

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.  
\_\_\_\_\_ И.А. Баев  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Управление кредитованием субъектов малого бизнеса на примере банка  
ПАО «ВТБ»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01.2018.108.ВКР

Руководитель работы,  
к.э.н., доцент кафедры  
\_\_\_\_\_ Ю.В. Бутрина  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Автор работы,  
студент группы ВШЭУ–445  
\_\_\_\_\_ М.Н. Птащенко  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Нормоконтролер,  
ст. преподаватель кафедры  
\_\_\_\_\_ И.А. Бочкарева  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Птащенко М.Н. Управление кредитованием субъектов малого бизнеса на примере ПАО «ВТБ». – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ – 445, 87 с., 9 ил., 17 табл., библиограф. список – 39 наим., 4 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки кредитования малого бизнеса ПАО «ВТБ» и разработки мер по его совершенствованию.

В работе рассмотрены теоретические аспекты кредитования малого бизнеса, проведен финансовый анализ ПАО «ВТБ». В завершение предложены соответствующие рекомендации по повышению эффективности кредитования малого бизнеса совместно с расчетом экономического эффекта от их исполнения.

## ANNOTATION

Ptashchenko M.N. Management of crediting of small businesses on the example of PJSC «VTB».- Chelyabinsk: SUSU, HSEM – 445, 87 pages, 9 drawings, 17 tables, bibliography – 39 names, 4 applications.

The final qualification work was carried out with the aim of assessing the crediting of small business of PJSC «VTB» and developing measures for its improvement.

In work theoretical aspects of crediting of small business are considered, the financial analysis of PJSC «VTB» is carried out. In conclusion, the relevant recommendations on improving the efficiency of small business lending in conjunction with the calculation of the economic effect of their implementation.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	
1.1 Понятие, сущность и нормативно-правовая база кредитования малого бизнеса.....	11
1.2 Особенности кредитования малого бизнеса.....	16
1.3 Методика анализа и оценки эффективности кредитования малого бизнеса.....	29
2 АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ БАНКА ПАО «ВТБ»	
2.1 Описание банка «ВТБ», его экономическая характеристика.....	40
2.2 Финансовый анализ банка «ВТБ».....	48
2.3 Анализ кредитования малого бизнеса.....	62
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	
3.1 Рекомендации по повышению эффективности кредитования малого бизнеса.....	68
3.2 Оценка эффективности рекомендаций .....	69
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	72
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	75
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Консолидированный отчет о финансовом положении ПАО «ВТБ» за 2015–2017гг.....	79
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Консолидированный отчет о совокупном доходе ПАО ВТБ за 2015–2017гг.....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ В. ....	83
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. ....	86

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования в том, что с экономической точки зрения малый бизнес имеет большое количество преимуществ в сравнении с крупным бизнесом. Малое предпринимательство обеспечивает занятость населения, порождает здоровую конкуренцию, оживляет инвестиционную деятельность, поскольку перелив ресурсов в сферу малой экономики влечет за собой кардинальные перемены во всей структуре хозяйственного оборота.

Но у малого бизнеса есть и некоторые недостатки. Так, небольшой капитал предприятия не дает возможность развивать производство, а также ограничивает возможность привлечения дополнительных ресурсов. Это может привести к финансовой неустойчивости малых предприятий, их банкротству и разорению.

Вследствие этого, для успешного развития малого предпринимательства требуется разработка государственной и финансовой поддержки в масштабе всей страны и на региональном уровне, в частности, развития кредитования, в качестве серьезного шага к экономическому и социальному процветанию общества.

Нынешняя ситуация на рынке кредитования в корне отличается от той, которая была 8-10 лет тому назад. В 2015 году темпы роста кредитования субъектов малого бизнеса перегнали и корпоративное, и розничное кредитование. На рынке банковских услуг, предлагаемых предприятиям малого бизнеса, в частности, кредитования, спрос существенно превышает предложение. Однако, далеко не все предприниматели, желающие получить финансовую поддержку в виде банковского кредита, могут это сделать. Банки предъявляют достаточно высокие требования к потенциальным заемщикам. Так, предприятие, только недавно начавшее свою финансово-хозяйственную деятельность, не имеет возможности получить кредитные средства, а говорить о кредитовании «старт-ап» вообще не приходится – получить согласие на финансирование еще не существующего бизнеса практически невозможно. Также у банков имеются обязательные требования к залоговому обеспечению кредита, что является одним из самых главных препятствий на пути развития кредитования малого бизнеса в

России в настоящее время. Как правило, предприятия, относящиеся к данному сегменту, имеют относительно скромный капитал, который банки не устраивает. С другой стороны, кредитование малого бизнеса считается одним из самых рискованных: доля легализации и прозрачности ведения деятельности у малых предприятий минимальна. По статистике в среднем 80% малых предприятий разоряется в первые 5-6 лет своей работы.

Как видим, и у потенциальных заемщиков, и у кредитующих организаций есть серьезные проблемы, возникающие при рассмотрении вопроса о финансировании. Однако, перспективы и тенденции развития кредитования субъектов малого бизнеса весьма положительные. На фоне нарастающей конкуренции, банковские продукты становятся все более доступными широкому кругу предпринимателей. Условия кредитования постепенно улучшаются: лимиты и сроки кредитов растут, пакет требуемых документов для рассмотрения кредитной заявки сокращается, требования к залоговому обеспечению становятся более гибкими. В свою очередь, среди малых предприятий наблюдается тенденция работать более открыто. Этому способствует и поддержка, оказывать которую старается государство.

Таким образом, актуальность темы данной работы не вызывает сомнений.

Целью дипломной работы является: на основе исследования текущего состояния кредитования малого бизнеса повысить эффективность управления кредитования субъектов малого бизнеса на примере банка ПАО «ВТБ».

В соответствии с поставленной целью в работе решаются следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты кредитования малого бизнеса;
- провести анализ кредитования малого бизнеса;
- разработать рекомендации по улучшению эффективности кредитования малого бизнеса

Информационная база, положенная в основу работы, включает нормативные акты, методические материалы, учебники, а также материалы периодических изданий, научно-практических конференций и всемирной сети Интернет.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

Практическая значимость работы заключается в обобщении специфических данных о развитии малого предпринимательства в России, систематизации основных проблем сегментов этого бизнеса.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

## 1.1 Понятие, сущность и нормативно-правовая база кредитования малого бизнеса

Федеральный закон от 24.07.2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» составляет основу правового статуса малого и среднего бизнеса в нашей стране.

Данный закон вступил в законную силу с 1 января 2008 года. В это же время Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14.06.1995 года утрачивает свою юридическую силу. ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» дает понятия субъекта малого и среднего бизнеса в нашей стране, определяет виды и формы поддержки таким субъектам, регулирует отношения между физическими, юридическими лицами, органами местного самоуправления в сфере развития указанных субъектов, органами государственной власти субъектов РФ.

Понятия и отношения закреплены в статье 1 указанного Закона. В ст. 2 рассматриваемого Закона прописано, что регулирование развития малого и среднего бизнеса в нашей стране на законодательном уровне осуществляется также иными федеральными законами, другими нормативно-правовыми актами, принимаемыми на их основе, законодательством и нормотворчеством субъектов нашей страны, а также нормативными актами органов местного самоуправления. В совокупности они в полной мере раскрывают правовой статус субъектов малого и среднего предпринимательства в нашей стране.

Индивидуальные предприниматели и юридические лица (хозяйствующие субъекты) являются субъектами малого и среднего бизнеса в нашей стране. В соответствии с ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» они относятся к средним предприятиям, малым предприятиям и микропредприятиям. Также к субъектам малого и среднего бизнеса относятся потребительские кооперативы и коммерческие предприятия, которые в



обязательном порядке вносятся в ЕГРЮЛ (единый государственный реестр юридических лиц), а также к ним относятся физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, т. е. ИП, внесенные в ЕГРИП (единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей), а также к ним относятся крестьянские фермерские хозяйства.

Все эти субъекты малого и среднего предпринимательства должны соответствовать обязательным условиям. Условия эти следующие:

Во-первых, для юридических лиц – общая доля участия государства, субъектов Российской Федерации, местных образований, иностранных юридических объединений, иностранных физических лиц, общественных и религиозных организаций (общностей), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не может быть больше двадцати пяти процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не может быть больше двадцати пяти процентов [6, с. 271];

Во-вторых, за прошедший календарный год средняя численность персонала предприятия не может быть больше допустимых показателей средней численности персонала для каждой структуры субъектов малого и среднего бизнеса:

а) для предприятий среднего размера численность персонала варьируется в рамках от ста одного человека до двухсот пятидесяти человек;

б) для предприятий малого бизнеса численность персонала должна составлять до ста человек включительно;

в) для микропредприятия (как одной из форм предприятия малого бизнеса) численность персонала не должна превышать пятнадцати человек.

Для включения в группу МСБ существуют ограничения по выручке — 120 млн, 800 млн. и 2 млрд. руб. для микро-, малых и средних предприятий

соответственно. Главная причина восходящего тренда на рынке кредитования малого и среднего бизнеса — снижение процентных ставок по кредитам для этой категории предприятий;

В-третьих, за предшествующий отчетный год балансовая стоимость активов или выручка от реализации товаров и услуг без учета НДС не может быть больше пороговых показателей, обозначенных для каждого субъекта малого и среднего бизнеса в отдельности Правительством нашей страны. Государство, правительства областей, краев, автономных республик, городов федерального значения, республик, а также муниципальные образования всячески поддерживают предприятия малого и среднего бизнеса. Данная поддержка выражается в деятельности органов государственной власти нашей страны, органов государственной власти областей, краев, автономных республик, городов федерального значения, республик, органов местного самоуправления, направленной на реализацию мероприятий, предусмотренных целевыми федеральными, региональными, муниципальными программами развития субъектов малого и среднего бизнеса в нашей стране.

Также в соответствии со ст. 14 ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» необходимо уточнить, что государственная, региональная и муниципальная поддержка не может осуществляться в отношении субъектов малого и среднего бизнеса при следующих условиях:

- если такие предприятия являются кредитными организациями, ломбардами, негосударственными пенсионными фондами, страховыми организациями, участниками рынка ценных бумаг, инвестиционными фондами;
- если такие предприятия заключили соглашение о разделе продукции;
- если предприятия ведут свою деятельность в сфере игорного бизнеса;
- если они являются нерезидентами РФ в порядке, установленном законодательством нашей страны, исключение могут составлять случаи, когда

такое право установлено международными договорами, подписанными Российской Федерацией.

Поддержка субъектов малого и среднего бизнеса выражается в финансовой, информационной, имущественной помощи, консультационной поддержке, а также поддержки в виде подготовки, переподготовки, повышения квалификации кадров [5, с. 18].

Также поддержка предприятий малого и среднего бизнеса осуществляется в таких случаях. Если они ведут предпринимательскую деятельность в сфере развития инновационных технологий, развивающих сельскохозяйственную отрасль в нашей стране, если они осуществляют внешнеэкономическую деятельность, занимаются ремесленничеством или промышленным производством. Ст. 16 ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» говорит о том, что в программах развития малого и среднего бизнеса (предпринимательства) обозначены моменты, характеризующие порядок и условия предоставления такой поддержки.

Субъекты малого и среднего предпринимательства в случае, если они становятся объектами поддержки со стороны органов исполнительной власти РФ, органов исполнительной власти регионов, органов муниципалитетов, обязательно включаются в реестры субъектов малого и среднего предпринимательства. Другими словами, государство ведет отчетность в отношении данных категорий субъектов малого и среднего бизнеса.

На основании законодательства Российской Федерации субъектам малого и среднего предпринимательства может осуществляться поддержка в виде финансирования с привлечением бюджетов различных уровней. В статье 17 рассматриваемого в данной статье закона такая поддержка может осуществляться в виде предоставления различных субсидий, гарантий по обязательствам субъектов малого и среднего бизнеса на государственном и муниципальном уровне, бюджетных инвестиций. Органами государственной власти и муниципалитетом также может предоставляться имущественная поддержка.

Осуществляется она в виде передачи во временное пользование или владение земельных участков, зданий, сооружений, строений, нежилых зданий, машин, различного оборудования, инвентаря. Передаваться данное имущество может как на возмездной, так и на безвозмездной основе, возможно также предоставление льготных условий.

В ст. 18 ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» говорится о том, что переданное во временное пользование и владение такое имущество может использоваться только в соответствии с целевым назначением.

Органами государственной власти и муниципалитетом предоставляется также информационная поддержка субъектов малого и среднего бизнеса. Создаются региональные, муниципальные и федеральные информационные структуры и телекоммуникационные системы, которые обеспечиваются и функционируют за счет органов власти на различных уровнях для поддержки субъектом малого и среднего предпринимательства. Такие информационные технологии необходимы для того, чтобы субъекты бизнеса были обеспечены различного рода информацией, такой как правовой, экономической, статистической, маркетинговой, технологической, производственной и т. д.

Органы исполнительной власти на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, которые наделены полномочиями поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в России, размещают в сети Интернет на своих официальных сайтах информацию, необходимую для поддержки и развития бизнеса. Данные положения отмечены в ст. 19 ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Следующим видом поддержки является консультационная, которая также осуществляется органами государственной власти и муниципалитетом. Для выполнения данной функции формируются организации, оказывающие консультационную поддержку субъектам малого и среднего бизнеса, а также в полной мере обеспечивается их деятельность. Если субъекты малого и среднего предпринимательства получают

от таких организаций консультационные услуги и подтверждаю это документально, то органы власти компенсируют им такие затраты [7, с. 12].

## 1.2 Особенности кредитования малого бизнеса

Банк ВТБ (далее по тексту «ВТБ», либо «Банк») - один из крупнейших участников российского рынка банковских услуг. Входит в международную финансовую группу ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

ВТБ начал свою программу кредитования малого бизнеса в Московском регионе в декабре 2006 года. Открытие данного направления было связано с устойчивым ростом такого целевого клиентского сегмента как малый бизнес и повышенным спросом на услуги кредитования со стороны предприятий, относящихся к этому сегменту.

Продукт, разработанный ВТБ в рамках программы по кредитованию малого бизнеса, получил название «Бизнес-Развитие».

Согласно требованиям по продукту, заемщиком (клиентом) может являться юридическое лицо (общество с ограниченной ответственностью, открытое акционерное общество, закрытое акционерное общество) или индивидуальный предприниматель, осуществляющий коммерческую деятельность. Клиент должен быть зарегистрирован на территории Московского региона или другого региона при условии присутствия там Банка. Учредителями (фактическими владельцами бизнеса) предприятия могут быть как физические, так и юридические лица. Применительно к учредителям – физическим лицам предъявляются следующие требования: наличие хотя бы одного учредителя с постоянной регистрацией не менее 6 месяцев и жилья на территории Московского региона, возраст от 18 до 60 (включительно) лет. Отсутствие отрицательной кредитной истории и судимости обязательно, как и для юридических, так и для физических лиц.

На момент рассмотрения кредитной заявки срок фактического существования бизнеса клиента не должен быть меньше 6 месяцев, а если предприятие

занимается таким видом деятельности как торговля, то не менее 3-х месяцев. Допускается кредитование вновь зарегистрированного юридического лица (индивидуального предпринимателя), на которое фактически была переведена деятельность, осуществляемая ранее другим юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, но при наличии отчетности не менее чем на одну отчетную дату по вновь зарегистрированному юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю. В качестве подтверждения перевода деятельности могут выступать следующие пункты.

1. Совпадение крупнейших учредителей, в совокупности владеющих не менее 50% долей (акций) в каждом из юридических лиц.

2. Снижение оборотов по расчётным счетам прежнего юридического лица или индивидуального предпринимателя при одновременном сопоставимом увеличении оборотов по расчётным счетам вновь зарегистрированного юридического лица или индивидуального предпринимателя и при совпадении наименований большинства контрагентов и большинства назначений платежей (по сумме платежей).

3. Ведение вновь зарегистрированным юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем бизнеса в тех же помещениях, где ведёт или вело бизнес прежнее юридическое лицо или прежний индивидуальный предприниматель, что подтверждается сопоставлением договоров аренды или переходом права собственности;

4. Иные факты, подтверждающие перевод бизнеса с одного юридического лица или индивидуального предпринимателя на другое юридическое лицо или индивидуального предпринимателя.

Не все отрасли являются кредитуемыми Банком. Как уже было сказано выше, основными заемщиками являются юридические лица, занимающиеся в основном таким видом деятельности как торговля и услуги. Подробный перечень отраслей, к которым не должен относиться бизнес заемщика в Приложении.

Потенциальным заемщикам Банк предлагает кредит от 30 000 до 8 000 000 рублей: Кредиты в размере от 30 000 до 900 000 рублей относятся к микрокредитам, от 900 001 до 8 000 000 – к смоллкредитам.

Определение суммы кредита (лимита выдачи) производится на основании оценки клиента с учетом особенностей предоставления кредита, изложенных в Таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Параметры, определяющие размер кредита.

ВИД КРЕДИТА	№	НАИМЕНОВАНИЕ ПАРАМЕТРА	ПАРАМЕТРЫ ОГРАНИЧЕНИЯ
МИКРОКРЕДИТ	1	Предоставление кредита без оформления имущественного обеспечения	Сумма кредита (лимит кредитной линии) не превышает 50 % размера среднемесячной нераспределенной прибыли клиента за анализируемый период умноженного на срок кредитования (количество месяцев)
		Предоставление кредита с оформлением залога:	
		При графике погашения основного долга по кредиту равными долями	Сумма кредита (лимит кредитной линии) не превышает 75% размера среднемесячной нераспределенной прибыли клиента за анализируемый период умноженного на срок кредитования (количество месяцев)
		При индивидуальном графике погашения основного долга по кредиту (кредитной линии) или при предоставлении кредита в форме возобновляемой кредитной линии	Сумма кредита (лимит кредитной линии) с учетом остатка действующих обязательств клиента перед банком/банками не превышает четырехкратный размер среднемесячной выручки клиента не менее, чем за последние 6 месяцев

Окончание таблицы 1.1

	2	Доля собственного капитала в валюте баланса после выдачи кредита	не менее 50% в валюте баланса клиента
СМОЛКРЕДИТ	1	Предоставление кредита с графиком погашения основного долга по кредиту равными долями	Сумма кредита (лимит кредитной линии) не превышает 90% размера среднемесячной нераспределенной прибыли клиента за анализируемый период умноженного на срок кредитования (количество месяцев)
		Предоставление кредита с индивидуальным графиком погашения основного долга по кредиту или при предоставлении кредита в форме возобновляемой кредитной линии	Сумма кредита (лимит кредитной линии) с учетом остатка действующих обязательств клиента перед Банком/банками не превышает четырехкратный размер среднемесячной выручки клиента не менее, чем за последние 6 месяцев
	2	Доля собственного капитала в валюте баланса после выдачи кредита	не менее 30% в валюте баланса клиента

Банк ВТБ предоставляет кредиты на такие цели как финансирование оборотного капитала или инвестиционных целей.

