

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования

Базовая кафедра Сбербанка России

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____ _____
подпись инициалы, фамилия
«___» _____ 20 __ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.01.07 «Финансы и кредит: банковское дело»

**ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В
КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ**

Руководитель _____ ст. преподаватель Осколкова Н. С.
подпись, дата

Консультант _____ канд. экон. наук, Абрамовских Л. Н.
подпись, дата ДОЦЕНТ

Выпускник _____ Ховалыг Д. Д.
подпись, дата

Красноярск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы кредитования предприятий малого бизнеса.	5
1.1 Роль и место кредитования предприятий малого бизнеса в деятельности коммерческого банка.	5
1.2 Механизм и виды банковского кредитования малого бизнеса	17
2 Анализ практики кредитования малого бизнеса российских коммерческих банков (на примере АО «Альфа-Банк»).....	24
2.1 Основные направления кредитной политики в области кредитования предприятий малого бизнеса в АО «Альфа-Банк».	24
2.2 Анализ состояния кредитной работы и ее эффективности в АО «Альфа- Банк».....	38
3 Совершенствование кредитных продуктов ОА «Альфа-Банк» для малого бизнеса.....	53
3.1 Разработка мероприятий по совершенствованию кредитных продуктов для малого бизнеса.	53
Заключение	63
Список использованной литературы.....	66
Приложение А	71

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день предприятия малого бизнеса составляют одну из важнейших частей экономики страны, не уступая крупному и среднему бизнесу. В рамках малого бизнеса в короткие сроки решаются такие проблемы, как обеспечение занятости населения, расширение ассортимента и качества товаров и обслуживания. Роль малого бизнеса в развитии регионов неоспорима, развитие малых предприятий расширяет налогооблагаемую базу местных и региональных бюджетов. Предприятия малого бизнеса требуют наименьших стартовых инвестиций и при этом характеризуются высокой динамикой экономического роста. Также малый бизнес «сглаживает» экономику, заполняя те ниши, которые не кажутся привлекательными для субъектов среднего и крупного бизнеса, и выравнивая показатели спроса и предложения, то есть за счет него устанавливается рыночное равновесие и обеспечивается конкурентная среда, необходимая для производства качественных продуктов и услуг. Так, малое предпринимательство вносит свою лепту в решении социальных, экономических и научно-технических проблем.

Актуальность темы исследования. События декабря 2014 года оказали сильное влияние как на экономику страны в целом, так и на отдельные ее сегменты, приведя к снижению деловой активности малых предприятий. Это в первую очередь связано с тем, что малым предприятиям усложнился доступ к банковским кредитным продуктам, в то время как банк является основным источником финансирования для малого бизнеса в целях расширения производства и пополнении оборотных средств. Именно поэтому необходимо обратить особое внимание на процесс кредитования коммерческими банками предприятий малого бизнеса. Разработка эффективного механизма кредитования коммерческими банками малых предприятий является одним из наиболее острых проблем стоящий перед банковской системой и экономикой страны в целом.

Существующие на данный момент исследования, касаемо вопроса кредитования предприятий малого бизнеса коммерческими банками, проводились на основании конкретных исторических условий, отличающихся от ситуации на сегодняшний день, что обуславливает необходимость проведения новых исследований, учитывающих изменения рынка.

Целью данной дипломной работы является определение возможностей совершенствования программ кредитования малого бизнеса и разработка новых кредитных продуктов, учитывающих интересы участников кредитования.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- сбор и анализ информации из официальных сайтов и публикаций по данной теме;
- анализ бухгалтерской отчетности коммерческих банков (АО «Альфа-Банк»);
- основываясь на анализе найденной информации по данной проблематике, вывести логичное заключение;
- исходя из поставленных проблем и заключения найти пути совершенствования механизма кредитования малого бизнеса коммерческими банками.

Объектом исследования в рамках выпускной квалификационной работы является кредитование малого бизнеса в АО «Альфа-Банк», предметом – кредитование малого бизнеса.

Методологической основой являются общенаучные методы исследования, а также методы анализа статистических данных, структурно-динамический анализ, коэффициентный анализ. Нормативно-правовой базой проведения исследования являются федеральные законы и нормативно-правовые акты Банка России, регламентирующие проведение кредитных операций коммерческими банками, а также программы и стратегии развития банковского сектора России.

1. Теоретические основы кредитования предприятий малого бизнеса.

1.1 Роль и место кредитования предприятий малого бизнеса в деятельности коммерческого банка.

Под малым предпринимательством, в сравнении с крупным, понимается такая форма предпринимательства, которую отличает объединение в одном лице собственника и управляющего. В малом предпринимательстве владелец предприятия, как правило, не только вкладывает собственные средства, не только контролирует направления их использования, но и лично осуществляет руководство всеми основными процессами: маркетингом, привлечением средств и инвестированием, осуществление сделок и т.д. Он несет все риски и разоряется в случае неудачи. Но зато в случае удачи он один пользуется плодами успеха.

Преимуществами малого бизнеса являются гибкость, высокая адаптивная способность к изменениям рынка, быстрое отражение изменений потребительского спроса, существенное облегчение территориального и отраслевого перехода рабочей силы и капитала. Большое число малых предприятий формирует возможности для развития конкуренции. Выживают те малые предприятия, которые функционируют эффективно.

Роль малого бизнеса в экономике значительна. Он связывает экономику в единое целое, образует своего рода фундамент. Прежде всего, малый бизнес, и только он, может заполнить те ниши, которые пустовали в плановой экономике и которые зачастую не готов был занять крупный и средний бизнес. А между тем без них невозможно функционирование современного общества и хозяйства – это и предоставление услуг населению (бытовых, образовательных, в сфере отдыха и т.д.) и бизнес – услуг (маркетинг, инжиниринг и др.).

