чел.
Среднечасовая оплата труда	280
Среднедневная оплата труда	$280 \times 8 = 2240$
Оплата труда семи сотрудников, занимающихся работой по прогнозированию и предотвращению просроченной задолженности заемщиков – организаций, в месяц	$22 \times 2240 = 49\ 280$ $5 \times 49\ 280 = 246\ 400$
Взносы во внебюджетные фонды и на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве, %	30,2 %
Расходы на оплату труда, всего	$246\ 400 + 246\ 400 \times 30,2\% = 320\ 812,8$

Окончание таблицы 3.2

Показатели	Значение показателя
Значение показателей после внедрения системы «Problem Administration»	
Число работников кредитного отдела, которые заняты оценкой кредитоспособности заемщиков – организаций	3 чел.
Среднечасовая оплата труда	280
Среднедневная оплата труда	$280 \times 8 = 2240$
Оплата труда трех сотрудников, занимающихся работой по прогнозированию и предотвращению просроченной задолженности заемщиков – организаций, в месяц	$22 \times 2240 = 49\ 280$
	$3 \times 49\ 280 = 147\ 840$
Взносы во внебюджетные фонды и на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве	30,2 %
Итого:	$147\ 840 + 147\ 840 \times 30,2\ \% = 192\ 487,68$
Эффект от использования	$320\ 812,8 - 192\ 487,68 = 128\ 325,12$

Экономия от внедрения автоматизированной системы «Problem Administration» в одном офисе составляет 128 325,12 тыс. руб. Экономический эффект, из которого вычтены затраты, связанные с установкой программы, составит $128,325 - 58,114 = 70,211$ тыс. руб. на один офис. Сеть ПАО ВТБ составляет 1379 отделений.

Экономический эффект от автоматизации всей сети банка составит 70,211 тыс. руб. \times 1379 отделений = 96 820 969 руб. Так как работа данной программы будет направлена на предотвращение просроченной задолженности, то можно заключить, что сумма в размере 96, 820 млн руб., это предотвращенная просроченная задолженность.

Далее выполним расчет уменьшения обязательных отчислений в резерв на потенциальные потери по ссудам за счет автоматизации системы прогнозирования просроченной задолженности: 10,059 млрд руб. – 96,820 млн руб. = 9, 963 млрд руб., до 9,963 млрд руб. банк снизит количество резерва.

Высвобожденные деньги в размере 96,820 млн руб. ПАО ВТБ способен направить на расширение объемов операций активного характера. Посредством

автоматизации прогнозирования просроченной задолженности и более эффективной работы с предотвращением просроченной задолженности и более быстрого и эффективного возврата просроченной задолженности на ранних стадиях. Средняя ставка процента по кредитам для организаций в ПАО Сбербанк России составляет 14,7% годовых. Выполним расчет суммы доходов, если предоставить населению кредиты на сумму 96,820 млн руб. $\times 14,7\% = 14,232$ млн рублей. Итак, за счет совершенствования усиления работы с просроченными кредитами, процентные доходы ПАО ВТБ увеличатся на 14,232 млн руб. в год.

Таким образом, внедрение системы «Problem Administration» даст возможность снижения трудозатрат кредитного отдела и повышения точности обработки данных, что повысит эффективность прогнозирования просроченной задолженности и серьезно снизит просроченные задолженности. Общий экономический эффект от внедрения системы составит 96,820 млн руб.

Рассмотрим мероприятия для второго этапа «Работа с просроченной задолженностью».

Требуется отметить поддержку интеграции с контакт-центром, возможности базы данных, в которой будет осуществляться хранение информации по должникам, работоспособность механизма экспорта и импорта информации, существование функции сегментирования кредитных дел и группировки должников по разным параметрам, функциональность модуля подготовки отчетности; возможности модуля скоринга и аналитики, гибкость модуля настройки сценариев взаимодействия с должниками.

Рассмотрим, как изменится портфель кредитов банковской организации от введения предложенного мероприятия (Таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Динамика портфеля кредитов и уровня просроченной задолженности ПАО ВТБ до и после предложенного мероприятия

Показатель	Базовый год 2019 г.	Прогноз 2021г., после введения мероприятия	Изменение 2021/2019гг, %
Просроченная задолженность, тысяч рублей	10,059	9,963	99,04
Объем портфеля кредитов, миллиардов рублей	11,461.5	11,558,3	100,8
Кредиты организациям	8,096.2	8,193	101,2
Удельный вес кредитов организаций в кредитном портфеле, %	70,6	70,8	100,3

По итогам расчетов могут быть сделаны определенные выводы. После внедрения предложенного мероприятия просроченная задолженность снизится на 96,820 млн руб. или на 0,96%, портфель кредитов организаций вырастет на сумму 96,820 млн руб., это те деньги, что были высвобождены после внедрения предложенного мероприятия для повышения активных операций.