Минимальный срок кредитования – 3 месяца. Максимальный срок кредитования определяется в зависимости от целей кредита:

При финансировании оборотного капитала:

- 18 месяцев;
- 36 месяцев, в одном из следующих случаев:
- при предоставлении продукта в форме невозобновляемой кредитной линии с максимальным сроком отсрочки погашения основного долга, равному периоду



выборки лимита выдачи, и последующим графиком погашения основного долга равными долями;

– при предоставлении продукта в форме единовременного кредита с графиком погашения основного долга равными долями.

При финансировании инвестиционных целей:

– 36 месяцев  
– 60 месяцев при условии наличия у клиента положительной кредитной истории.

Кредитная история клиента оценивается как положительная в случае отсутствия у него отрицательной кредитной истории и соответствия кредитной истории одному из следующих параметров:

1. Если в течение 12 месяцев до момента рассмотрения кредитной заявки в Банке у клиента имелись:

– погашенные полностью обязательства по кредитному договору, заключенному с Банком/банками/или погашенные полностью обязательства по договору финансовой аренды (лизинга), заключенному с ОАО «ВТБ-Лизинг»;

2. Если в течение 12 месяцев до момента рассмотрения кредитной заявки в Банке у клиента – физического лица, зарегистрированного в установленном порядке в качестве индивидуального предпринимателя, имеются погашенные полностью обязательства по кредитному договору, заключенному между физическим лицом и Банком/банками.

Также существует ограничение максимального срока кредитования в зависимости от срока фактического существования бизнеса клиента. Данное ограничение рассчитывается по формуле:

$$\text{МСК} = \text{СБК} \times 2,$$

где,

МСК – максимальный срок кредитования,

СБК – срок существования бизнеса клиента.

Как правило, погашения по кредиту осуществляются равными долями. В случае необходимости составляется индивидуальный график погашения, учитывающий особенности бизнеса конкретного заемщика. Например, существует возможность получения отсрочки погашения основного долга от 3-х до 6 месяцев. Данное предложение обычно интересно тем заемщикам, деятельность которых подвержена существенным сезонным колебаниям.

Однако, отсрочка не предоставляется:

– при сроке кредитования до 6 месяцев и/или при предоставлении кредита без имущественного обеспечения или предоставляется на срок:

– 3 месяца, при сроке кредитования от 7 до 12 месяцев;

– 6 месяцев, при сроке кредитования от 12 до 36 месяцев;

– 12 месяцев, при сроке кредитования от 36 до 60 месяцев;

Заемщик имеет право досрочно погасить кредит без каких-либо штрафных санкций со стороны Банка.

В качестве обеспечения по продукту оформляется залог. Оформление имущества в качестве залога по кредитной сделке является обязательным условием при предоставлении продукта клиенту, за исключением случаев, когда кредитная сделка одновременно соответствует следующим требованиям:

– сумма кредита в совокупности с действующими обязательствами клиента перед Банком не более 900 000 рублей

– кредитная история клиента признана как положительная.

В залог оформляется имущество, принадлежащее юридическим лицам и/или индивидуальным предпринимателям и/или физическим лицам.

В качестве обеспечения кредита Банк рассматривает залог следующего имущества:

– автотранспорт – легковые, грузовые автомобили;

– самоходные машины;

– товар – сырье, готовая продукция, в обороте;

– жилая недвижимость – квартиры, жилые дома, коттеджи;

– коммерческая недвижимость – здания и помещения следующего назначения: офисного, торгового, сферы услуг, производственного, складского, гаражи;

– объекты незавершенного коммерческого строительства, на которые оформлено право собственности (имеется Свидетельство о регистрации права собственности);

– земельные участки с завершенными постройками, на которые оформлено право собственности (имеется Свидетельство о регистрации права собственности)

– торговое, складское, производственное оборудование;

– ценные бумаги – долговые обязательства Банка;

– личное имущество – аудио, видео, оргтехника, бытовая техника, мебель.

При рассмотрении вопроса о принятии какого-либо имущества или нескольких видов имущества в залог, должна быть обеспечена оптимальная структура залогового обеспечения, несущая на себе минимальные риски для Банка. На данный момент оптимальной является следующая структура:

– не менее 30 % от суммы кредита должно быть обеспечено «твердым» залогом

– оставшиеся 70 % – товаром в обороте.

«Твердым» залогом считается такое имущество, как недвижимость, основные средства, оборудование, автотранспорт, а также векселя Банка.

Рыночная (справедливая) стоимость предмета залога с учетом залоговых дисконтов, утвержденных в Банке, должна быть достаточна для компенсации всей суммы предоставленного кредита, а также всех плат, подлежащих уплате Банку по кредитному договору, причитающихся к выплате в течение ближайших после выдачи 12 месяцев.

Предмет залога характеризуется высокой, средней или низкой степенью ликвидности. Срок возможной реализации имущества, принимаемого в залог, не должен превышать 180 дней.

Страхование залогового имущества не является обязательным в рамках требований по продукту, за исключением кредитных сделок, по которым предметом залога выступает объект(-ы) недвижимости.

При принятии решения об обязательном страховании залогового имущества страхование имущества осуществляется в пользу ВТБ на сумму не менее 100% от рыночной (справедливой) стоимости заложенного имущества с учетом залогового дисконта по кредитной сделке на срок, превышающий срок предоставления кредитного продукта на 1 месяц. Допускается страхование заложенного имущества на меньший срок при условии представления в Банк документов по пролонгации договора страхования не позднее, чем за 1 месяц до окончания срока действия договора страхования с включением соответствующего обязательства заемщика (залогодателя) в кредитный договор (договор залога). Договора страхования заключается в случае наличия имущества. Вместе с тем, обязательным условием предоставления кредита является наличие поручительства третьего лица.

Поручительство юридического лица, индивидуального предпринимателя или физического лица, которое обязывается перед Банком, солидарно с заемщиком, отвечать за исполнение заемщиком обязательств по кредитному договору в соответствии с договором поручительства, заключенным с Банком.

Обязательное поручительство всех следующих лиц представлено в Таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Перечень лиц, поручительство которых обязательно.

Наименование	Объем ответственности поручителя
физических лиц – учредителей (акционеров) клиента, в совокупности являющихся владельцами контрольного пакета	В полном объеме
физических лиц – фактических собственников, контролирующих (прямо или косвенно) бизнес клиента;	

## Окончание таблицы 1.2

юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, входящих в группу компаний клиента, являющихся собственниками основной доли активов бизнеса клиента или осуществляющих основную финансово-хозяйственную деятельность;	
юридических лиц и индивидуальных предпринимателей/физических лиц, не входящих в группу компаний клиента, и выступающих залогодателем по кредитной сделке	Не ниже рыночной (справедливой) стоимости предмета залога с учетом залогового дисконта

В случае если клиент – индивидуальный предприниматель или поручитель (залогодатель) – индивидуальный предприниматель (физическое лицо) состоит в браке, то рекомендуется оформить один из нижеперечисленных документов, указанных в порядке убывания приоритетности:

- 1) нотариально заверенное согласие супруга (супруги) на заключение кредитного договора (договора залога, договора поручительства) с Банком;
- 2) договор солидарного поручительства супруга (супруги) по обеспечению обязательств клиента перед Банком;
- 3) согласие супруга (супруги) на заключение кредитного договора (договора залога, договора поручительства) с Банком путем оформления визы непосредственно на заключаемых договорах.

Если у потенциального заемщика Банка не хватает собственного обеспечения для получения необходимой суммы кредита, то в качестве обеспечения исполнения клиентом обязательств по кредитному договору, Банком может быть принято поручительство Фонда Содействия Кредитованию Малого Бизнеса г. Москвы (далее «Фонд»). Договор поручительства оформляется в субсидиарной форме ответственности, в объеме не более 50% от суммы кредита, с учетом процентов за пользование кредитом. Фактически это означает, что клиенту достаточно предоставить залог на сумму, равную половине размера кредита и

всех плат, подлежащих уплате Банку, сохраняя при этом оптимальную структуру: не менее 30% – «твердый» залог, не более 70% – товар в обороте. Такая возможность появилась благодаря заключенному между ВТБ и Фондом в 2007 году договором, предоставляющим право Банку участвовать, таким образом, в программе поддержки субъектов малого бизнеса г. Москвы и Московской области. Надо сказать, что уже довольно большая часть заемщиков воспользовалась такой возможностью.

ВТБ имеет одну из самых обширных сетей розничных продаж среди других банков. В г. Москве. Банк представлен тридцатью Дополнительными офисами (отделениями), которые охватывают абсолютно все округа города.

Привлечение клиентов в Банк осуществляется сотрудниками Отдела розничных продаж и финансовыми консультантами.

Основными способами привлечения потенциальных заемщиков являются:

- самостоятельное обращение заемщика в Банк;
- рекламные акции Банка (реклама в СМИ, наружная реклама);
- телефонный обзвон клиентов Банка, состоящих в ВТБ на расчетно-кассовом обслуживании;
- проведение встреч, презентаций, семинаров для клиентов Банка, в т.ч. потенциальных клиентов.

В целях удовлетворения потребностей клиента и сокращения издержек по рассмотрению кредитных заявок сотрудник Отдела розничных продаж осуществляет следующие мероприятия:

- разъясняет клиенту условия предоставления кредитного продукта, требований по залоговому обеспечению и т.п.;
- определяет принадлежность клиента к целевому сегменту «малый бизнес»;
- исключает клиентов, не соответствующих базовым требованиям и базовым условиям продукта «Бизнес-Развитие»;
- определяет вид кредита, возможного к предоставлению клиенту;
- предварительно структурирует кредитную сделку.

В случае соответствия клиента требованиям по продукту, клиент заполняет установленную по форме Банка, анкету-заявку, в которой отражается основная информация о потенциальном заемщике и его учредителе (учредителях), а также контактные данные. Вместе с этим, клиент получает перечень документов, который необходимо будет предоставить в Банк для рассмотрения кредитной заявки. (Подробный перечень документов в Приложении).

Далее заполненная анкета-заявка передается на рассмотрение в Кредитную службу непосредственно кредитному инспектору. В день получения пакета документов кредитный инспектор проверяет комплектность и правильность оформления представленных документов, а также формирует запрос в Службу безопасности Банка.

Кредитным инспектором производится оценка кредитных и правовых рисков в соответствии с требованиями продукта.

Кредитная служба вправе отказать клиенту в предоставлении кредита без вынесения кредитной заявки на утверждение Коллегиальным органом (Специальным Кредитным Комитетом) по следующим основаниям:

- несоответствие клиента базовым требованиям и условиям кредитования;
- результат оценки кредитных рисков свидетельствует о невозможности своевременного погашения кредита;

Сотрудник кредитной службы немедленно извещает клиента об отказе в предоставлении кредита и по его просьбе возвращает документы, предоставленные в Банк. При выявлении Службой безопасности Банка негативной информации на заемщика или его учредителей, кредитной службой принимается решение о целесообразности продолжения работы с клиентом. Кредитный инспектор вправе не сообщать клиенту причину отказа.

Кредитный инспектор самостоятельно проводит переговоры с клиентом с целью более подробно выяснить структуру бизнеса, его собственников, сферы деятельности предприятия, приоритетных направлений его развития, взаимоотношений с поставщиками и покупателями, существенных условий

хозяйственных договоров и другим вопросам в соответствии с требованиями продукта.

В процессе рассмотрения кредитной заявки предусмотрен обязательный выезд кредитного инспектора к клиенту на место ведения бизнеса. Выезд осуществляется с целью анализа финансово-хозяйственной деятельности и осмотра залогового обеспечения.

На основании представленных документов и результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности заемщика кредитный инспектор готовит финансовое и залоговое заключения, а также заключение о правоспособности, как по микрокредиту так и по смоллкредиту по типовой форме Банка. Оценка рыночной (справедливой) и залоговой стоимости имущества производится самостоятельно кредитным инспектором.

Решение о предоставлении кредита принимается Коллегиальным органом – Специальным Кредитным Комитетом (далее «СКК») Банка. На заседании члены Кредитного Комитета вправе изменить или внести дополнения в ранее обговоренные с клиентом условия кредита.

В случае принятия положительного решения СКК в предоставлении кредита кредитный сотрудник сообщает о нем клиенту с указанием утвержденных параметров кредита. После этого кредитным инспектором подготавливаются необходимые договоры для выдачи кредита.

Кредитные средства зачисляются только на расчетный счет, открытый в ВТБ. Предоставление денежных средств производится при условии обязательного представления клиентом контрактов по целевому использованию кредита за исключением следующих частных случаев:

- если кредит (транш) полностью или частично направляется на оплату текущих расходов клиента, которые осуществляются без контрактов (например: выплата заработной платы, уплата налоговых платежей и т.п.);
- при предоставлении кредита (транша) путем выдачи со счета клиента наличных денежных средств.



До выдачи кредита кредитный инспектор должен проанализировать представленные клиентом контракты по целевому использованию денежных средств на предмет, что сделка относится к основной хозяйственной деятельности клиента или соответствует инвестиционным целям клиента.

Итак, выше описан порядок работы Банка по рассмотрению кредитной заявки. Касательно сроков рассмотрения Банком установлены следующие нормативы:

Таблица 1.3 – Сроки рассмотрения кредитной заявки, установленные в ВТБ

№ п/п	Наименование этапа кредитного процесса	Наименование подразделения Банка	Количество рабочих дней	
			Минимальное	Максимальное
1	Предварительный (без учета времени на сбор документов)	Отдел розничных продаж / Кредитная служба	0	1
2.1	Рассмотрение	Кредитная служба	1	5
2.2		Служба безопасности	2	4
2.3		Залоговая служба	1 (при условии выполнения функций Кредитной службой)	5
2.4		Юридическая служба	1 (при условии выполнения функций Кредитной службой)	4
4	Принятие решения	Коллегиальный орган	1	2
5	Оформление, выдача	Кредитная служба	1	2
Итого			5	9

К сожалению, на практике, не всегда удается уложиться в поставленные сроки. Как правило, это зависит от различных факторов, в большей степени являющимися субъективными.

В дальнейшем на протяжении всего срока кредитования Банком осуществляется финансовый мониторинг и мониторинг залога. Не реже одного раза в квартал кредитным инспектором осуществляется выезд на место ведения бизнеса заемщиков с целью провести оценку произошедших изменений в бизнесе

и их анализа на предмет возникновения признаков проблемности. Мониторинг за финансовым состоянием заемщика подразумевает также предоставление клиентом бухгалтерской и управленческой отчетности.

Периодичность проверки наличия и сохранности предмета залога зависит от вида предмета залога и проводится в соответствии со сроками, обозначенными в Таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Периодичность проверок залогового имущества

Вид залогового имущества	Периодичность проверок
Товары в обороте (товарно-материальные запасы)	Не реже 1 раз в месяц
Оборудование (в том числе оргтехника, мебель)	Не реже 1 раза в квартал
Движимое имущество (автотранспорт, самоходные машины)	Не реже 1 раза в квартал
Жилая / коммерческая недвижимость	Не реже 1 раза в 6 месяцев

Мониторинг состояния залогового обеспечения по кредиту является одной из ключевых мер контроля его сохранности. Выезд к клиенту с целью осмотра залога значительно снижает залоговые риски Банка и оказывает дисциплинирующее влияние на заемщика.

По результатам выезда и проверке предмета залога кредитный инспектор и заемщик подписывают акт о проведении мониторинга.

### 1.3 Методика анализа и оценки эффективности кредитования малого бизнеса

Для развития собственного бизнеса, предприниматели часто прибегают к услугам банковских учреждений. Банки в свою очередь, в конкурентной борьбе за потенциального клиента предлагают различные программы, сроки, процентные ставки и условия для кредитования. Но стоит отметить, что если при оформлении кредита физическому лицу, сама процедура проходит довольно за короткий промежуток времени, то в случае с кредитованием малого бизнеса, банку понадобится значительно большее время для изучения и рассмотрения заявки.

Предприниматель выбирает банк исходя из особенностей своего предприятия, следуя целям и задачам, которые перед ним стоят. Перед тем, как приступить к

оформлению кредита, рекомендуется проконсультироваться с опытным специалистом, который подскажет, какой вид кредитования выгоднее выбрать, что необходимо собрать в пакет документов для представления банку, где процентные ставки ниже, а где условия проще. Только после того, как предприниматель проанализирует всю информацию, можно приступать к кредитованию своего бизнеса.

Учитывая то, что процентная ставка практически в каждом банке одного размера, то основным критерием выбора банка должны являться сроки кредитования. Так, например если малый бизнес только начинает набирать обороты в сфере предпринимательства, то для увеличения своей эффективности, бизнесмен берёт в банке довольно внушительный заём и если сроки погашения будут короткими, соответственно с выплатами может возникнуть проблема, т.к. предприятие не успело заработать высокую прибыль и только ещё начинает свой путь. Поэтому, бизнесмен должен обратить внимание, как на сумму займа, так и на срок его погашения.