Малый бизнес является единственным сектором, где примитивная, но абсолютно необходимая для эффективного функционирования рыночного хозяйства частная собственность существует в чистом виде.

Поскольку тема диплома непосредственно связана с такой деятельностью банка, как кредитование, необходимо поглубже рассмотреть данный вопрос и раскрыть сущность кредита.

По своей сущности и механизмам влияния на процесс общественного воспроизводства кредит — это одна из сложнейших экономических категорий. Поэтому на протяжении нескольких столетий в экономической теории ведутся дискуссии вокруг вопросов, связанных с сущностью кредита и его ролью. Эти дискуссии длятся до сих пор. Кредит – это общественное отношение, урегулированное нормами действующего законодательства, которое возникает между экономическими субъектами в связи с передачей друг другу во временное пользование свободных средства на началах возвратности, обеспеченности, платности и добровольности.¹

Прежде, чем говорить о роли предприятий малого бизнеса в деятельности банка, стоит определить их роль в экономике в целом.

Малые и средние предприятия — это 5,6 млн. хозяйствующих субъектов, рабочие места для 18 млн. граждан. Около одной пятой валового внутреннего продукта Российской Федерации, а во многих субъектах Российской Федерации треть и более валового регионального продукта создаются такими организациями.

Преимущества малого бизнеса привлекают все больше участников экономики вливаться в данную сферу и открывать свои предприятия, к ним относятся:

- малый бизнес требует минимальных трудовых ресурсов и материальных затрат;
- дает возможность раскрытия предпринимательского потенциала населения;
- характеризуется высокой мобильностью;

¹Банковский кредит: учебно-практическое пособие/А.А.Лупу.ю И.Ю.Оськина. – М.: Дело и Сервис, 213. – 480 с.

– непосредственно взаимодействует с потребителем, поэтому способно в кратчайшие сроки отвечать изменениям конъюнктуры рынка. Риск потерь, которому подвержены предприятия малого бизнеса при переходе к новым технологиям значительно ниже, чем у крупных предприятий, это связано с небольшими объемами производства;

– в короткие сроки внедряет новые технологии;

– стимулирует развитие инноваций;

– способствует быстрому насыщению рынка требуемой продукцией;

– создает рабочие места, поддерживая занятость населения, что является особо важным моментом в кризисное время, когда идет сокращение бюджетных мест;

– может способствовать развитию добросовестной конкуренции и коопераций на рынке.

Данные факторы могут способствовать развитию экономики страны. Малый бизнес является одним из важнейших субъектов экономики, задающих темп экономического роста и формирующих валовой национальный продукт. Это особенно важно на сегодняшний момент, когда страна претерпевает непростое время, отсутствует стабильность экономики. Именно развитие малого бизнеса может вывести экономику на новый качественный уровень, именно поэтому необходимо уделять особое внимание данному сектору и оказывать поддержку.

В Российской Федерации сформированы нормативно-правовые и организационные основы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Существуют институты, которые направлены на развитие деятельности малых предприятий, также созданы центры и агентства по развитию предпринимательства, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию, акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов малого и среднего предпринимательства, технопарки, научные парки, инновационно-

технологические центры, бизнес-инкубаторы, и иные организации. В 2015 году создан государственный институт развития малого и среднего предпринимательства - акционерное общество "Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства".¹ Однако, главным же источником развития малого бизнеса является банковский сектор.

Определим, критерии отнесения организаций к категории «малый бизнес». По законодательству к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся:

- хозяйственные общества,
- хозяйственные партнерства,
- производственные кооперативы,
- потребительские кооперативы,
- крестьянские хозяйства,
- индивидуальные предприниматели.²

К предприятиям малого бизнеса относят предприятия со среднесписочной численностью работников за предшествующий календарный год не больше ста человек, к категории микропредприятия, относящихся к малым, соответствуют предприятия со среднесписочной численностью за предшествующий календарный год до пятнадцати человек.

С 2008 года статистика ведется с учетом деления юридических лиц на малые предприятия и микропредприятия. По данным службы государственной статистики индивидуальные предприниматели относятся к отдельной категории малого бизнеса.

Постановлением Правительства установлены предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год без учета налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

¹ Распоряжение правительства российской федерации от 2 июня 2016 г. N 1083-р

² Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (ред. от 28.12.2013 г.)

микропредприятия - 120 млн. рублей; малые предприятия - 800 млн. рублей; средние предприятия - 2 млрд. рублей.¹

Проведем анализ статистических данных, чтобы определить динамику и тенденции развития малого бизнеса в стране. Рассмотрим такие показатели, как динамику роста количества субъектов малого бизнеса, годовой оборот, объем инвестиций в основной капитал, а также основные виды экономической деятельности малых предприятий.

Рассмотрим данные, предоставляемые официальным сайтом федеральной службы государственной статистики. Для удобства построим диаграмму (рис.1). Данные по ИП и микропредприятиям предоставляются только до 2015-го года, поэтому рассмотрим тенденцию за 2012 – 2015 гг. В 2013 году видим рост количества микропредприятий на 4% и сокращение количества малых предприятий юридических лиц примерно на 5%, в основном это связано с изменениями в отечественном законодательстве в 2013 году:

- для индивидуальных предпринимателей размер страховых взносов стал исчисляться исходя из двух минимальных размеров оплаты труда, а не одного, как это было ранее;
- ужесточился контроль за добросовестностью налогоплательщика;
- налоговая база теперь определяется как кадастровая стоимость имущества, утвержденная на уровне субъектов. Это увеличило расходы малых предприятий.