Можно заключить, что предлагаемое мероприятие эффективно для банка как в части возврата просроченной задолженности, так и в части снижения расходов на работу персонала, повышение уровня предотвращения просроченной задолженности и в дальнейшем снижения в целом уровня просроченной задолженности.

Для ПАО ВТБ самым эффективным является взыскание задолженностей во внесудебном порядке, поскольку в рамках юридических процедур судебное и исполнительное производство крайне ресурсоемки, а также их себестоимость зачастую больше суммы задолженности. Но если не удалось взыскать с должника просроченную задолженность во внесудебном порядке, банковская организация пробует наиболее простой путь: получение судебного приказа.

В этих целях банковская организация пишет заявление в суд. И через 5 дней после дня поступления заявления судом выносится судебный приказ, которым с должника полностью взыскивает долг вместе со штрафами и процентами. Судья выносит приказ единолично, без разбирательства в суде, а также вызова сторон в

целях заслушивания их объяснений. Если в течение 10 дней должник обжалует судебный приказ, то банковская организация подает в суд исковое заявление.

Суд рассматривает исковое заявление до 2-х месяцев со дня, когда оно поступило. Разбирательство дела происходит в заседании суда при этом лица, участвующие в деле, обязательно надлежащим образом извещаются о месте и времени заседания. Суд имеет право на рассмотрение дела в отсутствие ответчика, который надлежащим образом извещен.

После того, как решение суда вынесено, исполнительное производство переходит к судебным приставам, направляющим требование соответствующего характера должнику по почте. В ситуации, если в рамках сопровождения кредита (урегулирования проблемной кредитной задолженности) банк выявил признаки, которые являются свидетельством возможных мошеннических действий заемщика, реализуются мероприятия, направленные на перевод задолженности по кредиту на индивидуальный учет при создании резерва на потенциальные потери по ссуде.

Мероприятия реализуются согласно следующему порядку:

- по указанным фактам осуществляется проверка, в том числе и в отношении сведений для получения кредита, которые представлены заемщиком;
- по итогам проверки осуществляется составления заключения с выводом о том, насколько целесообразно (нецелесообразно) направлять в правоохранительные органы официальное заявление о привлечении виновных лиц к ответственности уголовного характера;
- при подтверждении действий противоправного характера со стороны заемщика и принятом уполномоченным органом банковской организации решении о направлении в правоохранительные органы заявления по вопросам привлечения виновного лица к уголовной ответственности выполняется подготовка соответствующего заявления и направление его;

- осуществляется требуемое взаимодействие с правоохранительными органами по итогам рассмотрения заявления банковской организации о привлечении виновного лица к ответственности уголовного характера;

Цель ПАО ВТБ относительно клиента-должника заключается не только во взыскании просроченной задолженности с него, но и в сохранении отношений с ним.

Заключительная стадия процесса управления просроченной розничной задолженностью заключается в оценке результатов. Она состоит в том, что проводится анализ информации об убытках, которые произошли, а также о принятых мерах, направленных на их минимизацию, а также о новых выявленных обстоятельствах, которые оказывают влияние на общий уровень банковского риска.

Комплексный подход в отношении управления просроченной задолженностью, а также разработка схемы моделирования рискованной ситуации дают возможность решения следующих задач: обеспечения необходимой ликвидности, поддержания некоторого уровня прибыльности операций, минимизации рисков кредитного характера в ПАО ВТБ.

Как можно видеть, предложенные мероприятия эффективным и позволят банку усовершенствовать механизм выдачи и возврата кредитов, которые были выданы организациям.

Выводы по разделу три

Исходя из вышеизложенного, Российская статистика на протяжении уже многих лет не может разделить данные отдельно по малому и по среднему бизнесу. Решить данную проблему помогло бы закрепление в законодательстве, помимо количественных критериев, еще и качественных показателей.

А так же предлагается, часть денежных средств, высвобожденных за счет уменьшения обязательных отчислений в резерв на возможные потери по

безнадежным ссудам ПАО ВТБ способен направить на расширение объемов активных операций, т.е. увеличится кредитный портфель. Внедрение «Problem Administration» окажет такое влияние на финансовые показатели ПАО ВТБ.

Комплексный подход в отношении управления просроченной задолженностью, а также разработка схемы моделирования рисков ситуации дают возможность решения следующих задач: обеспечения необходимой ликвидности, поддержания некоторого уровня прибыльности операций, минимизации рисков кредитного характера в ПАО ВТБ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кредитные операции являются важнейшей доходобразующей статьей в деятельности российских банков. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов акционерам банка. В то же время кредиты банков служат основным источником пополнения оборотных средств для предприятий реального сектора экономики. Кредитные операции, играя важную роль в развитии и банков, и других организаций, определяют эффективность функционирования экономики страны в целом.