У большинства банковских учреждений есть свой фиксированный период возвращения долга – до 5 лет. Если предприниматель желает добиться повышения сроков выплат, тогда он должен иметь в обязательном порядке положительную кредитную историю и представить банковскому учреждению доказательства своей платежеспособности. Максимальная сумма займа будет зависеть от финансовой стабильности предприятия.

Для кредитования малого бизнеса существует несколько наиболее привлекательных видов кредитования:

Таблица 1.5 – Виды кредитования малого бизнеса в ПАО «ВТБ»

Вид кредитования	Цель	Срок	Сумма, млн. руб	Залог	Процентная ставка, %
Экспресс-кредитование	Быстрое кредитное решение	До 60 мес.	0,5	Нет	13-16%
Овердрафт	Покрытие кассового разрыва	До 24 мес.	До 150	Нет	От 11,5%

### Окончание таблицы 1.5

Рефинансирование действующих кредитов	Рефинансирование действующих кредитов	До лет	10	До 150	Да	От 10%
Оборотное кредитование	Пополнение оборотных средств	До мес.	36	До 150	Да	От 10,5%
Инвестиционное кредитование	Развитие бизнеса	До лет	10	До 150	Да	От 10%
Кредитование под залог приобретаемой недвижимости	Покупка офиса, склада, торговое помещение	До лет	10	До 150	Да	От 10%
Кредит на залоговое имущество	На приобретение залогового имущества	До лет	10	До 150	Да, приобретенное имущество	От 6%

1. Бизнес-экспресс. В этом варианте денежные средства выдаются в срочном порядке (от 2-3х дней). Данный кредит способен оказать большую поддержку предпринимателю в сложный период, когда финансовые средства срочно необходимы срочно. Однако не стоит рассчитывать на высокую сумму, чаще всего она небольшая. Срок кредитования до 5 лет. Процентная ставка значительно выше, чем у других видов кредитования. Залоговое обеспечение не требуется.

2. Кредит на поддержку МБ или оборотное кредитование. Заём выдаётся банковским учреждением на расширение и развитие бизнеса, с целью пополнить оборотные средства. Период кредитования до 3х лет. Максимальная сумма займа до 150 млн.руб.

3. Инвестиционный кредит. Полученные денежные средства направляются на то, чтобы профинансировать инвестиционные продукты. Чтобы добиться получения инвестиционного кредита, предприниматель проходит жесткую проверку со стороны банка. Вся документация тщательно изучается, также на предприятие может прибыть специальный эксперт для того, чтобы на месте разобраться, насколько это выгодный и перспективный проект и возможно ли ему доверить кредит.

Для правильного выбора банка с привлекательными условиями нужно время и информационные ресурсы. Поэтому для такого важного дела, как кредитование

необходимо приложить максимум усилий. Ведь впоследствии из-за просрочки выплат и как следствие повышения процентных ставок можно потерять свой бизнес, либо позволить ему обанкротиться.

Мировая история свидетельствует о том, что эффективное развитие рыночных отношений невозможно без предпринимательства, которое является неотъемлемой частью экономической системы страны. В настоящее время малый и средний бизнес в России имеет большое значение в качестве средства для решения экономических, политических и социальных проблем, которые стоят перед государством [3].

На основании сведений Росстата в 2017 году в России было зарегистрировано свыше 4 миллионов субъектов малого и среднего предпринимательства. По сведениям Росстата, в данных субъектах числится свыше 18 миллионов занятых человек, что является четвертью всех занятых в стране [1]. Вместе с тем эти показатели значительно ниже тех, которые имеются в настоящее время в других странах с сопоставимым уровнем развития.

Основной причиной данного различия можно выделить сложности с финансированием в ходе ведения деятельности, с которыми сталкиваются предприниматели. Специфика малого и среднего бизнеса заключается в том, что здесь не требуется каких-то больших вложений для становления и развития, однако в деятельности таких предприятий имеются этапы, в ходе которых функционирование без заемных средств не представляется возможным. Таким образом, кредитование для малого и среднего предпринимательства является обязательной частью ведения его деятельности на определенных этапах.

Заболоцкой В.В. были опубликованы теоретические особенности кредитования малого бизнеса (принципы), которые следует учитывать малым и средним предпринимательствам (далее – МСП) [5]:

- 1) принцип сохранения самостоятельности МСП;
- 2) принцип согласования хозяйственных рисков МСП с кредитной организацией;

3) принцип прозрачности финансовой информации МСП.

Первый принцип заключается в сохранении МСП полной юридической и хозяйственной самостоятельности, в то время как кредитным организациям выделяется обеспечение управленческих функций, необходимых предприятию для получения финансовых ресурсов (консультационные, информационные и др.).

Вторым принципом предусмотрено стремление МСП сохранить доверие кредитных организаций и не ставить под угрозу ее финансовые интересы путем принятия несогласованных хозяйственных решений и рисков.

Третий принцип заключается в доступности, достоверности и прозрачности производственно-финансовой деятельности, а также финансовой и управленческой отчетности МСП для кредитной организации.

Кредитным организациям в свою очередь при разработке программ кредитования малого и среднего бизнеса нужно руководствоваться следующими специфическими особенностями МСП, согласно методике Заболоцкой В.В. [5]:

1) принцип инвестиционной безопасности кредитования;

2) принцип клиентоориентированности при реализации кредитных продуктов и оказании услуг;

3) принцип использования индивидуальных схем кредитования.

Первый принцип подразумевает построение отношений кредитной организации с МСП на основе рентабельности инвестирования средств, которые финансируются ей же на условиях возвратности и платности, как основного долга, так и процентов по нему, а не долевого участия в прибыли.

Второй принцип заключается в стремлении кредитной организации при работе с МСП разрабатывать и реализовывать банковские продукты и услуги, способные максимально удовлетворить кредитные потребности и особенности функционирования МСП.

Третий принцип заключается в необходимости соблюдения кредитной организацией в отношении МСП индивидуальных схем кредитования, которые соответствуют региональной, отраслевой и производственно-финансовой

специфике бизнеса предприятия-заемщика, также данные схемы должны обеспечивать кредитоспособность и платежеспособность данного предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что система кредитования субъектов малого и среднего бизнеса (далее – МСБ) – это специфическая часть кредитной системы, которая содержит такие элементы как принципы, методы и инструменты кредитования, планирования и контроля, а также свою кредитную инфраструктуру, способные в наибольшей степени удовлетворить потребности малых предприятий во внешних заимствованиях [6].

Существует достаточное количество банков, готовых сотрудничать с малым и средним бизнесом (МСБ), но очень мало специальных банков для обслуживания таких предприятий.

Кредиты МСБ сейчас предоставляют большинство банков, в том числе ПАО Сбербанк, АО «Россельхозбанк», Банк ВТБ 24 (ПАО), ПАО «АК БАРС» Банк и др. С помощью выделения обслуживания предприятий МСБ в виде отдельного направления кредитной политики произошло объединение в настоящий целевой сегмент, который позволил вести отношения на основе максимального учета взаимных интересов сторон [4].

В настоящее время кредитование малого бизнеса является одним из наиболее приоритетных и прибыльных направлений деятельности банков. Банковские продукты для ИП и ООО становятся все более популярными. Среди самых востребованных форм кредитования МСП можно выделить:

- стартовый кредит или экспресс-кредит (без залога);
- банковское кредитование на развитие бизнеса;
- кредиты на пополнение оборотных средств;
- кредиты на приобретение основных средств;
- овердрафт.

У большинства банков есть программы кредитования малого бизнеса, отличающиеся по сумме, стоимости и условиям получения (таблица 1.6).

Таблица 1.6 – Кредитные продукты МСБ в разрезе банков

Банк	Сумма	Срок, мес.	Ставка, %	Обеспечение
Стартовый кредит (без залога)/Экспресс				
ПАО Сбербанк	до 3 млн.	до 36	От 17,0	-
АО «Россельхозбанк»	до 1 млн.	до 12	Индивид.	-
ВТБ 24 (ПАО)	до 5 млн.	до 60	от 14,0	-
ПАО «АК БАРС» Банк				
Банковское кредитование на развитие бизнеса				
ПАО Сбербанк	до 5 млн.	6-48	16-19,0	Залог недвижимости/ оборудования
АО «Россельхозбанк»	до 7 млн.	до 60	Индивид.	Залог недвижимость, транспорт, оборудование, ТМЦ
ВТБ 24 (ПАО)	от 850 тыс.	до 120	от 10,9	Залог – ТМЦ, оборудование, транспорт, недвижимость, залог 3-их лиц, поручительство фонда поддержки малого предпринимательства
ПАО «АК БАРС» Банк	до 150 млн.	до 96	от 10	Залог недвижимости/ оборудования
Кредиты на пополнение оборотных средств				
ПАО Сбербанк	от 150 тыс.	до 48	От 11,8	Залог имущества, поручительство физ. или юр. лиц, гарантии АО «ФК по развитию МСП»
АО «Россельхозбанк»	до 4 млн.	до 36	Индивид.	Залог недвижимость, транспорт, оборудование, ТМЦ
ВТБ 24 (ПАО)	от 850 тыс.	до 36	от 10,9	Залог – ТМЦ, оборудование, транспорт, недвижимость, залог 3-их лиц, поручительство фонда поддержки малого предпринимательства
ПАО «АК БАРС» Банк	до 100 млн.	до 36	от 12,0	Залог недвижимость, транспорт, оборудование, ТМЦ
Кредиты на приобретение основных средств				
ПАО Сбербанк	до 80% от стоимости	до 84	от 12,2	Залог имущества, поручительство физ. или юр. лиц, гарантии АО «ФК по развитию МСП»
АО «Россельхозбанк»	до 85% от стоимости	до 84	Индивид.	Залог приобретаемой техники/оборудования
ВТБ 24 (ПАО)	до 75% от стоимости	до 60	от 11,8	Залог приобретаемой техники/оборудования
ПАО «АК БАРС» Банк	до 150 млн.	до 96	от 10	Залог приобретаемого средства
Овердрафт				
ПАО Сбербанк	до 2,5 млн.	до 12	12,73-15,5	-
АО «Россельхозбанк»	от 300 тыс.	до 12	Индивид.	-



Окончание таблицы 1.6

ВТБ 24 (ПАО)	от 850 тыс.	12-24	от 12,9	-
ПАО «АК БАРС» Банк	до 15 млн	до 24	Индивид.	-

В среднем ставки по кредитам МСП находятся в районе 16–19%, по кредитам без залога могут достигать до 30%.

По оценке РА «Эксперт» на основе данных Банка России рынок кредитования МСБ сокращается третий год подряд. Объем выданных кредитов МСБ за 2016 год упал на 3%, до 5,3 трлн. рублей, а размер кредитного портфеля – на 9% до минимального с 2013 года уровня в 4,5 трлн рублей. Избежать еще большего падения помогла активизация выдач банками из топ-30, когда остальные участники сокращали кредитование из-за высоких рисков. На протяжении 2016 года доля просроченной задолженности в портфеле держалась на уровне рекордных 14–15% [7].

Банки все меньше кредитуют недостаточно эффективные предприятия на пополнение оборотных средств. Рост доли кредитов на развитие бизнеса, который фиксируют аналитики, обусловлен двумя факторами: бизнес приспосабливается к новым условиям и банки начали пробовать кредитовать компании с учетом новой реальности.

Многие зафиксировали в 2016 г. убытки и вынуждены были начать наращивать объемы кредитования, чтобы все-таки вывести свою экономику в положительную зону.

В 2017 году, по базовому прогнозу РАЕХ (Эксперт РА), объем портфеля МСБ покажет рост на 5% благодаря программам льготного кредитования МСБ и стабилизации экономики [7].

Развитие рынка в 2017 году будет определяться реализацией мер государственной поддержки, динамикой ключевой ставки и адаптацией банков к введению норматива Н25. Снижение ключевой ставки в 2017 году позволит

банкам улучшать предложения по кредитным продуктам, в том числе по кредитам МСБ.

Помимо понижающей динамики ключевой ставки поддержку рынку может оказать программа по стимулированию кредитования МСБ «Шесть с половиной». Ключевыми условиями программы является установление фиксированной процентной ставки на уровне 11 % годовых для малых предприятий, 10 % – для средних предприятий при размере кредита от 50 млн. руб. до 1 млрд. руб. Программа реализуется через 12 уполномоченных банков, которые предоставляют финансирование субъектам МСП и получают право рефинансирования в Банке России по ставке 6,5 % годовых. В связи с этим Программа имеет второе название «Программа 6,5»[2]. За счет реализации данной меры возможно развитие рынка кредитования МСБ.

Повысить доступность банковского кредитования для МСБ также сможет развитие механизмов гарантийной поддержки предпринимателей через Корпорацию МСП и Национальную гарантийную систему. Национальная гарантийная система в свою очередь реализуется по трем направлениям [2]:

- независимые гарантии Корпорации МСП;
- банковские гарантии МСП Банка;
- поручительство региональных гарантийных организаций (РГО).

Первое направление реализуется за счет прямых гарантий для получения кредитов в аккредитованных банках (46 штук) субъектами МСП при отсутствии или недостаточном размере залогового обязательства, что подразумевает разделение Корпорацией совместно с банком рисков, которые связаны с невозможностью соответствующего обслуживания кредита субъектами МСП, т.е. является гарантом исполнения субъектов МСП обязательств по кредитному договору. Осуществляется как с участием региональной гарантийной организации (далее – РГО), так и без нее.

Второе направление реализуется аналогично первому, но с двумя отличиями: гарантии предоставляются только через банки-партнеры МСП Банка (37 штук) и общая сумма гарантий не должна превышать 50 млн. руб. (включительно).

Третье направление реализуется при недостаточности залогового обеспечения по долговому обязательству. Тогда, наибольший размер поручительства РГО составляет 50–90 % от суммы поручительства.

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

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

## Выводы по разделу один

В первом разделе работы были рассмотрены теоретические основы, а так же нормативно-правовая база кредитования малого бизнеса. Были изучены все виды поддержки малого бизнеса со стороны государства.

Для определения состояния кредитования малого бизнеса рассматривался кредитный портфель, начиная с 2011 года и заканчивая прогнозным 2019 годом. Так же было изучено количество выданных кредитов малому бизнесу. Рассмотрев и изучив виды кредитования малого бизнеса, были выявлены более востребованные виды кредитования. И для сравнения проводились виды кредитования в разрезе разных банков.

Для того, чтобы рассмотреть анализ кредитования малого бизнеса, необходимо рассмотреть следующую главу дипломной работы.

## 2 АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ БНКА ПАО «ВТБ»

### 2.1 Описание банка ПАО «ВТБ», его экономическая характеристика

Группа ВТБ – один из лидеров международного рынка финансовых услуг, вторая по величине финансовая группа России. Группа обладает широкой сетью отделений в России – 7,7 тыс. точек продаж, и успешно развивает присутствие на ключевых финансовых рынках мира.

Группа ВТБ обладает уникальной для российских банков международной сетью. Компании Группы предоставляют услуги в странах СНГ, Европы, Азии, Северной Америки и Африки, содействуя развитию международного сотрудничества и продвижению российских предприятий на мировые рынки.

На конец 2016г. банковский бизнес Группы присутствовал в 22 странах мира. Количество клиентов – физических и юридических лиц, пользующихся банковскими и финансовыми услугами группы ВТБ в России и за рубежом, на конец 2016г. составило 23,5 млн человек (21,7 млн человек на конец 2015г.).

Банк ВТБ включен в перечень стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ в соответствии с Указом Президента РФ от 4 августа 2004г. № 1009 «Об утверждении Перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ».

Уставный капитал группы ВТБ на конец 2016г. составлял 659,5 млрд руб.

Группа Банка ВТБ и его дочерних и зависимых компаний включает в себя российские и зарубежные коммерческие банки, страховые, лизинговые и иные компании, контролируемые Группой. Головным банком Группы является Банк ПАО ВТБ.

Банк ВТБ, ранее известный как Внешторгбанк, был учрежден 17 октября 1990г. при участии Государственного банка РСФСР и Министерства финансов РСФСР в качестве Банка внешней торговли. Банк был создан для обслуживания внешнеэкономических операций России и содействия интеграции страны в

мировое хозяйство. Головной офис банка был открыт в Москве на Кузнецком мосту в красивом старинном здании, построенном в начале XX века по проекту известного архитектора Адольфа Эрихсона.

Банку ВТБ 2 января 1991г. была выдана генеральная лицензия № 1000 на право совершения всех видов банковских операций в российских рублях и иностранной валюте. В 1994г. ВТБ вышел на 425-е место в списке 1000 наиболее капитализированных банков мира журнала The Banker.

В 1997г. государство приняло решение о преобразовании ВТБ из закрытого в открытое акционерное общество. Крупнейшим акционером банка с долей 96,8% стал Центральный банк РФ. Уставный капитал ВТБ вырос до 42,1 млрд руб. При этом доля Центробанка РФ в капитале банка увеличилась с 96,8 % до 99,9 %. ВТБ стал самым капитализированным кредитным институтом не только в России и СНГ, но и в Центральной и Восточной Европе. По размеру капитала ВТБ поднялся на 222-е место в списке 1000 крупнейших банков мира журнала The Banker.

В 2002г. главным акционером ВТБ стало Правительство РФ, выкупившее у Центрального банка РФ долю его участия в уставном капитале банка. В 2002г. в банк пришла новая команда менеджеров во главе с действующим президентом – председателем правления Андреем Костиным. Они поставили перед собой стратегическую задачу – превратить ВТБ в ведущий банковский институт страны. Их цель – работа банка во всех ключевых сегментах банковского рынка, включая розничный бизнес и инвестиционно-банковские услуги.

В 2004г. ВТБ стал владельцем Гута-банка. В 2005г. ВТБ запустил на его основе самый успешный в России проект специализированного розничного банка ВТБ 24. В 2005г. покупка Промышленно-строительного банка (Санкт-Петербург) позволила ВТБ укрепить свои позиции в Северо-Западном регионе и закрепить лидерские позиции на российском рынке банковских услуг.