Далее виден спад количества предприятий, это связано с кризисом, наступившим после 2014 года. За анализируемый период больше всего предприятий было в 2015 году, можно предположить, что этому послужили программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

¹Постановление Правительства Российской Федерации от 13 июля 2015 г. N 702 г. Москва "О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства"

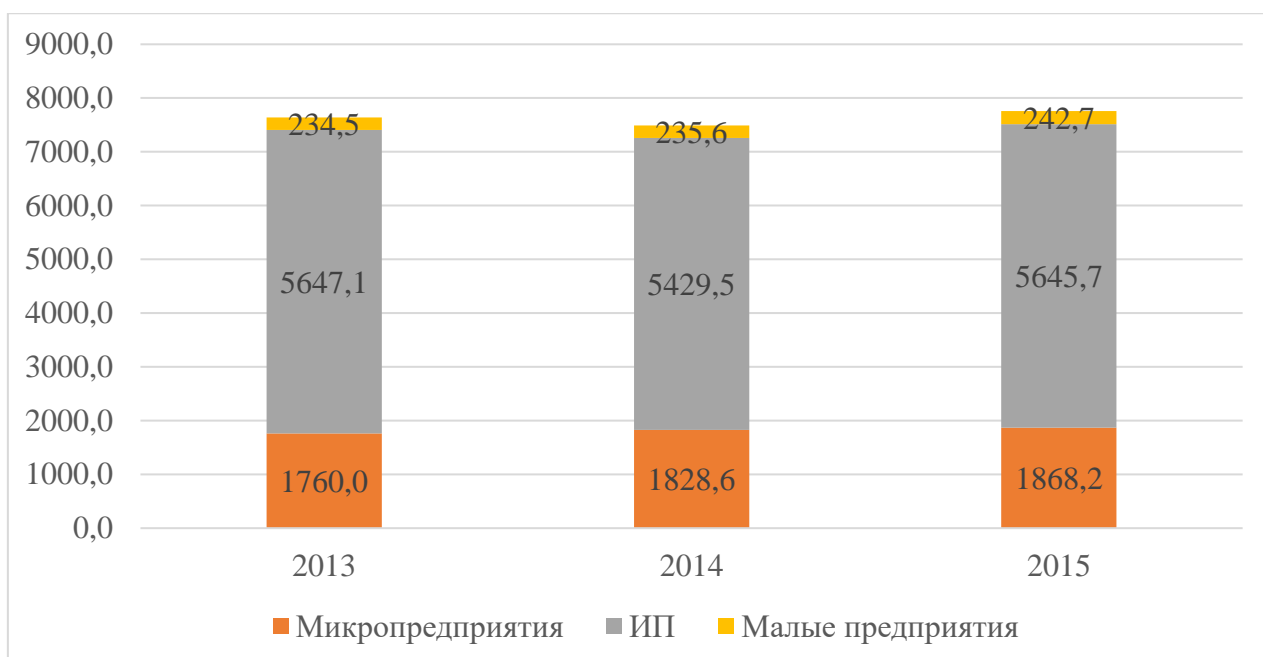


Рисунок 1. Динамика количества предприятий, тыс.¹

Приведем также данные по выручке предприятий малого бизнеса (рис.2). Исходя из анализа двух диаграмм, можно сделать, что нет особой связи между количеством предприятий малого бизнеса и их оборотом. Видно, что у субъектов малого бизнеса за рассматриваемый период наблюдалась положительная динамика роста объема оборотов за весь период, в то время, как показатели количества предприятий отражали неравномерную динамику. Так, к 2015 году оборот малых предприятий составлял 17292,8 млрд. рублей, и, в сравнении с 2012 годом - 15116,3 млрд. рублей, увеличился на 14%. Оборот индивидуальных предприятий тоже рос и к 2015 году составил 10447,5 млрд. рублей, что на 30% превышает 2012 год (8057,2 млрд. рублей). Касательно микропредприятий, можно отметить скачок на почти что 40% к 2015 году, в сравнении с 2012.

¹ Построено автором на базе данных Федеральной службы государственной статистики // URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/ (дата обращения 24.05.2014) // За 2013 год данные представлены только по юридическим лицам.