В ходе исследования были решены все поставленные задачи:

- Рассмотрены теоретические аспекты организации кредитования юридических лиц в коммерческом банке.
- Проведен анализ организации кредитования юридических лиц в коммерческом банке на примере ПАО ВТБ.
- Разработаны мероприятия совершенствования организации кредитования юридических лиц ПАО ВТБ.

В первом разделе исследования изучены теоретические аспекты организации кредитования в коммерческом банке, в частности организация кредитования юридических лиц, также был рассмотрен процесс кредитования корпоративных клиентов в отечественной и зарубежной практике и анализ рынка кредитования МСБ.

Основные виды кредитования юридических лиц в настоящее время это: овердрафт, кредитная линия, инвестиционный кредит, ипотечное кредитование, лизинг, факторинг.

Во втором разделе проведен анализ Банка ПАО ВТБ. Определены основные показатели его деятельности, проведена диагностика отдела кредитования и выявлены предпочтения корпоративных клиентов Банка ВТБ.

В ходе проведенного исследования и анализа работы отдела кредитования корпоративных клиентов ПАО ВТБ были сделаны следующие выводы:

1. ПАО ВТБ имеет наивысшую рейтинговую оценку;
2. Кредитный портфель в сегменте малого и среднего бизнеса за последний год значительно вырос, увеличившись на 10%, до 1481 млрд руб.;
3. Банк России утвердил Банк ВТБ в качестве системно значимой кредитной организации;
4. Доля кредитов заемщикам из сегмента Среднего и малого бизнеса в общем портфеле кредитов юридическим лицам выросла за 2019 год до 18 %;
5. кредитная деятельность Банк ВТБ (ПАО) несет эффективный характер, однако, наблюдаются неоднозначные изменения в области просроченной кредитной задолженности;
6. Банк стремится получить краткосрочную прибыль без удержания клиента.

В общем был сделан вывод, что кредитование юридических лиц коммерческим банком в настоящее время сопряжено с высокими кредитными рисками, связанными со спецификой различных предприятий и современной налоговой политикой, и экономической системой страны в целом.

В связи с этим в третьем разделе предложено направление совершенствования организации кредитования юридических лиц в ПАО ВТБ и оценена экономическая эффективность предложенных мероприятий.

Для развития организации кредитования юридических лиц в ПАО ВТБ рекомендуется: улучшить систему скоринга в процессе выдачи кредитного продукта юридическому лицу для снижения кредитного риска в дальнейшем, а именно риска невозврата кредитных средств банку.

Такая рекомендация позволит ПАО ВТБ предотвратить потери на сумму не менее 96,820 млн руб.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Абдрахманова, А.О. Организация кредитного процесса коммерческими банками юридических лиц. / А.О. Абдрахманова // Управление инвестициями и инновациями. – 2017. – № 2. – С. 5-8.

2 Агибалов, А.В. К вопросу об определении понятия "кредитование" / А.В. Агибалов, М.В. Горелкина // Финансовый вестник. – 2016. – № 4 (35). – С. 70-74.

3 Алексеенко, А.А. Проблемы кредитования предприятий коммерческими банками в России. / А.А. Алексеенко // Ростовский научный журнал. – 2017. – № 7. – С. 74-80.

4 Артамонова, А.С. Актуальные проблемы кредитования юридических лиц в Российской Федерации. / А.С. Артамонова, Ю.О. Симонова, А.Е. Школьник, Е.С. Тимофеева // Новая экономика и региональная наука. – 2017. – № 3 (9). – С. 26-28.

5 Атанов, Я.П. Проблемы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов коммерческими банками. / Я.П. Атанов // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. – 2017. – № 1. – С. 290-293.

6 Банковское дело. Современная система кредитования: учебное пособие / под ред. О.И. Лаврушина. – 3-е изд. – М.: КноРус, 2012. – 264 с.

7 Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник./ Г.Н. Белогривова, Л.П. Кроливецкая – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 652 с.

8 Барбарская, М.Н. Подходы к оценке кредитоспособности юридических лиц как потенциальных заемщиков банка. / М.Н. Барбарская, А.Р. Ревуцкая, К.Н. Индерова // Сибирская финансовая школа. – 2017. – № 4 (123). – С. 99-103.

9 Бочарова, О.Н. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего предпринимательства на современном этапе / О.Н. Бочарова,

С.А. Потокина, О.И. Ланина // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 4. – С.13-17.

10 Булешова, Н.Ю. Проблемы становления малого бизнеса в России / Н.Ю. Булешова //Актуальные проблемы науки: ИГУМО и ИТ как исследовательский центр. – 2014. – № 17. – С. 13-21.