В 2007г. среди российских банков ВТБ первым провел первичное публичное размещение своих акций. Это стало крупнейшим на тот момент международным

банковским IPO. Объем привлеченных средств в капитал банка составил 8 млрд долларов. На Лондонской фондовой бирже спрос на GDR банка превысил предложение в 9 раз. К ним проявили повышенный интерес практически все ведущие инвестиционные фонды США и Европы. В России акционерами банка стали свыше 120 тыс. граждан.

С превращением в публичную компанию существенно повысился уровень открытости ВТБ. К управлению банком были привлечены независимые директора. При Наблюдательном совете ВТБ был образован комитет по аудиту, а внутри банка было создано управление по работе с инвесторами. В 2007г. международное рейтинговое агентство Standard & Poor's признало ВТБ одним из наиболее информационно прозрачных российских банков.

В 2008г. ВТБ стал первым российским банком, получившим лицензию на осуществление банковской деятельности в Китае и Индии и открывшим в этих странах свои филиалы. В 2008г. инвестиционный бизнес группы был консолидирован на базе «ВТБ Капитал» в России и «ВТБ Капитал плс» (ранее «ВТБ Европа») за рубежом.

В условиях кардинального ухудшения ситуации на рынке группа ВТБ поставила в качестве приоритетной задачи сохранение устойчивости основных показателей и обеспечение стабильной работы. Меры, оперативно принятые ВТБ в новых рыночных условиях, включали корректировку кредитной политики, совершенствование системы управления рисками и интенсификацию работы с проблемной задолженностью. Наряду с этим решались задачи по расширению источников фондирования и укреплению капитальной базы, а также по сокращению издержек.

Группа ВТБ не только успешно преодолела кризис, но и совершила качественный рывок в развитии. Большинство целевых показателей, установленных стратегией на конец 2009г., были перевыполнены: по активам на 4%, кредитному портфелю – на 3%, клиентским пассивам – на 21%, по комиссионным и процентным доходам на 10%.

После окончания кризиса группа ВТБ продолжила свое развитие. 2010–2013 годы характеризовались рекордными показателями. Так, в 2010г. чистая прибыль составила 54,8 млрд руб., в 2011г. – 90,5 млрд, в 2012-м – 90,6 млрд, в 2013-м – 100,5 млрд. За 2010–2013 годы Группа увеличила активы в 2,4 раза до 8,8 трлн руб., кредитный портфель – в 2,5 раза до 6,6 трлн руб., средства клиентов – в 2,7 раза до 4,3 трлн руб.

Росту показателей способствовало приобретение и успешная интеграция «ТрансКредитБанка» (2010г.) и «Банка Москвы» (2011г.). Кроме того, Группа укрепила розничный бизнес благодаря созданию «Лето Банка», специализирующегося на потребительском кредитовании в массовом клиентском сегменте. «Лето Банк» был признан одним из наиболее успешных новых российских брендов 2013г.

В феврале 2011г. правительство России продало 10 % акций банка. Таким образом, ВТБ выступил первопроходцем в программе приватизации госсобственности. При размещении акций предпочтение отдавалось долгосрочным, фундаментальным инвесторам. В мае 2013г. была проведена еще одна допэмиссия, в результате которой акционерами банка также стали крупные международные игроки. По итогам обоих размещений государство снизило свою долю в капитале ВТБ с 85,5 % до 60,93 %.

Несмотря на сложную макроэкономическую ситуацию, группа ВТБ обеспечила выполнение целей стратегии на 2014-2016гг. по качественному росту бизнеса и сохранению лидирующих позиций на российском банковском рынке, повышению эффективности и бережливому отношению к расходам, дальнейшему развитию модели управления.

Перевыполнены цели стратегии по работе с корпоративными клиентами, существенно укреплены позиции на рынке обслуживания населения. Опережающая по сравнению рынком динамика кредитного портфеля юридических лиц позволила группе ВТБ нарастить рыночную долю до 16 %, доля



в привлеченных средствах корпоративных клиентов выросла до еще более значимой отметки – 23 %.

В результате реализации задачи по увеличению доли розничного бизнеса в активах и доходах Группы, доля на рынке кредитования населения выросла до 20 %, на рынке привлеченных средств физических лиц – до 11 %.

В 2014-2016 гг. группа ВТБ реализовала ряд крупных стратегических проектов, направленных на укрепление рыночных позиций и диверсификацию бизнеса, а также на повышение внутренней эффективности и качества управления:

- создана Глобальная бизнес-линия «Средний бизнес», усилены позиции Группы в сегменте средних компаний и регионального бизнеса РФ;

- проведена интеграция ОАО «Банк Москвы» – крупнейший проект по объединению банков на российском рынке, который позволил достичь существенной экономии расходов, и повысил качество управления;

- совместно с Почтой России создан ПАО «Почта Банк». Доступ к сетевой инфраструктуре Почты России позволит Группе ВТБ построить розничный бизнес нового масштаба и значительно укрепить позиции в обслуживании массового розничного сегмента.

Стратегия Группы ВТБ на 2017-2019гг. была утверждена Наблюдательным советом в декабре 2016г. В ней определены следующие ключевые цели на указанный период:

- повышение прибыли Группы до более 200 млрд руб. и развитие лидирующих позиций на российском банковском рынке;

- интеграция и оптимизация структуры Группы – построение единого универсального банка;

- проведение масштабной технологической модернизации.

В основу стратегии заложен умеренно-оптимистический прогноз развития экономики и банковского рынка, предполагающий постепенное восстановление темпов роста экономики до 2–2,4%, достижение целевого уровня инфляции

в 4,5% и поэтапное снижение ключевой ставки Банка России до уровня 6% в 2019 году.

Целевой ROE Группы при этом планируется на уровне около 13–14%, а показатель эффективности расходов (cost-income ratio) – около 40%.

Группа планирует восстановление динамики кредитования, что позволит обеспечить рост кредитного портфеля Группы на уровне не менее 10% в год. При этом стратегия предусматривает опережающий рынок рост кредитования физических лиц и повышение доли розницы в кредитном портфеле.

Группа ставит задачу повысить доли рынка по всем ключевым показателям работы с физическими лицами.

Это позволит увеличить долю физических лиц в кредитном портфеле с 20% до 30%, а в обязательствах – с 30% до 40%. Как результат – в активах Группы возрастает доля более доходного бизнеса, а база фондирования становится устойчивее.

Важной задачей является улучшение структуры фондирования – рост доли клиентских средств, в первую очередь – физических лиц, а также оптимизация стоимости пассивов за счет более активного привлечения средств на текущие счета и наращивания доли остатков в рублях.

Одной из фокусных задач стратегии на 2016-2019гг. является оптимизация структуры и стоимости фондирования Группы. В рамках ее реализации будет обеспечен опережающий рост средств клиентов, снизится зависимость от привлеченных средств Банка России, уменьшится доля валютных ресурсов. Также поставлена цель по существенному росту объема и удельного веса привлеченных средств населения.

Важным направлением развития группы ВТБ будет дальнейшее наращивание объемов операций кредитования корпоративных клиентов при сохранении ведущих позиций на рынке, а также поддержание тренда на укрепление позиций на рынке кредитования населения.

Существенный вклад в повышение эффективности деятельности Группы ВТБ будет обеспечен в результате присоединения ВТБ 24 к Банку ВТБ. Реализация проекта позволит повысить эффективность управления Группой и взаимодействия бизнес-линий, создать единую команду из лучших представителей банков.

Цифровая трансформация бизнеса и процессов Группы позволит обеспечить дополнительные источники доходов, вывести на новый уровень систему дистанционного обслуживания клиентов, повысить внутреннюю эффективность и производительность.

Группа ВТБ построена по принципу стратегического холдинга, что предусматривает наличие единой стратегии развития компаний Группы, единого бренда, централизованного финансового менеджмента и управления рисками, унифицированных систем контроля.

Группа ВТБ обладает уникальной для российских банков международной сетью, тем самым, содействуя развитию международного сотрудничества и продвижению российских компаний на мировые рынки. Деятельность группы за пределами России осуществляется через дочерние и ассоциированные банки, расположенные в Германии, Великобритании, на Кипре, в Сербии, Грузии и Анголе, а также по одному филиалу банка ВТБ в Китае и Индии, филиал ВТБ Капитал плс в Сингапуре. В странах СНГ Группа представлена в Армении, на Украине, в Беларуси, Казахстане, Азербайджане.

Инвестиционно-банковское подразделение Группы осуществляет брокерские и дилерские операции в США, проводит операции с ценными бумагами и предоставляет финансовые консультации в Гонконге, а также занимается инвестиционно-банковской деятельностью в Болгарии.

Организационная структура ПАО ВТБ представлена на рис. 2.1.

Крупнейшим держателем обыкновенных акций Банка является российское государство в лице Росимущества, которому принадлежит 60,93 % обыкновенных акций Банка. Держателями привилегированных акций Банка являются

Министерство финансов России – 100 % привилегированных акций первого типа и ГК «Агентство по страхованию вкладов» – 100 % привилегированных акций второго типа. Совокупная доля РФ (в лице Росимущества и Министерства финансов) и ГК «Агентство по страхованию вкладов» составляет 92,23 % от уставного капитала Банка.

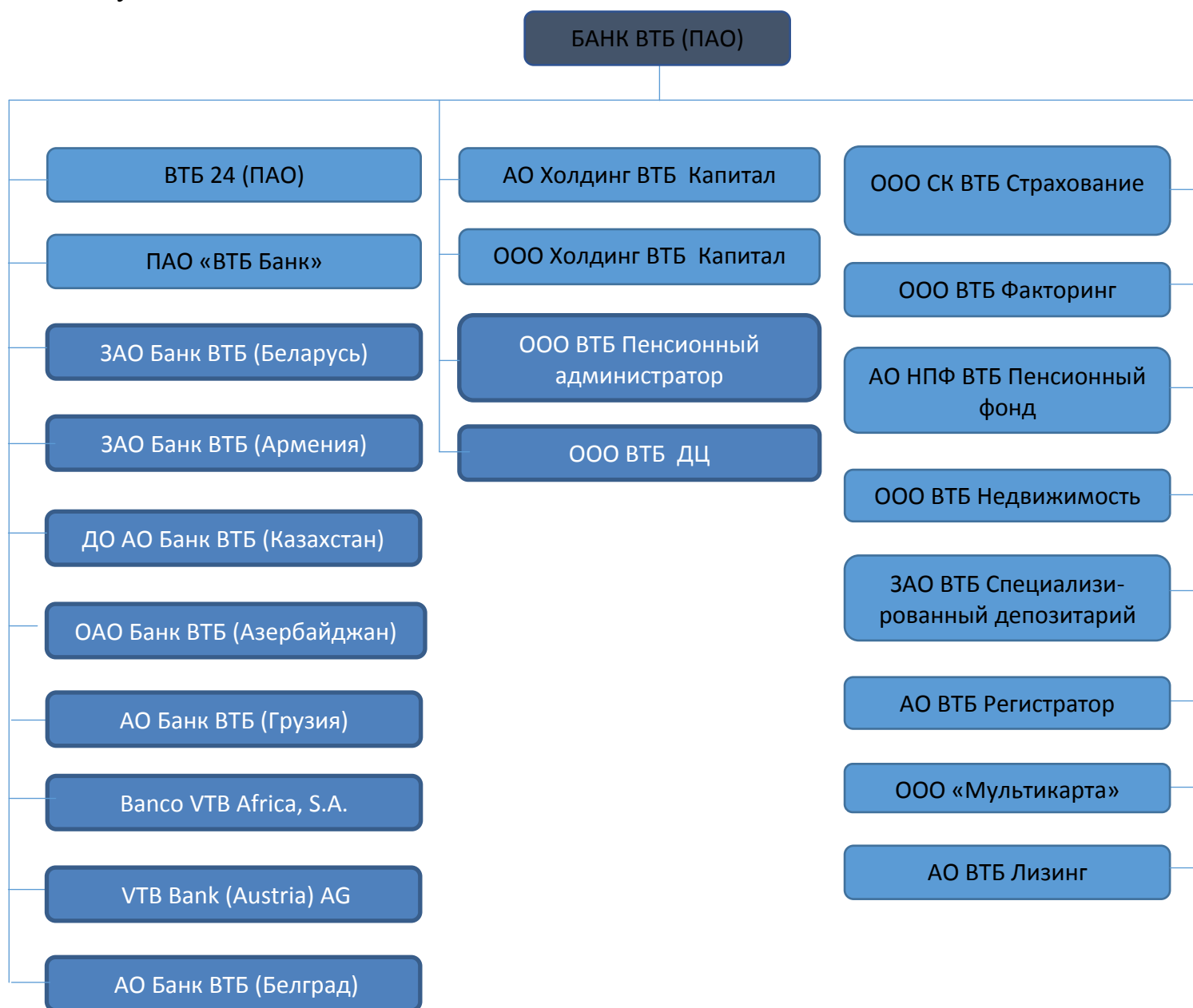


Рисунок 2.1 – Организационная структура Группы ПАО ВТБ

В 2017г. Группа увеличила долю участия в ОАО «Банк ВТБ Азербайджан» с 51 % до 100 %. В результате соответствующая неконтрольная доля участия уменьшилась на 2,7 млрд руб. в ноябре 2017г. Наблюдательный совет и акционеры одобрили юридическое слияние ВТБ и ПАО «Банк ВТБ 24».

Сегодня группа ВТБ занимает первое место на российском банковском рынке по депозитам юридических лиц с долей рынка 23,3 %; второе место по кредитам физлицам с долей рынка 19,6 %; по депозитам физлиц с долей рынка 11 % и по кредитам нефинансовым юридическим лицам с долей рынка 15,7 %.

Управляющая компания ВТБ Капитал Управление активами стабильно входит в топ-10 лидеров рынка розничных паевых инвестиционных фондов (ПИФ), согласно данным сайта Investfunds.ru. В 2016г. Национальное рейтинговое агентство и рейтинговое агентство «Рус-Рейтинг» подтвердили компаниям бизнеса ВТБ Капитал УИ индивидуальные рейтинги надежности на уровне «AAA» (максимальная надежность), а рейтинговое агентство и «Эксперт РА» - на уровне «A++» (исключительно высокий/наивысший уровень надежности качества услуг).

В 2016г. ВТБ Капитал получил награды: «Лучший инвестиционный банк в России»; «Лучший инвестиционный банк в Великобритании»; «Лучший инвестиционный банк в Центральной и Восточной Европе» и многие другие.

## 2.2 Финансовый анализ банка ПАО «ВТБ»

Группа владеет финансовыми активами, включая кредиты и авансы клиентам и инвестиционные финансовые активы в общей сумме 380,2 млрд руб. Горизонтальный анализ основных финансовых показателей консолидированного отчета о прибылях и убытках ПАО ВТБ за 2015-2017гг. представлен в табл. 2.1.

Таблица 2.1 – Горизонтальный анализ финансовых показателей ПАО «ВТБ»  
за 2015-2017гг.

Показатель, млрд. руб.	2015г	2016г	2017г	2016- 2015	2017- 2016	2016/ 2015	2017/ 2016
1	3	4	5	7	6	9	8
Процентные доходы	1100,9	1107,8	1056,2	6,9	-51,6	0,6%	-4,7%
Процентные расходы	803,1	680,8	581,3	-122,3	-99,5	-15,2%	-14,6%
Чистые процентные доходы	289,1	415,0	460,2	125,9	45,2	43,5%	10,9%
Чистые процентные доходы после резерва под обесценение	121,6	270,3	291,0	148,7	20,7	122,3%	7,7%
Чистые комиссионные доходы	76,2	81,8	95,3	5,6	13,5	7,3%	16,5%
Непроцентные доходы/(расходы)	71,4	(46,7)	64,1	-118,1	110,8	-165,4%	237,3%
Чистые доходы/(расходы) от операционной аренды	0	(6,7)	8,4	-6,7	15,1	-	225,4%
Выручка за вычетом расходов по страховой деятельности	3,6	10,1	20,8	6,5	10,7	180,6%	105,9%
Выручка за вычетом расходов по прочей небанковской деятельности	(20,5)	4,0	(38,5)	24,5	-42,5	119,5%	в -10,6р.
Непроцентные расходы	240,0	247,3	281,4	7,3	34,1	3,0%	13,8%
Прибыль до налогообложения	12,3	65,5	159,7	53,2	94,2	432,5%	143,8%
Чистая прибыль	1,7	51,6	120,1	49,9	68,5	2935,3%	132,8%
Совокупный доход за год	32,7	23,7	123,4	-9	99,7	-27,5%	132,8%
Суммарные доходы	1277,3	1227,0	1231,3	-50,3	4,3	-3,9%	0,35%
Численность персонала, чел.	92882	94966	96100	2084	1134	2,2%	1,2%
Расходы на содержание персонала	125,2	132,7	142,2	7,5	9,5	6,0%	7,2%
Производительность труда, млн руб./чел.	13,4	12,0	12,7	-1,4	0,7	-11,0%	6,5%
Рентабельность активов, %	0,01	0,41	0,92	0,4%	0,5%		
Рентабельность капитала, %	0,8	4,6	10,8	3,8%	6,2%		
Чистая процентная маржа, %	2,6	3,7	3,5	1,1	-0,2		

Суммарные доходы Группы составили 1 277,3 млрд руб. в 2015г., 1 227,0 млрд руб. в 2016г., снизившись на 3,9% в сравнении с 2015г., в 2017г. 1 231,3 млрд руб., увеличившись на 0,35% в сравнении с 2016г.

Процентные доходы Группы с 1 100,9 млрд руб. в 2015г. возросли до значения 1 107,8 млрд руб. в 2016г. или на 0,6%; в 2017г. снизились до 1 056,2 млрд руб. или на 4,7%. Процентные расходы сокращались в течение трех рассматриваемых лет с 803,1 млрд руб. в 2015г. до 680,8 млрд руб. в 2016г. или на 15,2%; в 2017г. до 581,3 млрд руб. или на 14,6% в сравнении с предыдущим годом (рис. 2.2).