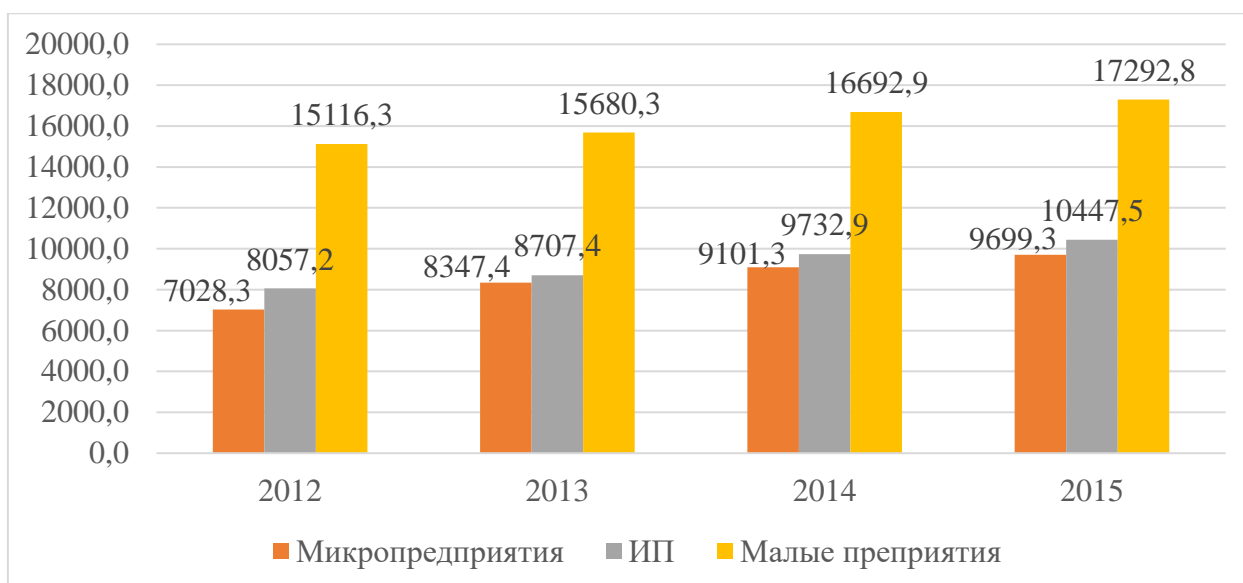


Рисунок 2. Динамика оборота предприятий, млрд. рублей¹

Данные за 2016 год даются по малым предприятиям без учета микропредприятий(рис.2). Видим, что виден заметный спад количества предприятий, оборот предприятий и инвестиции в основной капитал. Скорее всего, это последствия кризиса, многие предприятия не выдержали конкуренции, изменений в законодательстве, а также из-за отсутствия внешнего финансирования, банки повысили проценты по кредитам и ужесточили условия кредитования. Все это привело к тому, что многие предприятия закрылись, и нет возможностей для начинающих предприятий. Также возможно, что из-за более выгодных условий предприятия формируются как микропредприятия и в отчетности минимизируют показатели выручки и количества работников.

¹ Построено автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики // URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/ (дата обращения 24.05.2014) // За 2013 год данные представлены только по юридическим лицам.



Рисунок 3. Основные показатели экономической деятельности малых предприятий (без микропредприятий) за 2016 г.¹

Рассмотрим также структуру рынка малого бизнеса (рис. 3). Сектор малого предпринимательства в основном сосредоточен в сферах торговли. Оптовая и розничная торговля занимают 58, 3 % всего сегмента. Стоит отметить, что такая большая доля данной отрасли на рынке – это показатель недостаточной развитости экономики и отставания других отраслей. Следом идет строительство – стремительно развивающаяся отрасль. Совсем незначительную долю составляет транспорт и связь, что является отрицательным моментом. Необходимо развивать наукоемкие отрасли в секторе малого бизнеса.

¹ Построено автором на основании данных Федеральной службы государственной статистики // URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/ (дата обращения 24.05.2014) // За 2013 год данные представлены только по юридическим лицам.



Рисунок 4. Структура оборота малых предприятий за 2017 г. в % к итогу.¹

Что касается банковского сектора, стоит указать, что огромное влияние на деятельность коммерческих банков оказал кризис, наступивший после событий 2014 года. На сегодняшний день в банковском секторе России наблюдаются следующие тенденции:²

- снижение количества действующих кредитных организаций и их филиалов (с 1390 и 3793 на 2001 г. до 733 и 1398 на 2017 г. соответственно);
- увеличением доли пяти крупнейших банков на рынке (с 41,2% до 54,1%) это ведет к ослаблению конкуренции в банковском секторе и снижению возможностей небольших банков, ориентированных на обслуживание малого и среднего бизнеса;

¹ Построено автором на основании данных Федеральной службы государственной статистики // URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/ (дата обращения 24.05.2014) // За 2013 год данные представлены только по юридическим лицам.

² Милюков А. Роль банков в выходе из кризиса и оживлении экономики России // Проблемы теории и практики управления, 2016. – № 8. – С.64-72. — Доступ из локальной сети Финуниверситета (чтение, печать, копирование). — <URL:<http://elib.fa.ru/art2016/bv2842.pdf>>.

– ростом количества убыточных банков (от 126 до 180 за 2017г.).

Остается низким уровень достаточности капитала, у многих крупных банков данный показатель демонстрирует отрицательную динамику и не превышает 12%. Низкий уровень достаточности капитала не позволяют банкам кредитовать инвестиционные проекты. Также, банковский сектор подвержен кредитному риску.

Несмотря на непростое положение банков, основным катализатором роста экономики и малого бизнеса является банковский сектор. Банки имеют возможность обеспечить малые предприятия ресурсами посредством кредитования, организовать свою систему определения кредитоспособности потенциальных заемщиков, обслуживать клиентов на всей территории России. При всей готовности кредитовать малые предприятия, банки сталкиваются с проблемой нехватки потенциально платежеспособных клиентов, ведь доходность банка зависит от финансового состояния заемщика и пропорциональна рискованности кредита. Согласно практике, несмотря на высокий риск, кредитование предприятий малого бизнеса, в частности микропредприятий, может явиться одним из основных объектов активных операций банков.

Проведем анализ информации, предоставляемой Банком России, чтобы оценить ситуацию на рынке кредитования предприятий малого бизнеса. Для анализа стоит рассмотреть такие показатели, как объем предоставленных кредитов предприятиям малого бизнеса, а также задолженность по данным кредитам.