11 Бувеч, С.Ю. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие / В.А. Бувеч – М.: Экономистъ, 2006. – 235 с.

12 Быковская, Е.В. Аудит финансовых результатов деятельности банка / Е.В. Быковская/ Аудитор. – 2006. – № 4. – С. 25-33.

13 Власов, М.И. Анализ кредитоспособности клиента коммерческого банка / М.И. Власов // Банковское дело. – 2014. – № 5. – С. 32.

14 Веденева, И.С. Кредитование юридических лиц, малого и среднего бизнеса. / И.С. Веденева // Прогрессивные технологии развития. – 2017. – № 11. – С. 27-29.

15 Горобец, О.А. Организация управления кредитным портфелем / О.А. Горобец // Научное пособие. – 2017. – № 3. – С. 73-78.

16 Девятаева, Н.В. Проблемы кредитования малого бизнеса в России / Н.В. Девятаева, И.В. Трифонова // Молодой ученый. – 2014. – № 6. – С. 47.

17 Долгова, С.А. Кредитная политика банка, как инструмент достижения его стратегических целей / С.А. Долгова // Управление общественными и экономическими системами. – 2016. – № 1. – С. 55-61.

18 Дрындина, А.В. Совершенствование механизма кредитования предприятий малого и среднего бизнеса в условиях кризиса / А.В. Дрындина // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 8. – С. 137-142.

19 Еваленко, М. Потенциал малого предпринимательства и экономика российских регионов / М. Еваленко // Российский экономический журнал. – 2013. – № 9. – С. 45-48.

20 Евтушенко, Е.В. Основные принципы и условия банковского кредитования. / Е.В. Евтушенко, Ю.А. Павлова, М.М. Гайфуллина // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2017. – № 2 (20). – С. 7-15.

21 Емелин, А.К. Предоставление и рефинансирование кредитов для малого бизнеса: текущее состояние, проблемы и пути их решения. Аналитический доклад / А.К. Емелин, О.Е. Иванов, М.О. Мамута. – М., 2013. – 182 с.

22 Зозулина, М.А. Виды кредитов для малого и среднего бизнеса. / М.А. Зозулина // Вестник современной науки. – 2016. – № 5-1 (17). – С. 55- 58.

23 Иноземцева Ю.С. Анализ финансовых результатов от операций с корпоративными клиентами коммерческого банка / Ю.С. Иноземцева // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 6. – С. 63-75.

24 Кредитные продукты для малого бизнеса от банка ПАО «ВТБ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.vtb.ru/malyj-biznes/kredity-i-garantii/>

25 Кртян, А.С. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса / А.С. Кртян // Молодой ученый. – 2014. – № 2. – С. 32-34.

26 Кустов, В.А. О современных особенностях кредитного риска и его месте в системе банковских рисков РФ. / В.А. Кустов // Финансовая жизнь. – 2017. – № 1. – С. 26-31.

27 Мартынова, Н.Н. Факторы, противодействующие эффективному развитию института малого предпринимательства в современной российской экономике / Н.Н. Мартынова // Экономические науки. – 2014. – № 2. – С. 71-73.

28 Махлин, Е.И. Совершенствование системы кредитования малого бизнеса / Е.И. Махлин // Российское предпринимательство. – 2013. – № 10. – С. 7-8.

29 Михеев, О.Л. Государственная поддержка малого бизнеса / О.Л. Михеев // Страховое дело. – 2013. – № 5. – С. 47-48.

30 Публичное акционерное общество «ВТБ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vtb.ru/>

31 Севрук, В.Т. Анализ кредитоспособности субъектов предпринимательства / В.Т. Севрук // Деньги и кредит. – 2013. – № 3. – С. 47.

32 Сивенок, А.И. Перспективы развития малого бизнеса в России / А.И. Сивенок // Молодой ученый. – 2013. – №7. – С. 293.

33 Центральный Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

34 Шпынова, А.И. Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт / А.И. Шпынова. – М.: ПОЛПРЕД Справочники, 2013. – 286 с.

35 Свиридов, О.Ю. Деньги, кредит, банки / О.Ю. Свиридов. – М.: Издательский центр "МарТ", ИКЦ "МарТ", 2017. – 480 с.

36 Стоянова, Р.А. Факторы и тенденции развития рынка кредитования юридических лиц в России. / Р.А. Стоянова // Экономические системы. – 2017. – Т. 10. – № 1 (36). – С. 70-72.

37 Шеломенцев, А.А. Кредитный риск коммерческого банка и пути его минимизации. / А.А. Шеломенцев // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. – 2017. – № 1-1 (123). – С. 314-316.

38 Щегорцов, В.А. Деньги, кредит, банки / В.А. Щегорцов, В.А. Таран. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 416 с.