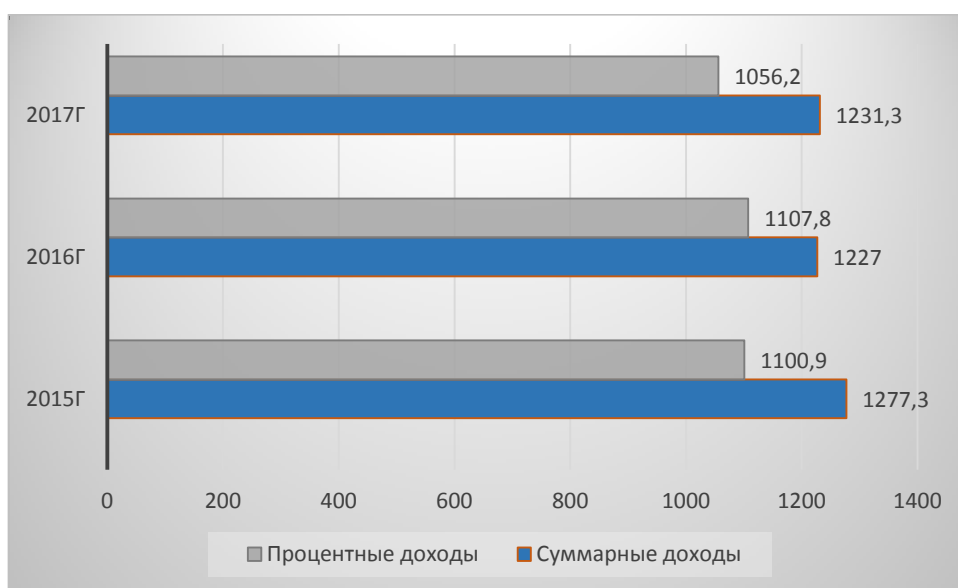


Рисунок 2.2 – Суммарные и процентные доходы ПАО ВТБ, млрд руб.

Чистые процентные доходы составили 289,1 млрд руб. в 2015г.; 415 млрд руб. в 2016г., увеличившись на 43,5% и 460,2 млрд руб. в 2017г., рост составил 10,9%. Чистые процентные доходы после резерва под обесценение составили 121,6 млрд руб. в 2015г, 270,3 млрд руб. в 2016г., увеличившись на 122,3% и 291 млрд руб. в 2017г., рост 7,7%.

Чистые комиссионные доходы также возрастали: с 76,2 млрд руб. в 2015г. до 81,8 млрд руб. в 2016г., рост 7,3%, и до 95,3 млрд руб. в 2017г., рост 16,5%.

Непроцентные доходы в 2015г. составили 71,4 млрд руб., в 2016г. снизились до – 46,7 млрд руб., снижение составило 165,4%, а в 2017г. выросли до 64,1 млрд руб. или на 237,3% в сравнении с 2016г.

Выручка за вычетом расходов по страховой и расходов по прочей деятельности приняла в 2015г. отрицательное значение - 20,5 млрд руб., в 2016г. положительное значение 4 млрд руб., рост составил 119,5%, а в 2017г. снова отрицательное значение – 38,5 млрд руб., снизившись в 10,6 раз в сравнении с предыдущим годом.

Доходы от прочей небанковской деятельности включают: доходы от участия в государственных программах медицинского страхования; дивиденды полученные; доходы от реализации имущества и пр.

Прибыль до налогообложения возрастала все три года: с 12,3 млрд руб. в 2015г. до 65,5 млрд руб. или в 5,3 раза; в 2017г. до 159,7 млрд руб., увеличившись на 143,8% в сравнении с 2016г.

Чистая прибыль также возрастала с 1,7 млрд руб. в 2015г. до 51,6 млрд руб. или в 30,35 раза; в 2017г. до 120,1 млрд руб., увеличившись на 132,8% в сравнении с 2016г. Совокупный доход с 32,7 млрд руб. в 2015г. снизился до 23,7 млрд руб. в 2016г. или на 27,5%, в 2017г. вырос до 123,4 млрд руб. или на 132,8%.

Динамика прибыли до налогообложения, чистой прибыли и совокупного дохода дана на рис. 2.3.

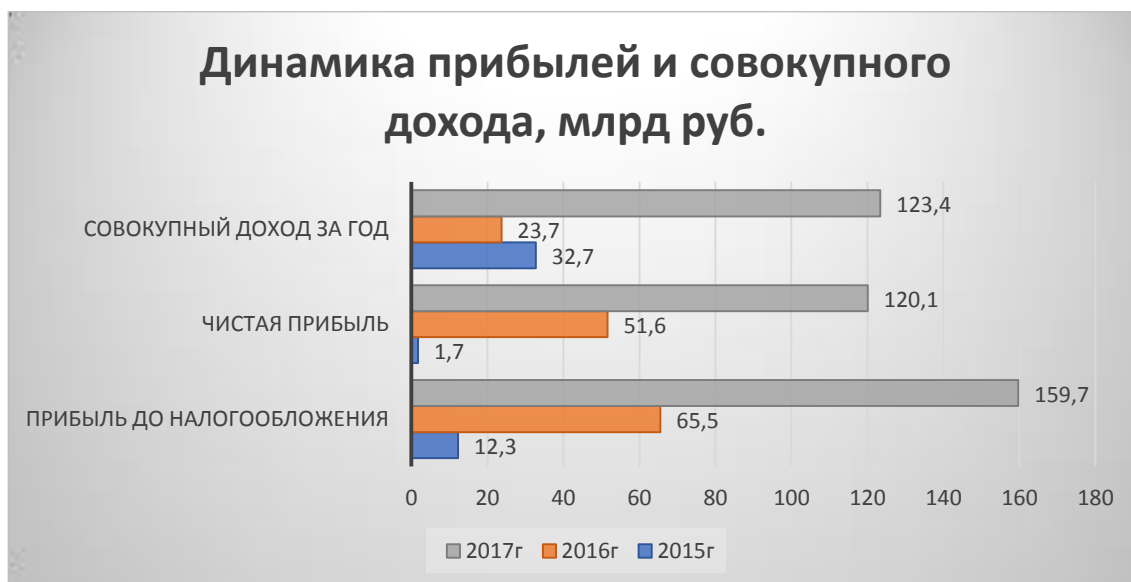


Рисунок 2.3 – Динамика прибыли до налогообложения, чистой прибыли и совокупного дохода ПАО ВТБ за 2015-2017гг.



Производительность труда составила в 2015г. 13,4 млн руб./чел., в 2016г. снизилась на 11% и составила 11,96 млн руб./чел., в 2017г. 12,7 млн руб./чел., рост в сравнении с 2016г. на 6,5%.

Расходы на персонал составили 125,2 млрд руб. в 2015г., 132,7 млрд руб. в 2016г., увеличение на 6% в сравнении с 2015г., в 2017г. 142,2 млрд руб., увеличившись на 7,2% в сравнении с 2016г.

Рентабельность активов возросла с 0,01% в 2015г. до 0,41 в 2016г. или на 0,4%% в 2017г. выросла на 0,5% и приняла значение 0,92%. Рентабельность собственного капитала возросла со значения 0,8% в 2015г. до 4,6% в 2016г. или на 3,8%, в 2017г. составила 10,8%, увеличившись на 6,2%.

Чистая процентная маржа приняла значение 2,6% в 2015г., в 2016г. выросла до 3,7% или на 1,1%, в 2017г. снизилась на 0,2% до 3,5%.

Вертикальный анализ консолидированного отчета о прибылях и убытках ПАО ВТБ за 2015-2017гг. представим в табл. 2.2.

Таблица 2.2 – Вертикальный анализ финансовых показателей ПАО «ВТБ» за 2015-2017гг.

Показатель, млрд. руб.	2015г	2016г	2017г	Доля, %		
				2015	2016	2017
Суммарные доходы	1277,3	1227,0	1231,3	100,0%	100,0%	100,0%
Процентные доходы	1100,9	1107,8	1056,2	86,2%	86,7%	82,7%
Процентные расходы	803,1	680,8	581,3	62,9%	53,3%	45,5%
Чистые процентные доходы	289,1	415,0	460,2	22,6%	32,5%	36,0%
Чистые процентные доходы после резерва под обесценение	121,6	270,3	291,0	9,5%	21,2%	22,8%
Чистые комиссионные доходы	76,2	81,8	95,3	6,0%	6,4%	7,5%
Непроцентные доходы/(расходы)	71,4	(46,7)	64,1	5,6%	-3,7%	5,0%
Выручка за вычетом расходов по страховой деятельности	3,6	10,1	20,8	0,3%	0,8%	1,6%

## Окончание таблицы 2.2

Выручка за вычетом расходов по прочей небанковской деятельности	(20,5)	4,0	(38,5)	-1,6%	0,3%	-3,0%
Непроцентные расходы	240,0	247,3	281,4	18,8%	19,4%	22,0%
Прибыль до налогообложения	12,3	65,5	159,7	1,0%	5,1%	12,5%
Чистая прибыль	1,7	51,6	120,1	0,1%	4,0%	9,4%
Совокупный доход за год	32,7	23,7	123,4	2,6%	1,9%	9,7%

Наибольший вес в суммарных доходах Группы занимают Процентные доходы – 86,2%; 86,7% и 82,7% в 2015г., 2016г. и 2017г., при этом доля их снижается, суммарное снижение за три года составило 3,5%. Процентные расходы имеют наибольший вес среди расходов и занимают в суммарных доходах Группы доли 62,9%; 53,3% и 45,5% соответственно.

Чистые процентные доходы составили 22,6%; 32,5% и 36% в 2015г., 2016г. и 2017г. Доля Чистых процентных доходов после резервов на обесценение составила 9,5%; 21,2% и 22,8% соответственно.

Чистые комиссионные доходы занимают доли: 6%; 6,4% и 7,5% в суммарных доходах компании. Непроцентные доходы составили соответственно 5,6%; -3,7% и 5,0%.

Выручка за вычетом расходов по страховой деятельности занимает доли: 0,3%; 0,8%; 1,6% в суммарных доходах Группы. Выручка за вычетом расходов по прочей небанковской деятельности составляет -1,6%; 0,3% и -3% от суммарных доходов Группы соответственно. Вес Непроцентных расходов составил 18,8% в 2015г.; 19,4% в 2016г. и 22% в 2017г.

Прибыль до налогообложения занимает в суммарных доходах Группы 1%; 5,1% и 12,5 в 2015г., 2016г. и 2017г. соответственно. Чистая прибыль составляет 0,1%; 4% и 9,4% соответственно. Совокупный доход за год занимает доли 2,6%; 1,9% и 9,7% соответственно.

Таким образом, основной доход Группы обеспечивают Процентные доходы.

Динамику основных статей баланса проведем в табл. 2.3.

Таблица 2.3 - Динамика основных статей баланса ПАО ВТБ за 2015-2017гг.

Показатель, млрд. руб.	01.01.2016г.	01.01.2017г.	01.01.2018г.	01.01.2016г.	01.01.2017г.
<b>АКТИВЫ</b>					
Денежные средства и краткосрочные активы	570,7	452,9	773,8	-20,6%	70,9%
Средства в банках	1358,2	1051,2	835,0	-22,6%	-20,6%
Кредиты и авансы клиентам	9437,5	8854,5	9171,4	-6,2%	3,6%
Земля и основные средства	310,3	352,7	348,2	13,7%	-1,3%
Инвестиционная недвижимость	245,0	235,5	210,4	-3,9%	-10,7%
Гудвил и прочие нематериальные активы	162,0	155,1	157,4	-4,3%	1,5%
Прочие активы	324,5	406,2	408,4	25,2%	0,5%
<b>ИТОГО АКТИВОВ</b>	<b>13641,9</b>	<b>12588,2</b>	<b>13009,3</b>	<b>-7,7%</b>	<b>3,3%</b>
<b>ПАССИВЫ</b>					
<b>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
Средства банков	1224,0	1208,9	810,3	-1,2%	-33,0%
Средства клиентов	7267,0	7346,6	9144,7	1,1%	24,5%
Производные финансовые инструменты	284,1	165,0	134,0	-41,9%	-18,8%
Прочие заемные средства	2121,5	1307,2	304,5	-38,4%	-76,7%
Итого обязательства до субординированной задолж-ти	11925,0	10951,2	11336,4	-8,2%	3,5%
Субординированная задолженность	262,8	224,1	193,2	-14,7%	-13,8%
<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ</b>	<b>12187,8</b>	<b>11175,3</b>	<b>11529,6</b>	<b>-8,3%</b>	<b>3,2%</b>
<b>СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА</b>					
Уставный капитал	659,5	659,5	659,5	0,0%	0,0%
Эмиссионный доход	433,8	433,8	433,8	0,0%	0,0%
Бессрочные ноты участия в кредите	164,0	136,5	129,6	-16,8%	-5,1%
Собственные акции, выкупленные у акционеров	(2,9)	(2,5)	(3,3)	-13,8%	32,0%
Прочие фонды	72,2	44,8	46,1	-38,0%	2,9%

Окончание таблицы 2.3

Нераспределенная прибыль	127,6	131,1	200,4	2,7%	52,9%
Собственные средства, принадлежащие акционерам материнского банка	1454,2	1403,2	1466,1	-3,5%	4,5%
Неконтрольная доля участия	(0,1)	9,7	13,6	98р	40,2%
ИТОГО СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ	1454,1	1412,9	1479,7	-2,8%	4,7%
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ	13641,9	12588,2	13009,3	-7,7%	3,3%

Совокупные активы составили 13 641,9 млрд руб. на 01.01.2016г., на 01.01.2017г. снизились на 7,7 % и составили 12 588,2 млрд руб., на 01.01.2018г. выросли до 13 009,3 млрд руб. или на 3,3 % (рис. 2.4).

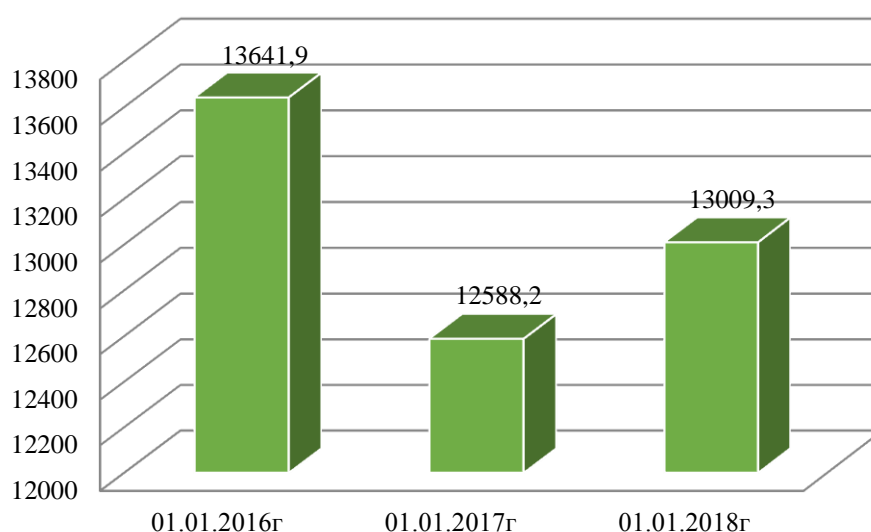


Рисунок 2.4 – Динамика совокупных активов ПАО ВТБ за 2015-2017гг., млрд руб.

Собственные средства Банка составили в 2016г. 1 454,2 млрд руб., в 2017г. снизились до 1 412,9 млрд руб. или на 2,8 %, в 2018г. выросли до 1 479,7 млрд руб. или на 4,7 % в сравнении с предыдущим годом (рис. 2.5). При этом уставный капитал и эмиссионный доход оставались неизменными 659,5 млрд руб. и 433,8 млрд руб. соответственно. Нераспределенная прибыль возрастала эти три года: в

2016г. составила 127,6 млрд руб., в 2017г. 131,1 млрд руб., рост на 2,7 %, в 2018г. 200,4 млрд руб., рост на 52,9 % в сравнении с предыдущим годом.

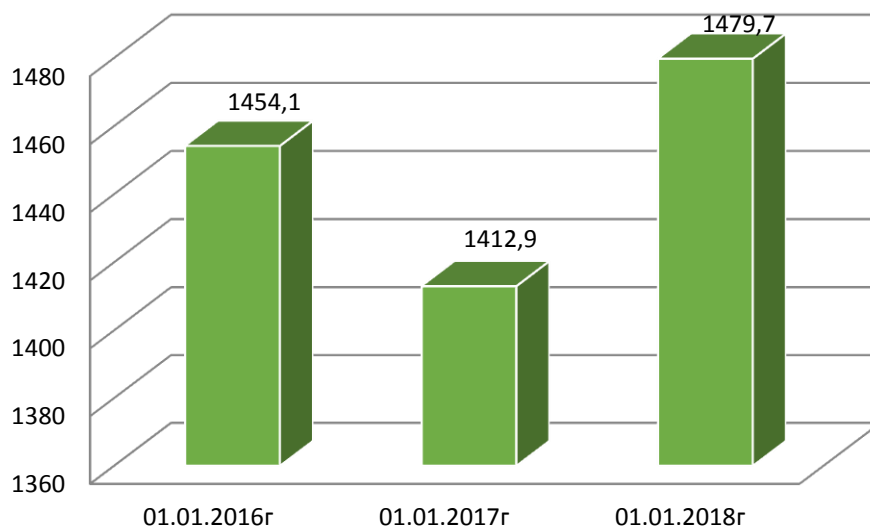


Рисунок 2.5 – Динамика собственного капитала ПАО ВТБ за 2016-2018гг., млрд. руб.

Уставный капитал кредитной организации определяет статья 11 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990г. № 395-1 (с дополнениями). Минимальный размер уставного капитала кредитной организации в России согласно этому закону на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в следующей сумме: 1 млрд. руб. – для вновь регистрируемого банка с универсальной лицензией; 300 млн. руб. – для вновь регистрируемого банка с базовой лицензией.

Уставный капитал Группы ПАО ВТБ выше требуемого минимального уровня.