Для наглядности построим диаграмму, отражающую динамику кредитов, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства (рис. 5). Как видно, начиная с 2012 года объем кредитов, предоставленных малому бизнесу, рос до 2014 года, такая же ситуация прослеживается по 30 крупнейшим банкам, рост составил 33% и 43% соответственно. Но начиная с 2014 года наблюдается спад как в целом, так и у лидеров, к 2015 году был спад на 6% и 13% соответственно. Особое

падение видно к 2016 года, по сравнению с 2015, это связано с последствиями декабря 2014 года, которые наиболее ярко отражались на протяжении 2015 года. массовый отзыв лицензий Центральным Банком, повышение ставки рефинансирования, и как следствие повышение процентных ставок по кредитам, введение санкций, все это повлияло на кредитные отношения между банком и предприятием малого бизнеса. Отрицательная тенденция наблюдается и к 2017 году, однако, объем кредитов малому и среднему бизнесу у 30 крупнейших банков начинает расти к январю 2017 года, по сравнению с 2016 годом, на 19%. Можно предположить, что крупнейшие банки начинают захватывать рынок кредитования малого бизнеса, что препятствует развитию мелких банков.

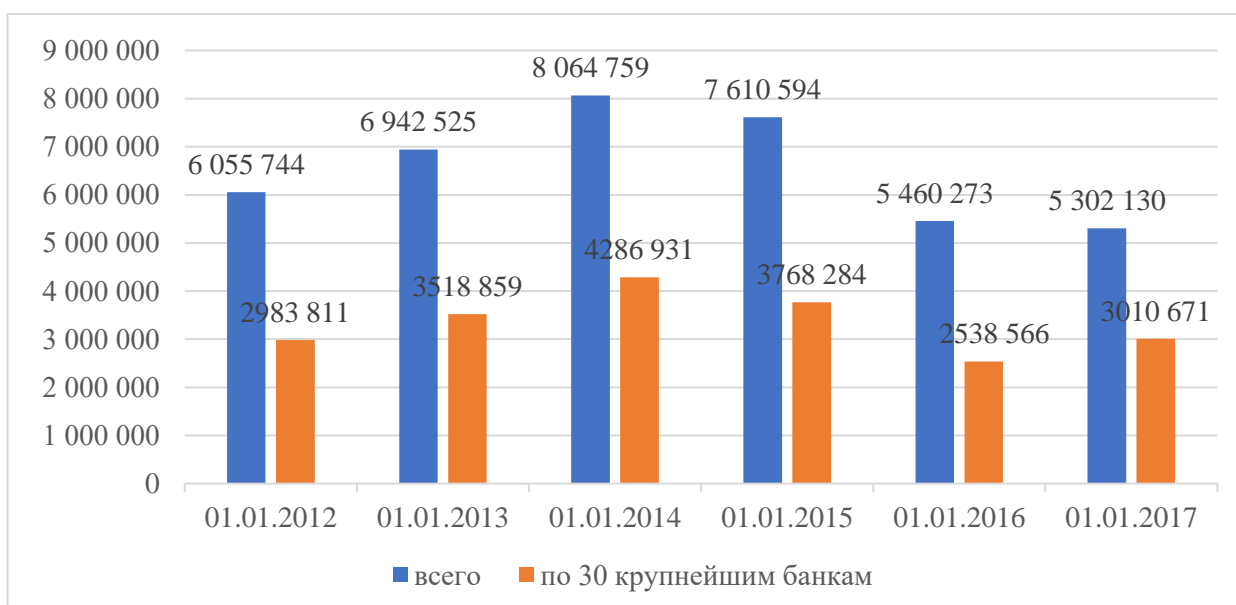


Рисунок 5. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства, млн. рублей.¹

Рассмотрим также такой показатель, как задолженность субъектов малого и среднего бизнеса по кредитам, сразу можно отметить, что динамика не так сильно колеблется, как при объеме кредитов (рис.5). Это, возможно, связано с тем, что малый бизнеса является достаточно маневренным, способно в короткие сроки приспособливаться к изменениям конъюнктуры

¹ Составлено автором на основании данных сайта Центрального Банка РФ.

экономики и внедрять новые технологии, поэтому кризис не настолько сильно влияет на малые предприятия, нежели на крупные предприятия и банки. Значительный рост задолженности с 2012 по 2014 года, прежде всего, связан с ростом объема кредитования. Стоит отметить, что при значительном спаде объема кредитов не так значительно снижается задолженность по кредитам, то есть, можно судить, что снижается к 2016 и 2017 годам способность предприятий отвечать по своим обязательствам.

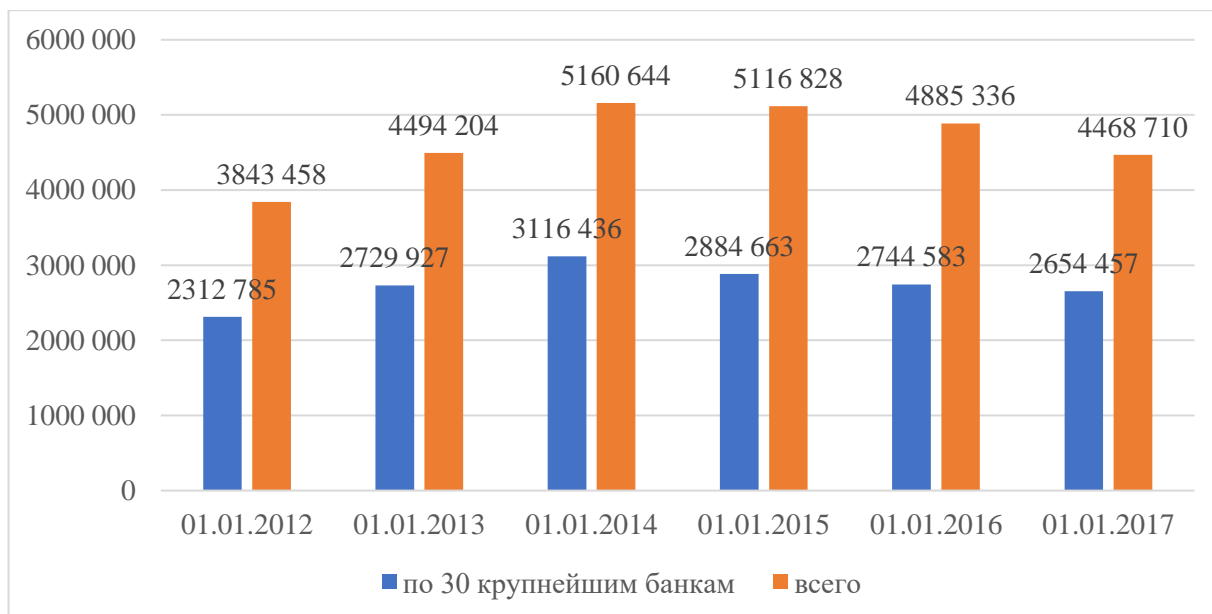


Рисунок 6. Задолженность по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства, млн. рублей.¹

Приведем рэнкинг банков по объему кредитного портфеля по малому и среднему бизнесу (приложение 1). Из таблицы видно, что ряд банков специализируют свою деятельность именно на малый бизнес, например, в кредитном портфеле ПАО «МИНБанк» 55% приходится на кредиты малому и среднему бизнесу, также ТKB Банк ПАО – 40% и «Татфондбанк» – 36%, данные банки входят в топ 50 банков (26, 38 и 43 места соответственно),² всего в рейтинге 550 банков. Первые два лидера (Сбербанк и Россельхозбанк) по объему кредитования МСБ обладают широкой филиальной сетью и охватывают огромное количество регионов страны, Россельхозбанк стоит по

¹ Составлено автором на основании данных из сайта Центрального Банка РФ.

² <http://www.banki.ru>

рейтингу на 5 месте, в таком крупном и успешном банке доля кредитов МСБ составляет 32%, принося огромный доход банку.

В качестве заключения, кредитование малого бизнеса имеет большое значение в деятельности как крупных банков, так и не очень больших. Кредиты малому бизнесу составляют высокую долю кредитного портфеля успешно функционирующих банков. При правильном подходе кредитование, несмотря на высокий риск, кредитование предприятий малого бизнеса, в частности микропредприятий, может явиться одним из основных объектов активных операций банков.

1.2. Механизм и виды банковского кредитования малого бизнеса

В условиях острой конкуренции на рынке между коммерческими банками ужесточается борьба за клиентуру. Кредитование малого бизнеса становится новой сферой, в которые банки стремятся приложить свои ресурсы, на фоне снижения прибыльности традиционных спекулятивных инструментов финансового рынка.

В настоящее время банковский кредит является основным источником финансовых ресурсов малых предприятий. Однако получить банковский кредит для многих предприятий малого бизнеса является проблематичной задачей. Проблема в том, что предприятий малого бизнеса не ведут отчетность в той форме, какой нужно банку. Предоставить длинные деньги, которые нужны предприятиям малого бизнеса, могут себе позволить в основном крупные банки. Здесь проблема заключается в том, что крупные банки используют стандартизированные методы оценки клиентов, оценка предприятия практически приравнивается к скорингу, то есть не учитываются особенности, характерные для каждого отдельного предприятия. Чем более стандартизованы методы оценки кредитоспособности предприятия, тем меньше учитывается человеческий фактор.

Согласно данным, предоставляемым сайтом ЦБ РФ, в 2015 году доля

малых и средних предприятий в общем кредитном портфеле юридических лиц и индивидуальных предпринимателей составила 16,9 процента в то время, как среднемировой уровень - 23 процента.

Рассмотрим механизм кредитования предприятий малого бизнеса коммерческими банками. В первую очередь, клиент обращается в банк, далее специалист банка назначает встречу, знакомит со списком документов, необходимых для получения кредита. На встрече клиентом заполняется анкета, согласуется время посещения сотрудником банка бизнеса. Процесс кредитования малых предприятий можно поделить на следующие этапы.¹

На первом этапе рассматривается заявка и принимается решение о целесообразности кредитования; На втором этапе оформляется кредитная документация; На третьем этапе производится обслуживание кредита; Финальный этап подразумевает текущий и последующий контроль.

Процесс кредитования малого бизнеса существенно отличается от кредитования крупных компаний. Например, при рассмотрении заявки клиента - малого предприятия банк не проводит оценку значимости предприятия для банка, данная процедура является составной частью рассмотрения заявок крупных предприятий. Также стоит отметить, что при принятии решений, касательно кредитования малых предприятий, руководство непосредственного участия не принимает. Это связано с тем, что при кредитовании предприятий малого бизнеса не учитываются индивидуальные характеристики и особенности отдельных предприятий, поскольку применяется стандартизированный подход, характерный для ординарных клиентов. Все это обуславливает то, что очень многие потенциальные заемщики не проходят первый этап, этап рассмотрения заявки и принятия решения о целесообразности кредитования, поскольку они не удовлетворяют общим критериям, хотя при тщательном рассмотрении и индивидуальном подходе могли бы стать клиентами банка. Вопросом

¹ Чибисов «особенности процесса кредитования коммерческими банками малого бизнеса в условиях финансовой нестабильности» 2010г.

кредитования клиента малого бизнеса занимается непосредственно конкретный сотрудник банка, поэтому очень важно, чтобы сотрудник был компетентным, высококвалифицированным и имел достаточно опыта работы с малыми предприятиями. Еще одной особенностью кредитования малого бизнеса коммерческими банками является то, что банк акцентирует внимание на качестве всего портфеля ссуд, а не на качестве отдельного заемщика.