Прочие фонды составили на 01.01.2016г. 72,2 млрд руб., на 01.01.2017г. снизились до 44,8 млрд руб. или на 38 %, на 01.01.2018г. возросли до 46,1 млрд руб. или на 2,9 % в сравнении с предыдущим годом. Собственные средства, принадлежащие акционерам материнского банка составили 1 454,2 млрд руб., в 2017г. снизились до 1 403,2 млрд руб. или на 3,5 %, в 2018г. возросли на 4,5 % до 1 466,1 млрд руб.

Суммарные обязательства составили на 01.01.2016г. 12 187,8 млрд руб., на 01.01.2017г. снизились до 11 175,3 млрд руб. или на 8,3 %, 01.01.2018г. возросли до 12 144,7 млрд руб. или на 9,2 % (рис. 2.6). Из обязательств средства банков составили в 2015г. 1 224 млрд руб., в 2016г. снизились на 1,2 % до 1 208,9 млрд руб., в 2017г. произошло значительное снижение на 33 % до 810,3 млрд руб. Средства клиентов составили в 2015г. 7 267 млрд руб., в 2016г. выросли до 7 346,6 млрд руб. или на 1,1 %, в 2017г. рост составил 24,5 % до 9 144,7 млрд руб.

Производные финансовые инструменты составили в 2015г. 284,1 млрд руб., в 2016г. снизились до 165 млрд руб. или на 41,9 %, в 2017г. снижение составило 18,8 % до значения 134 млрд руб. Суммарные обязательства до субординированной задолженности в 2015г. составили 11 925 млрд руб., в 2016г. снизились до 10 951,2 млрд руб. или на 8,2 %, в 2017г. выросли до 11 336,4 млрд руб. или на 3,5 %. Субординированная задолженность в 2015г. составила 262,8 млрд руб., в 2016г. снизилась до 224,1 млрд руб. или на 14,7 %, в 2017г. снизилась до 193,2 млрд руб. или на 13,8 %.

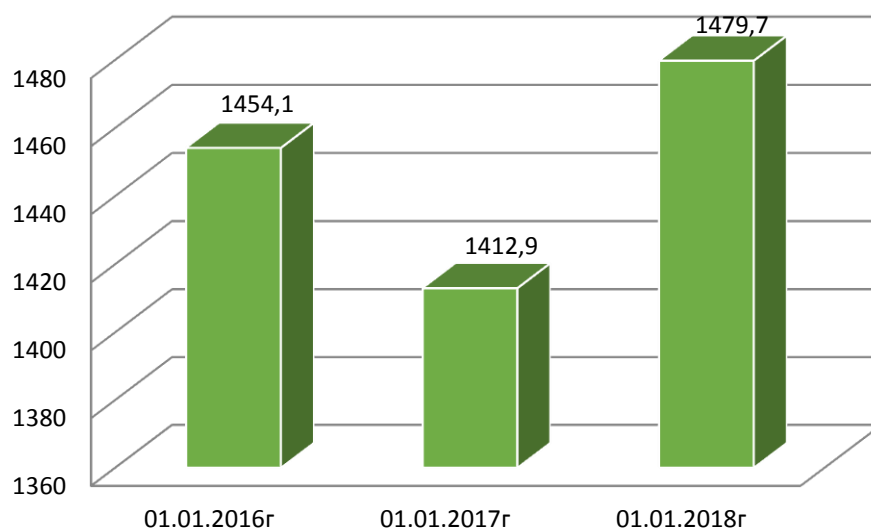


Рисунок 2.6 – Динамика суммарных обязательств ПАО ВТБ за 2016-2018гг., млрд руб.

В активах баланса Кредиты и авансы клиентам составили 01.01.2016г. 9 437,5 млрд руб., 01.01.2017г. снизились до 8 854,5 млрд руб. или на 6,2 %, 01.01.2018г. выросли до 9 171,4 млрд руб. или на 3,6 %. Средства в банках составили в 2016г.

1 358,2 млрд руб., в 2017г. снизились до 1 051,2 млрд руб. или на 22,6 %, в 2018г. снизились до 835 млрд руб. или на 20,6%. Денежные средства и краткосрочные активы составили в 2016г. 570,7 млрд руб., в 2017г. снизились до 452,9 млрд руб. или на 20,6 %, в 2018г. выросли до 773,8 млрд руб. или на 70,9 %.

Земля и основные средства составили 01.01.2016г., 01.01.2017г. и 01.01.2018г. соответственно 310,3 млрд руб., 352,7 млрд руб. (рост 13,7 %) и 348,2 млрд руб. (снижение на 1,3 %). Инвестиционная недвижимость составили соответственно 245 млрд руб., 235,5 млрд руб. (снижение на 3,9 %) и 210,4 млрд руб., снижение на 10,7 %. Гудвил и прочие нематериальные активы составили соответственно 162 млрд руб., 155,1 млрд руб., снижение на 4,3 % и 157,4 млрд руб., рост 1,5 % в сравнении с предыдущим годом. Прочие активы составили соответственно 324,5 млрд руб., 406,2 млрд руб., рост на 25,2 % и 408,4 млрд руб., рост на 0,5 %.

Структурный анализ баланса приведем в табл. 2.4.

Таблица 2.4 - Структура баланса ПАО ВТБ за 2015-2017гг.

Показатель, млрд. руб.	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.	01.01.2018 г.	Доли, %		
				01.01.2016г.	01.01.2017г.	01.01.2018г.
<b>АКТИВЫ</b>						
Денежные средства и краткосрочные активы	570,7	452,9	773,8	4,2%	3,6%	5,9%
Средства в банках	1358,2	1051,2	835,0	10,0%	8,4%	6,4%
Кредиты и авансы клиентам	9437,5	8854,5	9171,4	69,2%	70,3%	70,5%
Земля и основные средства	310,3	352,7	348,2	2,3%	2,8%	2,7%
<b>ИТОГО АКТИВОВ</b>	<b>13641,9</b>	<b>12588,2</b>	<b>13009,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
<b>ПАССИВЫ</b>						
<b>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>						
Средства банков	1224,0	1208,9	810,3	9,0%	9,6%	6,2%
Средства клиентов	7267,0	7346,6	9144,7	53,3%	58,4%	70,3%
Производные финансовые инструменты	284,1	165,0	134,0	2,1%	1,3%	1,0%

## Окончание таблицы 2.4

Прочие заемные средства	2121,5	1307,2	304,5	15,6%	10,4%	2,3%
Итого обязательства до субординированной задолжности	11925,0	10951,2	11336,4	87,4%	87,0%	87,1%
Субординированная задолженность	262,8	224,1	193,2	1,9%	1,8%	1,5%
<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ</b>	<b>12187,8</b>	<b>11175,3</b>	<b>11529,6</b>	<b>89,3%</b>	<b>88,8%</b>	<b>88,6%</b>
<b>СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА</b>						
Уставный капитал	659,5	659,5	659,5	4,8%	5,2%	5,1%
Эмиссионный доход	433,8	433,8	433,8	3,2%	3,4%	3,3%
Бессрочные ноты участия в кредите	164,0	136,5	129,6	1,2%	1,1%	1,0%
Собственные акции, выкупленные у акционеров	(2,9)	(2,5)	(3,3)	0,0%	0,0%	0,0%
Прочие фонды	72,2	44,8	46,1	0,5%	0,4%	0,4%
Нераспределенная прибыль	127,6	131,1	200,4	0,9%	1,0%	1,5%
Собственные средства, принадлежащие акционерам материнского банка	1454,2	1403,2	1466,1	10,7%	11,1%	11,3%
Неконтрольная доля участия	(0,1)	9,7	13,6	0,0%	0,1%	0,1%
<b>ИТОГО СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ</b>	<b>1454,1</b>	<b>1412,9</b>	<b>1479,7</b>	<b>10,7%</b>	<b>11,2%</b>	<b>11,4%</b>
<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ</b>	<b>13641,9</b>	<b>12588,2</b>	<b>13009,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

В активах баланса основная доля приходится на Кредиты и авансы клиентам – 69,2 %, 70,3 % и 70,5 % соответственно 01.01.2016г., 01.01.2017г, 01.01.2018г., при этом их вес рос в течение рассматриваемого периода. Далее по весу следуют Средства в банках – 10 %, 8,4 % и 6,4 % соответственно, затем Денежные средства и краткосрочные активы – 4,2 %, 3,6 % и 5,9 % соответственно. Земля и основные средства занимают долю 2,3 %, 2,8 % и 2,7 % соответственно. Инвестиционная недвижимость имеет вес 1,8%, 1,9% и 1,6%; Гудвил и прочие нематериальные активы – 1,2% все три года. Прочие активы – 2,4 %, 3,2 % и 3,1 %.



В пассиве баланса наибольший вес занимают Обязательства – 89,3 %, 88,8 % и 88,6 % соответственно; Собственные средства имеют вес соответственно 10,7 %, 11,2 % и 11,4 %. Как видно, доля собственных средств имеет тенденцию роста.

В составе собственных средств Собственные средства, принадлежащие акционерам материнского банка, занимают наибольшую долю – 10,7 %, 11,1 % и 11,3 % на даты 01.01.2016г., 01.01.2017г. и 01.01.2018г. соответственно. Далее по весу следует Уставный капитал с весами 4,8 %, 5,2 % и 5,1 % соответственно; затем Эмиссионный доход, имеющий вес 3,2 %, 3,4 % и 3,3 % соответственно; Нераспределенная прибыль имеет вес 0,9 %, 1 % и 1,5 % соответственно. Бессрочные ноты участия в кредите занимают доли – 1,2 %, 1,1 % и 1 %; Прочие фонды – 0,5 %, 0,4 % и 0,4 % ; Неконтрольная доля участия – 0 %, 0,1 % и 0,1 % соответственно.

В составе обязательств основной вес имеют Средства клиентов – 53,3 %, 58,4 % и 70,3 % в 2016г., 2017г. и 2018г. соответственно, при этом доля их возрастает в течение рассматриваемых трех лет, всего за три года рост составил 17 %. Далее по весу следуют Прочие заемные средства – 15,6 %, 10,4 % и 2,3 %; Средства банков – 9 %, 9,6 % и 6,2 % соответственно. Субординированная задолженность имеет вес 1,9 %, 1,8 % и 1,5 % от совокупных активов в 2016г., 2017г. и 2018г. соответственно. Доля Производных финансовых инструментов составила 2,1 %, 1,3 % и 1 %.

В соответствии с Главой 2 Инструкции Банка России от 28 июня 2017 г. № 180-И "Об обязательных нормативах банков" коммерческим банкам России устанавливаются нормативы достаточности капитала. Минимальное значение норматива достаточности собственных средств Н1.0 – соотношение между собственным капиталом и суммарным объемом активов, взвешенных с учетом риска, для банков установлено 8%. Минимальное значение норматива достаточности базового капитала Н1.1 для банков установлено 4,5%. Минимальное значение норматива достаточности основного капитала Н1.2 для

банков установлено 6%. В таблице 2.5 и графиках на рис. 2.7 приведены значения нормативов банка ПАО ВТБ.

Таблица 2.5 – Нормативы достаточности капитала ПАО ВТБ за 2015-2017гг.

Показатель, %	Нормативное значение	2015г.	2016г.	2017г.	2016-2015	2017-2016
Норматив достаточности собственного капитала Н1.0	8	10,7	11,1	11,3	0,4	0,2
Норматив достаточности базового капитала Н1.1	4,5	6,3	9,6	8,9	3,3	-0,7
Норматив достаточности основного капитала Н1.2	6	8,9	9,7	9,1	0,8	-0,6

Все нормативы достаточности капитала превышают минимальный уровень, установленный Банком России, показатель достаточности собственного капитала Н1.0 принимал в 2015г. значение 10,7 %, в 2016г. увеличился до 11,1 % или на 0,4 %, в 2017г. увеличение еще на 0,2 % до 11,3 %.



Рисунок 2.7– Динамика нормативов достаточности капитала ПАО ВТБ в 2015-2017гг., %

Показатель достаточности базового капитала Н1.1 принимал в 2015г. значение 6,3 %, в 2016г. увеличился до 9,6 % или на 3,3 %, в 2017г. снизился до 8,9 % или на 0,7 %. Показатель достаточности основного капитала Н1.2 принимал в 2015г. значение 8,9 %, в 2016г. увеличился до 9,7 % или на 0,8 %, в 2017г. снизился до 9,1 % или на 0,6 %.

### 2.3 Анализ кредитования малого бизнеса

Объём кредитов малому бизнесу в России в 2017 году вырос на 15% на фоне снижения ставок и действия льготных госпрограмм.

С кризиса 2014 года в течение трех лет кредитование МСБ снижалось.

В 2017 году российские банки выдали малым и средним предприятиям 6,1 трлн. руб. кредитов – это на 15% больше, чем в 2016 году, говорится в исследовании рейтингового агентства «Эксперт РА» (есть у РБК), посвященном кредитованию малого и среднего бизнеса (МСБ). Сектор демонстрирует рост впервые с 2013 года, объем выдачи – самый крупный за три года, однако докризисных значений кредитование МСБ в России все ещё не достигло: по итогам 2013 года МСБ было выдано 8,1 трлн руб. кредитов. Если опираться на данные ЦБ, кредитный портфель МСБ в российском банковском секторе сокращается четвертый год подряд – минус 7% по итогам 2017 года (до 4,2 млрд). Но «Эксперт РА» подсчитал, что отрицательная динамика обусловлена изменениями в реестре субъектов малого и среднего предпринимательства в августе 2017 года. Из-за этого более 600 тыс. организаций, часть из них с кредитной нагрузкой, перестали считаться субъектами МСБ. Если бы не это обстоятельство, кредитный портфель впервые с 2014 года тоже вырос бы – до 4,9 трлн. руб.. Объем кредитного портфеля меньше объема выдаваемых кредитов из-за преобладания на рынке МСБ кредитов сроком до одного года.

Средневзвешенная ставка по долгосрочным займам в этом секторе за год снизилась с 14,2 до 10,9%, для краткосрочных (до одного года) – с 14,8 до 12,4%. Кроме того, в 2017 году доступ к уже действующей госпрограмме по кредитованию МСБ (под 6,5% годовых) получили индивидуальные предприниматели. Наконец, правительство утвердило новую программу, по которой кредиты предприятиям МСБ, работающим в приоритетных отраслях, будут субсидировать из федерального бюджета под 6,5% годовых (сейчас реальные ставки льготных кредитов составляют 9,6–10,6% – льготная ставка плюс маржа банка в размере 3–4 п.п.).

К приоритетным отраслям относятся сельское хозяйство, обрабатывающие производства, строительство, транспорт, связь, туризм, здравоохранение и утилизация отходов. По данным «Эксперт РА», вырос не только объем кредитования, но и число поданных и одобренных заявок на кредиты МСБ. Первый показатель растет в полтора раза второй год подряд (исходя из опроса, проведенного рейтинговым агентством среди банков), а число фактически заключенных договоров по итогам 2017 года также выросло в полтора раза после снижения годом ранее.

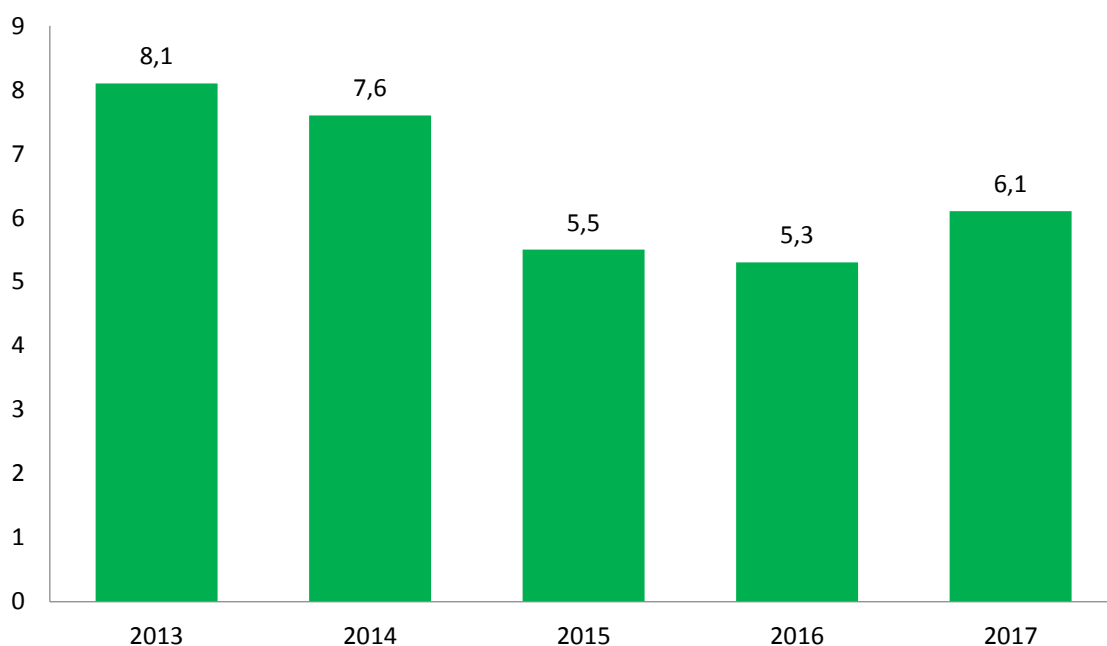


Рисунок 2.8 – Кредиты, выданные малому бизнесу в 2013-2017 гг.

Учитывая, что основным драйвером роста кредитования МСБ остаются госпрограммы, для банков, не входящих в число крупнейших, остается все меньше возможностей конкурировать на рынке займов набольшим предприятиям. По итогам 2017 года доля кредитов МСБ, выданная банками из топ-30 по активам, достигла исторического максимума – 66% (в денежном выражении портфель кредитов МСБ у крупнейших банков составил 2,8 трлн. руб.).

Для сравнения приведем две таблицы (табл. 2.6 и 2.7) рейтинга банков по объёму выданных кредитов МСБ и объёму портфеля кредита индивидуальным предпринимателям.

Таблица 2.6 – Рейтинг банков по объёму выданных кредитов МСБ за 2017 год.

Место в рейтинге	Наименование банка	Объём кредитов, млн. руб.		Темп прироста кредитного портфеля МСБ за период 01.01.2017 по 01.01.2018, %
		На 01.01.2018	На 01.01.2017	
1	ПАО Сбербанк	1 283 942	804 246	59,6
2	ПАО ВТБ	515 914	406 013	27,1

Таблица 2.7 – Рейтинг банков по объёму портфеля кредитов ИП на 01.01.2018

Место в рейтинге	Наименование банка	Объём кредитного портфеля ИП, млн. руб.		Темп прироста кредитного портфеля ИП за период 01.01.2017 %
		На 01.01.2018	На 01.01.2017	
1	ПАО Сбербанк	212 350	188 389	13
2	ПАО ВТБ	18 782	16 162	16

Общий объем кредитов, выданных банками из топ-30 малым и средним предприятиям в 2017 году, показал взрывной рост – плюс 34%, до 4 трлн руб. (такой динамики не было с 2011 года). Лидером по кредитованию МСБ в 2017 году стал Сбербанк – крупнейший российский банк фактически в одиночку обеспечил рост сектора в 2017 году (без учета показателей Сбербанка совокупный портфель кредитов МСБ снизился бы на 14%). Госбанк нарастил кредитный портфель МСБ на 17%, а объем выдач – на 60%. Также в топ-5 крупнейших кредиторов небольших компаний по итогам 2017 года вошли ВТБ, Московский индустриальный банк, банк «Санкт-Петербург» и Альфа-банк. Быстрее всех наращивали кредитный портфель Мособлбанк (в четыре раза), «Российский капитал» (плюс 174%) и СМП Банк (плюс 104%).

В случае небольших банков ситуация прямо противоположная. За год объем выдач кредитов МСБ сократился на 9% (до 2,1 трлн руб.), кредитный портфель – на 24%, до 1,4 трлн. руб. (минимум с 2011 года). Причин лидерства крупных банков несколько – они чаще участвуют в программах господдержки и активнее, чем небольшие банки, предлагают заемщикам из МСБ льготные условия рефинансирования долгов.

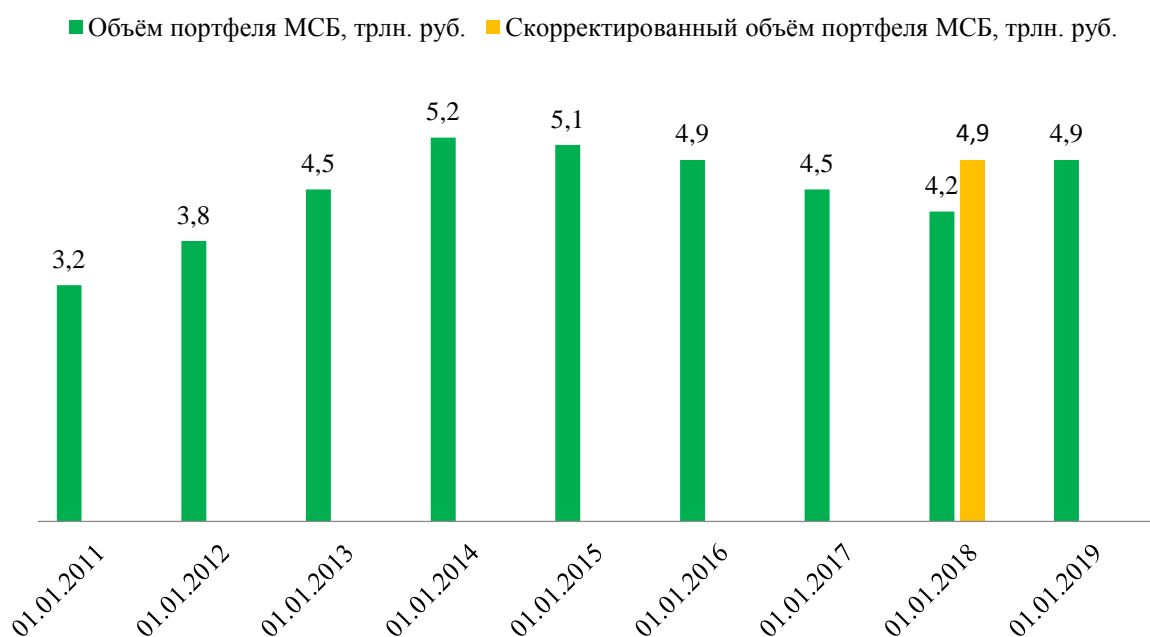


Рисунок 2.9 – Кредитный портфель МСБ за 2011-2019 гг.

В 2017 году больше половины (51%) кредитов, выданных малому и среднему бизнесу, пришлось на сектор торговли. Банки традиционно кредитуют этот сектор наиболее охотно, отмечает «Эксперт РА». По 14% кредитов пришлось на небольшие предприятия в обрабатывающей промышленности и строительстве, 6% – у страховых и финансовых МСБ. Сельское хозяйство в общей структуре кредитования МСБ выглядит скромно (доля 3%), однако участники анкетирования «Эксперт РА» отмечают активизацию кредитования данной отрасли, а некоторые банки (ВТБ24, «Ак Барс», Райффайзенбанк) нарастили долю кредитов на этом направлении на 49–68%.

В основном небольшие компании занимают на короткий срок (до года) – деньги нужны им, чтобы профинансировать оборотный капитал и ликвидировать кассовые разрывы. Однако, как отмечает «Эксперт РА», в 2017 году доля кредитов на инвестпроекты малому и среднему бизнесу (то есть на срок более трех лет) превысила докризисные показатели, достигнув 18% от общего объема кредитования. Предприятия из МСБ – по-прежнему самые ненадежные заемщики. Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле МСБ – 14,9%. Это гораздо выше, чем у розничных кредитов (7%) и займов крупному бизнесу (5%).

Не отдают долги в основном банкам, не входящим в топ-30, – у них доля просроченной задолженности этой группы достигает 21,7% (за год выросла на 6 п.п.).

«Эксперт РА» прогнозирует, что при стабильной цене на нефть, инфляции и в условиях продолжения снижения ключевой ставки ЦБ кредитный портфель МСБ в 2018 году вырастет на 15%, до 4,9 трлн. руб. (за базу агентство берет данные официальной статистики ЦБ). В то же время банки не будут спешить со смягчением условий кредитования: на такой шаг готовы пойти только 14% банков из участников опроса «Эксперт РА». Остальные либо не собираются менять подходы к оценке заемщиков (57%), либо будут их ужесточать (29%). Основной рост кредитования МСБ в 2018 году придется на крупные банки, которые будут увеличивать кредитные лимиты наиболее качественным заемщикам.

Группа заемщиков МСБ с средним уровнем риска, с которыми традиционно работают средние и небольшие кредитные организации, по-прежнему будет испытывать существенную ограниченность в заемных ресурсах. По словам Сараева, можно ожидать, что на фоне снижения риск-аппетита у средних и небольших банков дефицит финансирования у широкого круга МСБ усилится, несмотря на общий рост рынка. Рынок кредитования МСБ имеет перспективы разве что в отношении компаний, имеющих достаточные и стабильные обороты по счетам.

Только так банки, в которых обслуживаются эти компании, могут более-менее надежно оценить их платежеспособность, в то время как их отчетность неинформативна. «Для клиентов с улицы получить кредит будет проблемно – банки неохотно этим занимаются, потому что трудно оценить риски», – уточняет Данилов. РБК опросил представителей российских банков с капиталом от 200 млрд. руб. об их оценке перспектив рынка кредитования МСБ. Лидер по кредитованию сектора Сбербанк в 2018 году собирается увеличить портфель кредитов МСБ с нынешних 1,3 трлн руб. на 250 млрд руб.

Чтобы сделать это, банк планирует развивать онлайн-кредитование и технологии кредитного анализа на основе использования больших данных. В пресс-службе банка отметили, что Сбербанк в марте запустил онлайн-кредитование малого бизнеса. Другие ответившие на запрос РБК банки (Промсвязьбанк, «Уралсиб», СМП Банк) спрогнозировали, что рынок кредитования МСБ вырастет, а менять свои подходы к оценке качества заемщика они не намерены. К концу 2018 года ставки по кредитам МСБ могут опуститься. Причиной этого станет сокращение ставок со стороны ЦБ. Как следствие, рост кредитования сегмента МСБ в 2018 году продолжится и достигнет уровня 9–10%. Кредитование МСБ будет расти за счет «улучшения ситуации в российской экономике» и сокращения ставок по кредитам.

#### Выводы по разделу два

Во второй части работы проведена оценка основных показателей кредитования малого бизнеса, проведен вертикальный и горизонтальный анализ баланса и отчета о финансовых результатах ПАО «ВТБ».

Проанализировав динамику прибылей и совокупного дохода, банк «ВТБ» показал положительное изменение в чистой прибыли. Так же увеличился совокупный доход и прибыль до налогообложения. У собственного капитала по сравнению с предыдущими годами аналогичная положительная динамика. А вот совокупные активы и обязательства за 2017 год отстают от показателей что были в 2015 году.

При анализе кредитования малого бизнеса были изучены все условия при рассмотрении заявки и дальнейшего кредитования малого бизнеса.

В следующей главе были предложены рекомендации по повышению эффективности кредитования малого бизнеса на примере банка ПАО «ВТБ»



### 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

#### 3.1 Рекомендации по повышению эффективности кредитования малого бизнеса

На сегодняшний день малый бизнес становится устойчивой и надежной клиентской базой. Почти каждый банк нуждается в большом количестве привлечение надежных и платежеспособных клиентов.

И для этого, предлагаются следующие рекомендации:

- снижение процентных ставок по КМБ;
- предложение нового вида кредитования для ПАО «ВТБ»
- повысить рекламный бюджет для увеличения клиентской базы.

Для тех, кто только собирается заняться малым предпринимательством, предлагается введение нового вида кредитования «Бизнес-Старт». Так как, люди все больше проявляют интерес к малому и среднему бизнесу, введение нового продукта считается не обходимым, следовательно, банк расширит свою клиентскую базу.

Таблица 3.1 – Новый кредитный банковский продукт ПАО «ВТБ»

Вид кредита	Срок	Сумма, руб.	Залог	Цель	Ставка, %
«Бизнес-Старт»	До 60 мес.	До 2 000 000	Нет	Развитие бизнеса	10

Из условий нового вида кредитования, видно, что банк предоставляет удобные для потенциального клиента условия. Банк не требует залога даже при такой высокой сумме кредита. Процентная ставка так же является достаточной низкой – 10 %, а это как раз выгодно для только начинающих предпринимателей.

Рекламный бюджет послужит как раз для того, чтобы был спрос на новый банковский продукт. Люди, которые только начинают свою карьеру в малом или среднем бизнесе, будут нашей целевой аудиторией. Так как в основном это являются молодые люди от 25 до 35 лет, рекламу лучше размещать в сети Интернет, так же телевиденье и радио.

Необходимо провести расчеты таких показателей как рентабельность, чистая прибыль и объем КМБ, для оценки эффективности нового вида продукта в ПАО ВТБ «Бизнес-Старт»

### 3.2 Оценка эффективности рекомендаций

Целью продукта является привлечение потенциальных клиентов и увеличение прибыли банка. Предлагая новый продукт, нужно рассчитать, как его введение отразится на финансовом состоянии банка.

Нужно узнать какое количество потенциальных клиентов можно привлечь на новый продукт кредитования малого бизнеса, и какой доход может получить банк.

Как было указано ранее, в открытии бизнеса в основном участвуют молодые и амбициозные люди в возрасте от 25 до 35 лет, так как молодое поколение больше направлены на создании бизнеса. Рассмотрев рынок, предполагается, что после введения нового продукта и его рекламы, в банк обратятся 84 человека. Во время рассмотрения заявки на одобрения кредита, из них 65 % могут получить отказ. Следовательно, 30 человек получают одобрение на кредитование их бизнеса.

Рассчитаем величину полученных процентов, исходя из средней суммы кредита – 495 065 руб.

$$(495\ 065 \times 10\%) \times 30 = 1\ 485\ 195 \text{ рублей.}$$

Полученные доходы в сумме 1 485 195 рублей банк распределит следующим образом:

- заработная плата одного клиента (в год) – 325 000 руб.;
- налог на прибыль – 135 749 руб.;
- реклама – 450 000 руб.;
- прочие расходы – 31 450 руб.

Рассчитаем прибыль:

$$1\ 485\ 195 - (325\ 000 + 450\ 000 + 31\ 450) = 678\ 745 \text{ рублей.}$$

Прибыль от полученных доходов с учетом затрат составила 678 745 рублей. Следовательно, налог на прибыль составит 135 749 рублей.

В результате введения нового продукта кредитования «Бизнес-Старт», чистая прибыль будет равна:

Чистая прибыль = 1 485 195 - 325 000 - 135 749 - 450 000 - 31 450 = 542 996 рублей.

Чистая прибыль составила 542 996 рублей, это говорит о положительной деятельности банка.

С помощью чистой прибыли, рассчитаем показатели рентабельности.

Таблица 3.2 – Показатели рентабельности

Доходы, руб.	Расходы, руб.	Чистая прибыль, руб.	Рентабельность, %
1 485 195	942 199	542 996	57,6

Из таблицы 3.2 видно, что общая рентабельность составила – 57,6 %. Следовательно, при внедрении нового продукта «Бизнес-Старт» у Банка повысится конкурентоспособность и численность потенциальных клиентов.

Таблица 3.3 – Прогнозные значения после введения продукта «Бизнес-Старт»

Показатель	Прогноз		Темп прироста, %
	Второе полугодие 2018 г.- первое полугодие 2019 г.	Второе полугодие 2019 г.- первое полугодие 2020 г.	
Доходы	1 485 195	1 760 395	18,5
Расходы	942 199	996 261,4	5,74
Чистая прибыль	542 996	764 133,6	40,7

В таблице видно, что доходы растут, следовательно, увеличиваются и расходы. Так же произошло увеличение чистой прибыли, на 40,7 % в относительно изменении.

Таблица 3.4 – Прогнозные показатели рентабельности

Показатель	2018-2019 гг.	2019-2020 гг.
Общая рентабельность, %	57,6	76,7

Показатели из таблицы 3.4 говорят об эффективности введения нового банковского продукта «Бизнес-Старт» для банка ПАО ВТБ. Показатель рентабельности в первый год составил 57,6 %, а в последний 76,7 %.

Таким образом, исходя из оценки эффективности введения нового вида кредитования «Бизнес-Старт» банк увеличивает свой уровень рентабельности и чистой прибыли. Следовательно, превышает количество потенциальных клиентов и объём кредитования малого бизнеса.

#### Выводы по разделу три

Развитию малого предпринимательства способствует совершенствование системы кредитования, создание благоприятных финансово-экономических условий для устойчивого развития хозяйствующих субъектов малого бизнеса.

В современных условиях финансовой нестабильности каждый региональный банк внедряет в свои программы кредитование малого бизнеса, понимая, что иначе выдержать банковскую конкуренцию просто невозможно. Кредитование малого бизнеса в условиях экономического кризиса не снижает темпы роста. Конкуренция на этом рынке помогает внедрять новые технологии, создавать новые кредиты для бизнеса, предлагать более улучшенный сервис. Клиенты имеют возможность самостоятельно выбирать банки и программы кредитования, сравнивать, принимать лучшие условия. Поэтому перспективы кредитования малого и среднего бизнеса в республике оптимистичны как для представителей этого бизнеса, так и самих кредиторов.

В данном разделе был предложен новый банковский продукт кредитования малого бизнеса «Бизнес-Старт». Проанализировав и рассчитав все доходы, расходы и чистую прибыль, можно сказать, что банк при введении нового продукта повысит количество своих потенциальных клиентов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Непростая экономическая ситуация не мешает государству оказывать финансовую поддержку малому бизнесу. Причем существуют разные типы ее оказания.

Льготный или беспроцентный кредит - процесс его получения в банковской организации – процесс сложный, причем не гарантирующий положительного результата. У предпринимателей есть шанс получить кредит от государства, на более мягких условиях. Суть такого кредитования состоит в следующем:

- действуют льготные ставки, как для малого, так и для среднего бизнеса с «нуля»;

- максимальная сумма кредитования - 1 млрд. рублей, срок - 36 месяцев.

Среди обязательных условий для получения:

- предприятие успешно ведет деятельность в течение 6 месяцев;

- предприятие не было признано банкротом и не имеет непогашенных долгов.

Предприятие может получить средства на льготных условиях на следующие цели:

- чтобы увеличить оборотные средства;

- чтобы приобрести недвижимость, либо транспорт для ведения бизнеса;

- для участия в госзаказах.

Чаще всего подобные программы кредитования реализуются с помощью банков-партнеров.

Куратором содействия малому бизнесу выступает Минэкономразвития РФ, причем речь идет не только о финансовой поддержке, но и об иных видах помощи: имущественной; консультационной; информационной; связанной с кадровыми вопросами (повышение уровня квалификации, переподготовка). к содержанию Законодательная база Представлена федеральными законами, приказами Минэкономразвития.

Популярная среди российских предпринимателей разновидность помощи, оказываемая фондами содействия малому бизнесу - предоставление

поручительств по банковским займам. Как правило, ИП и небольшим предприятиям, присутствующим на рынке менее полугода, получить кредит практически нереально. Для новых игроков он недоступен в принципе, так как банки не любят рисковать. Соответственно, наличие поручителя - главное условие для привлечения финансирования.

Предприятие малого бизнеса должно соответствовать следующим требованиям компания, рассчитывающая на поручительство фондов содействия кредитованию малого бизнеса: зарегистрирована на территории соответствующего субъекта РФ (то есть, Московский или Санкт-Петербургский фонд не сможет поручиться за фирму с регистрацией в Новосибирске) в соответствии с законом; минимальный срок действия договора займа должен составлять три месяца (аналогично и для договоров лизинга); хозяйственность на дату обращения за помощью осуществляется три и более месяцев; отсутствие просрочек по договорам (кредитным), которые заключались на протяжении трех месяцев перед обращением в фонд; наличие активов, которые можно предоставить в качестве залога (должны покрывать от 30 до 50 процентов суммы займа); отсутствие задолженности по уплате обязательных налогов и сборов.