Основным этапом процесса кредитования малого бизнеса выступает оценка кредитоспособности заемщика. Потенциальный заемщик предоставляет информацию о финансовом состоянии своего предприятия, затем заявка будет рассмотрена на кредитном комитете. При расчете кредитоспособности клиента используются такие коэффициенты, как: коэффициент рентабельности, продаж, ликвидности, оборачиваемости и другие. Нормативные значения коэффициентов различаются в банках и зависят от суммы кредита и сферы деятельности.

Далее кредитором и заемщиком согласовываются условия кредита — это тип кредита, срок кредита и сумма кредита. Данный этап занимает 3-15 дней, в результате данного этапа банк либо одобряет, либо отклоняет заявку. Также сотрудник банка (кредитный инспектор) лично наносит визит предприятию для сбора данных, необходимых для достоверной оценки финансового состояния клиента. Это связано с тем, что данные, предоставляемые в бухгалтерской отчетности, недостаточно для построения полной картины о финансовом положении предприятия. Верная оценка кредитоспособности предприятия – заемщика – это возможность уменьшить риск неплатежа. Банку необходимо в достаточной мере учитывать возможные риски, минимизация кредитного риска – это приоритетное направление деятельности банка при кредитовании. Одним из условий уменьшения риска до минимума – это достоверная информация о заемщике.

Основные этапы управления кредитным риском заемщика - субъекта малого бизнеса и их характеристика приведены в таблице 1.

Таблица 1-Управление кредитным риском при кредитовании МСП.¹

Этап управления кредитным риском	Содержание этапов управления кредитным риском
Идентификация факторов кредит-ного риска	Риск выражается в потенциальных причинах неисполнения заемщиком обязательств по кредитному соглашению.
Количественная оценка кредитного риска	Заключается в оценке кредитоспособности заемщика и включает два этапа: определение кредитного рейтинга заемщика, как показателя, характеризующего вероятность невыполнения обязательств по кредитному соглашению; определение масштаба потерь банка при неисполнении заемщиком обязательств
Выбор варианта стратегии риска	Учитываются результаты количественной оценки уровня кредитного риска конкретного заемщика
Выбор способа минимизации кредитного риска	Осуществляется выбор из инструментов сни-жения уровня кредитного риска
Контроль измене-ния уровня кредитного риска	Постоянный мониторинг деятельности заемщика для оперативного учетом изменения уровня кредитного риска

В результате количественной оценки осуществляется выбор из трех возможных вариантов стратегии: избегание риска, принятие риска, использование инструментов снижения уровня риска.

При положительном решении о предоставлении кредитаоткрывается счет в кредитующем банке, предприятие обязуется производить свои расчеты через данный счет, это является обязательным условием получения кредита и производится, как правило, на этапе оформления кредитной документации. данный этап занимает достаточно короткое время, потому как при кредитовании предприятий малого бизнеса оформляются стандартные договора, подписываемые сотрудником, уполномоченным руководством,

¹ Кузубов Алексей Алексеевич «РИСКИ В ПРОЦЕССЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ» 2016, УДК 336.01 «Экономическая наука».

который занимается кредитованием данного предприятия – клиента.

Этап мониторинга финансового состояния заключается в тесном контакте сотрудника банка с клиентом, именно на данном этапе наносится личный визит предприятию инспектором банка.

При обслуживании кредита малому бизнесу контроль за уплатой основного долга, комиссий и процентов интегрируются в одну процедуру, поскольку клиентом ежемесячно производится платеж, содержащий в себе и основной долг, и проценты с комиссией.

Для раскрытия вопроса о видах кредитования малого бизнеса стоит отталкиваться от практики Сбербанка России, потому как он является лидером в сфере кредитования малого бизнеса. Это связано с тем, что у Сбербанка самая крупная филиальная сеть, соответственно, банк охватывает большое количество предприятий в различных регионах страны.

В зависимости от потребностей предприятий банком предлагаются следующие кредиты.

Кредиты на пополнение оборотных средств (данный вид кредита предлагается предприятиям, которые столкнулись с проблемой недостатка собственных оборотных средств для реализации коммерческих или производственных программ, или же для осуществления текущей хозяйственной деятельности предприятия с минимальными издержками. Данная программа предлагает предприятиям малого бизнеса кредиты: «Бизнеса-Овердрафт» (для осуществления платежей в случае отсутствия или нехватки средств на счете предприятия-клиента), «Бизнеса-Оборот» (на пополнение оборотных средств, на текущие расходы и на развитие бизнеса);

Беззалоговые кредиты на любые цели (особенностью данного кредита является то, что клиент не обязан указывать, на что будет использована сумма);

Кредиты на приобретение автотранспорта, оборудования и недвижимости (в рамках данной программы предлагаются следующие кредиты: «Экспресс-Ипотека» (на приобретение жилой и коммерческой

недвижимости), «Бизнес-Актив»(для приобретения оборудования), «Бизнес-Авто»(на приобретение транспортных средств), «Бизнес-Недвижимость»(на финансирование приобретения коммерческой недвижимости) и «Бизнес-Инвест»).

Помимо этого, ПАО Сбербанк аккредитован как уполномоченный банк для участия в программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Данная программа предусматривает предоставление кредитов субъектам МСП на льготных условиях.¹

Программа направлена на развитие таких отраслей, как сельское хозяйство, обрабатывающее производство, производство и распределение электроэнергии, воды и газа, строительство, а также транспорт и связь и кредитует малые и средние предприятия, занимающиеся данными видами деятельности. В рамках данной программы предоставляется кредит в сумме от 20 млн. руб. до 1 млрд. рублей со сниженной процентной ставкой, ограниченной на уровне 10,6% для малых предприятий и 9,6 для средних.