Для того, чтобы получить государственный кредит, нужно соответствовать определенным требованиям. Ограничения, которые не позволяют получить кредит:

- предприятие находится на грани банкротства, либо уже признано банкротом;
- предприятие уже пользовалось льготным кредитом, но задолженность не погашена;
- у предприятия есть долговые обязательства перед государством.

Во всех трех случаях в получении поддержки вероятнее всего откажут. Что касается стандартных требований, они выглядят следующим образом: гражданство РФ; достижение 18-летнего, иногда 21-летнего возраста; отсутствие

непогашенной судимости; компания должна быть зарегистрирована менее, чем 2 года назад; полное отсутствие задолженности по налогам.

Посредством кредитования малого и среднего бизнеса существует и такая проблема: кредит для начинающего предпринимателя труднодоступен, так как у него нет возможности предоставить по нему обеспечение.

В работе был предложен новый банковский продукт кредитования малого бизнеса. При его введении банк повысит свой уровень объема кредитования малого бизнеса и увеличит количество потенциальных клиентов, что приведет к увеличению чистой прибыли.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Конституция РФ от 12.12.1993
- 2 Гражданский кодекс Российской Федерации (ЧАСТЬ ПЕРВАЯ) ОТ 30.11.1994 № 51-ФЗ
- 3 Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями)
- 4 Алешкин, А.И. Понятие субъекта малого предпринимательства и законодательство, регулирующее правоотношения в данной сфере // Предпринимательское право. 2010. № 4.
- 5 Бархатов, В.И., Плетнев, Д.А. Успешность быстрорастущих предприятий среднего бизнеса в России / В.И. Бархатов, Д.А. Плетнев // Вестник Челябинского государственного университета. – 2015. – № 9 (338). – Экономика. Выпуск 44. – С. 25-27.
- 6 Баженов, Ю. К., Баженов, А. Ю. Малое предпринимательство., 2012.
- 7 Бархатов, В.И., Белова, И.А. Государственные программы поддержки малых и средних предприятий в России // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2017. № 1. С. 214
- 8 Баткилина, Г.В. Программа поддержки малого предпринимательства - условия функционирования малых предприятий. М.,2014.
- 9 Бахмудов, М.М. Малое предпринимательство в России: состояние, проблемы, перспективы .М., 2012.
- 10 Босчаева, З.Н., Коган, М.В. Оценка эффективности деятельности малых предпринимательских структур // Вестник АГТУ. – 2011. – №2. – с. 101-104.
- 11 Бимбад, А.Я. Государственная и имущественная поддержка субъектов малого предпринимательства на современном этапе: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011.



12 Виленский, А. Финансовая поддержка малых предприятий / А. ВИЛЕНСКИЙ // ЭКОНОМИСТ. — 2011. — № 12. — С. 18.

13 Васильева, Е.Н., Овчян, М.Р., Ломовцева, В.В. Сравнительный обзор нормативно-правовой базы и практики микрокредитования за рубежом смоленск,2014.

14 Веревкин, Л. П. Основные показатели деятельности малого бизнеса // информационные технологии и бизнес.2015.№2.

15 Гаркавенко, И.С. Финансы некоммерческих организаций: особенности функционирования // Петербургский экономический журнал. – 2017. – № 2. – С.88.

16 Дубянский, А.Н. Проблемы диверсификации на финансовых рынках в результате сделок слияний и поглощений // Экономика и управление. – 2015. – № 8. – С.25–26.

17 Дербенева, Е.Н. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: экономика. 2017. № 1. С. 107

18 Гражданское право: Учебник: В 2 томах Том 2 / Под общ. ред. Карпычева, М. В., Хужина, А. М., Демичев, А. А. и др. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 560 с.

19 Зверева, Е.В. Методика анализ финансового состояния деятельности субъектов малого предпринимательства собственниками организации // Вектор науки ТГУ. – 2012. – №1. – с. 57-62.

20 Заболоцкая, В.В. Экономические основы кредитования предприятий малого бизнеса // финансы и кредит. 2011. № 27 (459). С. 63-71.

21 Ершова, И.В. Дефиниция субъекта малого и среднего предпринимательства: законодательные, статистические, доктринальные подходы // Актуальные проблемы российского права. 2013. № 9.

22 Заболоцкая, В.В. Система кредитования субъектов малого предпринимательства // вестник адыгейского государственного университета. Серия 5: экономика. 2011. № 3. С. 12-13

- 23 Ефимова, Л. Г. Банковское право. — М. : Статут, 2010. — Т. 1.
- 24 Евдокимова, С.С. Особенности и проблемы кредитования российскими коммерческими банками предприятий малого и среднего бизнеса // Финансы и кредит. – 2015. – №11(635). – С. 2–14.
- 25 Евдокимова, С.С. Оценка банковского кредитования малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации / С.С. Евдокимова, В.А. Плахова // Политика современных социально-экономических систем. – Волгоград: Сфера, 2016. – 366 с.
- 26 Кутенков, В. В. Правовое регулирование кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в современной России : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2010. С. 166.
- 27 Кредитование малого и среднего бизнеса в России: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://raexpert.ru/researches/banks/msb\\_1h2017/](https://raexpert.ru/researches/banks/msb_1h2017/) (дата обращения: 13.05.2018).
- 28 Коновалов, Д. М. Правовой статус участников кредитования малого и среднего бизнеса // Молодой ученый. — 2017. — №51. — С. 229-232.
- 29 Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение / Л.В. Андреева, Т.А. Андронова, Н.Г. Апрессова и др.; отв. ред. И.В. Ершова. М., 2014.
- 30 Малое предпринимательство в России: состояние, проблемы, перспективы / Аналитический сборник. М.: Институт предпринимательства и инвестиций. 2014.
- 31 Мазикова, Е. В. Коммерческие банки и малый бизнес: основные направления сотрудничества // Молодой ученый. – 2016. – №3. – С. 466- 469.
- 32 Мукосеев, Д.В. Современные методы оценки эффективности предпринимательской деятельности в сфере малого бизнеса // Управление экономическими системами. – 2012. – №5. – с. 1-10.
- 33 Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». 2013. № 2.

34 Пурыжова, Л.В. Оценка эффективности предпринимательской деятельности // молодой ученый. – 2015. – N10. – С. 76-78.

35 Ручкина, Г.Ф. Совершенствование правовых условий финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства // Юрист. 2014. № 9.

36 Спектор, А.А. Защита прав субъектов малого и среднего предпринимательства при проведении государственного контроля (надзора) // Предпринимательское право. 2013. № 2.

37 Теория государства и права: Курс лекций / Под ред. Н. И. Матузова, А. В. Малько; РАН. Саратовский филиал Института государства и права. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2013—640с.

38 Хайретдинов, Н.Р. Анализ инфраструктуры формирования финансовых ресурсов малых организаций. // Финансы и кредит. – 2015. – №31. – с. 74.

39 Щепетова, Е.Н. Взаимодействие субъектов малого бизнеса с коммерческими банками на российском денежном рынке // Российское предпринимательство. – 2016. – № 5 Вып. 1 (110). – с. 142-146.

ПРИЛОЖЕНИЯ  
ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Консолидированный отчет о финансовом положении ПАО «ВТБ»  
за 2015–2017 гг.

Показатель, млрд. руб.	2015г.	2016г.	2017г.
<b>АКТИВЫ</b>			
Денежные средства и краткосрочные активы	570,7	452,9	773,8
Обязательные резервы на счетах в центральных банках	70,8	95,1	97,1
Финансовые активы, переоцениваемые по справедливой стоимости через счета прибылей и убытков	237,1	313,4	267,1
Производные финансовые активы	304,8	180,5	175,6
Средства в банках	1358,2	1051,2	835,0
Кредиты и авансы клиентам	9437,5	8854,5	9171,4
Инвестиционные финансовые активы	259,3	340,7	285,6
Инвестиции в ассоциированные компании и совместные предприятия	104,3	93,3	117,1
Активы группы выбытия и внеоборотные активы, предназначенные для продажи	15,8	15,6	17,2
Земля и основные средства	310,3	352,7	348,2
Инвестиционная недвижимость	245,0	235,5	210,4
Гудвил и прочие нематериальные активы	162,0	155,1	157,4
Отложенный налоговый актив	76,6	87,8	98,7
Прочие активы	324,5	406,2	408,4
<b>ИТОГО АКТИВОВ</b>	<b>13641,9</b>	<b>12588,2</b>	<b>13009,3</b>
<b>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Средства банков	1224,0	1208,9	810,3
Средства клиентов	7267,0	7346,6	9144,7
Производные финансовые инструменты	284,1	165,0	134,0
Выпущенные долговые ЦБ	623,5	399,6	322,7
Прочие заемные средства	2121,5	1307,2	304,5
Обязательства групп выбытия, предназначенных для продажи	13,0	2,2	7,0
Отложенное обязательство по налогу на прибыль	30,2	35,2	30,7

## Окончание таблицы А.1

Прочие обязательства	361,7	486,5	582,5
Итого обязательства до субординированной задолж-ти	11925,0	10951,2	11336,4
Субординированная задолженность	262,8	224,1	193,2
<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ</b>	<b>12187,8</b>	<b>11175,3</b>	<b>11529,6</b>
<b>СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА</b>			
Уставный капитал	659,5	659,5	659,5
Эмиссионный доход	433,8	433,8	433,8
Бессрочные ноты участия в кредите	164,0	136,5	129,6
Собственные акции, выкупленные у акционеров	(2,9)	(2,5)	(3,3)
Прочие фонды	72,2	44,8	46,1
Нераспределенная прибыль	127,6	131,1	200,4
Собственные средства, принадлежащие акционерам материнского банка	1454,2	1403,2	1466,1
Неконтрольная доля участия	(0,1)	9,7	13,6
<b>ИТОГО СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ</b>	<b>1454,1</b>	<b>1412,9</b>	<b>1479,7</b>
<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ</b>	<b>13641,9</b>	<b>12588,2</b>	<b>13009,3</b>

## Приложение Б

Таблица Б.1 – Консолидированный отчет в совокупном доходе пао «ВТБ» за 2015–2017 гг.

Показатель, млрд. руб.	2015г	2016г	2017г
Процентные доходы	1100,9	1107,8	1056,2
Процентные расходы	803,1	680,8	581,3
Платежи в рамках системы страхования вкладов	(8,7)	(12,0)	(14,7)
Чистые процентные доходы	289,1	415,0	460,2
Создание резерва под обесценение долговых финансовых активов	(167,5)	(144,7)	(169,2)
Чистые процентные доходы после резерва под обесценение	121,6	270,3	291,0
Чистые комиссионные доходы	76,2	81,8	95,3
Доходы за вычетом расходов по операциям с фин. инструментами, переоцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	34,2	8,8	12,8
Доходы за вычетом расходов по операциям с инвестиционными фин. активами, имеющимися в наличии для продажи	(16,7)	7,7	13,6
Расходы за вычетом доходов по операциям с инвалютой и драгметаллами	32,3	(17,6)	(12,4)
Прочие доходы за вычетом расходов от финансовых инструментов, учитываемых по амортизационной стоимости	-	3,5	39,1
Доля в прибыли ассоциированных компаний и совместных предприятий	5,8	3,0	1,2
(Убытки)/доходы от выбытия дочерних и ассоциированных компаний	3,3	6,3	(0,5)
(Расходы за вычетом доходов)/доходы за вычетом расходов от прекращения обязательств	(1,5)	0,3	(0,1)
Создание резерва под обесценение прочих активов, обязательства кредитного характера и судебные иски	(10,6)	(66,5)	(2,7)
Прочие операционные доходы	23,2	7,8	13,1
Непроцентные доходы/(расходы)	71,4	(46,7)	64,1
Доходы от операционной аренды оборудования	-	18,8	22,5
Расходы, связанные с оборудованием, сданным в аренду	-	(25,5)	(14,1)

## Окончания таблицы Б.1

Чистые доходы/(расходы) от операционной аренды	0	(6,7)	8,4
Заработанные страховые премии, нетто	84,1	59,2	82,6
Состоявшиеся страховые убытки, нетто, изменение обязательств перед страхователями и аквизиционные расходы	(80,5)	(49,1)	(61,8)
Выручка за вычетом расходов по страховой деятельности	3,6	10,1	20,8
Выручка и прочие доходы от прочей небанковской деятельности	24,0	43,5	61,4
Себестоимость и прочие расходы по прочей небанковской деятельности	(35,2)	(42,8)	(61,5)
Обесценение земли, зданий и нематериальных активов, за исключением гудвила, используемых в прочей небанковской деятельности	(6,2)	(3,6)	(16,1)
Чистый (убыток)/прибыль от изменения справедливой стоимости инвестиционной недвижимости, признанный при переоценке или выбытии	(3,1)	8,2	(23,1)

## Приложение В

Перечень отраслей, не кредитуемых ВТБ:

1) производство и торговля оружием и другими изделиями военного назначения;

2) предприятия, разрабатывающих месторождения твердых полезных ископаемых;

3) игорный бизнес, производство игровых аппаратов;

4) консалтинговые, страховые компании, ломбарды;

5) лизинговые компании;

б) операции на рынке ценных бумаг и/или валютном рынке (инвестиционные, финансовые, брокерские компании);

7) инвестиционные компании (компании, осуществляющие вложение денежных средств, ценных бумаг, иного имущества, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, в сторонние объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта);

8) риэлтерская деятельность (деятельность, связанная с приобретением и/или реализацией объектов недвижимости (земельные участки, здания, строения, сооружения, жилые и нежилые помещения) в целях получения прибыли);

Любая деятельность, попадающая под действие списка исключения по экологическому критерию:

– торговля дикими животными и растениями и изделиями из них, попадающими под действие конвенции о международной торговле исчезающими и редкими видами животных и растений;

– производство, распространение, сбыт и торговля пестицидами, гербицидами, фармацевтическими и другими опасными для здоровья веществами, на которые наложены международные ограничения, запрет или которые сняты с производства;



– производство, использование или торговля хлорфторуглеродами (ХФУ), галоидами и другими веществами, применение которых регулируется Монреальским протоколом;

– производство или торговля химическими препаратами, разрушающими озон, запрещенными или снимаемыми с производства в соответствии с международными нормами;

– трансграничная торговля отходами и изделиями из отходов;

– танкерные перевозки нефти, осуществляемые без легитимных международных сертификатов соответствия требованиям конвенций Международной морской организации (ММО);

– производство или торговля продукцией, содержащей полихлорированные бифенилы (ПХБ);

– производство, использование и торговля несвязанным асбестоволокном и асбестосодержащей продукцией;

– производство, хранение, переработка, торговля и захоронение радиоактивной продукции и радиоактивных отходов;

– производство электроэнергии на ядерном топливе;

– хранение, обработка и захоронение ядовитых отходов;

– высвобождение генетически модифицированных организмов (ГМО) в естественную среду и торговля ими;

– морской рыболовный промысел с использованием дрейфтерных сетей длиной свыше 2,5 км;

– возведение новых или значительное укрупнение существующих больших плотин и резервуаров;

– обработка скальных, грунтовых пород и шлама для извлечения драгоценных металлов с использованием цианида.

Основная сфера деятельности клиента не относится к следующим сферам:

1) научно-исследовательская деятельность;

2) производство или экспорт изделий из табака или высокоградусных алкогольных напитков;

3) строительные компании (строительство зданий, сооружений или их частей гражданского и промышленного характера, строительство индивидуального жилья, дорог, мостов, тоннелей, судов и пр.), за исключением компаний, предоставляющих услуги по ремонтно-строительным, строительско-монтажным, ремонтно-отделочным и т.п. работам;

4) девелоперская деятельность (деятельность, связанная с извлечением прибыли от операций по продаже объектов недвижимости, а также проведения инвестиционных мероприятий по увеличению стоимости объекта недвижимости, который в последующем планируется реализовать). В рамках продукта, деятельность, связанная с извлечением прибыли от операций по передаче в аренду имеющихся в собственности объектов недвижимости (в т.ч. внутренних помещений) не относится к нефинансируемой отрасли.

## Приложение Г

Перечень документов, необходимых для рассмотрения кредитной заявки:

- 1) анкета-заявка на кредит по форме Банка;
- 2) учредительные и регистрационные документы заемщика:
  - устав;
  - учредительный договор (протокол о создании Общества);
  - свидетельство о государственной регистрации юридического лица;
  - свидетельство о внесении записи в ЕГРЮЛ;
  - свидетельство о государственной регистрации изменений/дополнений в учредительные документы;
  - свидетельство о постановке на учет в налоговом органе;
  - документ, подтверждающий полномочия единоличного исполнительного органа;
  - карточка с образцами подписей и оттиска печати.
- 1) приказ о назначении главного бухгалтера;
- 2) договор (контракт), заключенный между единоличным исполнительным органом и Обществом;
- 3) паспорта лиц, указанных в карточке с образцами подписей, учредителей (участников), фактических владельцев бизнеса;
- 4) бухгалтерская отчетность (форма 1,2) с расшифровками основных статей баланса, составляющих более 5% от валюты баланса. (Налоговая декларация и Книга учета доходов и расходов с отметкой МНС на 1-2 последние отчетные даты, разрешение инспекции МНС о возможности применения упрощенной системы налогообложения;
- 5) платежный документ, подтверждающий уплату единого налога за последний отчетный период;
- 6) справки из обслуживающих банков о состоянии картотеки №2, ссудной задолженности, об оборотах за последние 6 месяцев;

7) лицензии на осуществление деятельности (для лицензируемых видов деятельности);

8) действующие договоры с основными 3 покупателями и 3 поставщиками;

9) документы, подтверждающие правомочность использования занимаемых помещений;

10) управленческая отчетность;

11) документы, подтверждающие право собственности на закладываемый товар, автотранспорт, недвижимость и т.д.