Проанализировав сайты банков - ведущих кредиторов малого бизнеса, можно вывести некоторые основные элементы.

Кредит выдается на принципах возвратности, платности, срочности и целевого характера использования при наличии у клиента обеспечения, гарантирующих исполнение обязательств по кредитному договору. Обеспечением же может выступать залог имущества, прав, гарантия или поручительство третьего лица. Товары в обороте чаще всего выступают обеспечением при кредитовании малых предприятий. Обычно банк принимает в расчет 70% оценочной стоимости залога, который должен покрывать сумму кредита и проценты за весь срок.

Банки предлагают программы по кредитованию малых предприятий без залога имущества.

Для привлечения клиентов из сферы малого бизнеса банками предлагаются:

¹ <https://www.sberbank.ru/ru>

- минимальный пакет документов;
- различные кредитные продукты;
- удобные схемы погашения;
- индивидуальный подход при оценке финансового состояния предприятия;
- условия для бизнеса.

Так, банки понимают, что спрос на ресурсы для расширения бизнеса у предприятий малого бизнеса высок. Однако действующие на сегодняшний день механизмы кредитования банками предприятий малого бизнеса имеют ряд недостатков. Руководства прогрессивных банков пересматривают кредитную политику, смещая направление деятельности в сторону малых и средних предприятий. Банки стремятся охватить все больший круг клиентов в сфере малого бизнеса, что способствует расширению банковских продуктов, предлагаемых для субъектов малого бизнеса. Также на основе опыта реализации новых технологий, создаваемых банками, совершенствуется механизм кредитования предприятий малого бизнеса.

2. Практика кредитования малого бизнеса российских коммерческих банков (на примере АО «Альфа-Банк»)

2.1. Основные направления кредитной политики в области кредитования предприятий малого бизнеса в АО «Альфа-Банк».

Для раскрытия кредитной политики Альфа-Банка в области кредитования малого бизнеса рассмотрим сущность кредитной политики.

Кредитная политика – это часть стратегии банка, определяющей его кредитно-инвестиционную деятельность, ее цели, направления, масштаб, тактику и технологии; это разработка процедур, обеспечивающих максимальную доходность по кредитным операциям при допустимом уровне риска.¹ То есть сущность кредитной политики состоит в умении свести к минимуму кредитный риск, который может взять на себя банк. Также сущность кредитной политики необходимо рассматривать и с точки зрения выполнения ею определенных функций, таких как коммерческая (получение прибыли), стимулирующая рациональное использование временно свободных средств; контрольная, обеспечивающая эффективность формирования и распределения кредитных ресурсов. Отсутствие эффективной кредитной политики влечет за собой увеличение кредитных рисков.

Банку недостаточно разработать кредитную политику, важно обеспечить ее реализацию. Грамотная, научно-обоснованная кредитная политика, проводимая в соответствии с основными целями и принципами работы банка, – залог эффективности его кредитной деятельности. Разработка кредитной политики и ее реализация зависят от реальных экономических условий, в которых функционирует банк. К факторам, влияющим на формирование кредитной политики, можно отнести следующие:

- макроэкономические факторы;
- денежно-кредитная политика ЦБ;

¹ Серия «Банковское дело»: в 5 т. Операции коммерческого банка: учебник/ под ред. Ю.А.Ровенского, Т.В.Белянчиковой. – Москва: Оригинал-макет, 2017.(стр 162)

- конъюнктура рынка;
- политическая ситуация в стране и т.д.

Если внешние факторы влияют на определение общего направления кредитной политики, то внутренние факторы определяют ее особенности: цель, конкретное содержание, кредитные технологии и, в конечном счете, эффективность. Так, к внутренним факторам относят:

- размер банка;
- клиентская база;
- величина и структура ресурсной базы;
- качество персонала и менеджмента.

Положение о кредитной политике содержит:

- общую цель;
- географические предпочтения;
- стандарты, предпочтительные формы кредита;
- правила о порядке выдачи кредитов.

История банка начинается в 1990 году Альфа-Банк учрежден как коммерческий банк в форме товарищества с ограниченной ответственностью.

В декабре 2001 года Банк запустил новый проект — многоканальное обслуживание мелкого бизнеса и физических лиц, что включает продажу банковских продуктов и услуг через интернет, интерактивную работу с банком через Call-Center, позволяющую клиентам самостоятельно осуществлять операции со своими счетами. В апреле 2003 года Альфа-Банк представил Альфа-Банк Экспресс - новый стандарт работы с частными клиентами и компаниями малого бизнеса. Сегодня акционерное общество «Альфа-Банк» является крупнейшим российским банком и имеет 125 отделений, 298 банкоматов по всей стране. По версии «banki.ru» Альфа-Банк занимает по активам нетто 8 место по России и 7 место по региону. Национальное рейтинговое агентство присвоило банку AAA (максимальную кредитоспособность), то есть способность своевременно и полностью выполнять свои обязательства оценивается как максимально высокая,

репутация характеризуется максимально высокой степенью доверия со стороны клиентов и контрагентов стратегия и политика инвестирования являются диверсифицированными и взвешенными.¹

АО «Альфа-Банк» является головной кредитной организацией Группы. Осуществляет значительную долю деятельности Группы с 1991 года на основании генеральной лицензии № 1326, выданной Банком России. Банковская группа АО «Альфа-Банка» осуществляет деятельность в трех основных бизнес-сегментах:

– корпоративные и инвестиционные банковские операции – данный бизнес-сегмент включает услуги по обслуживанию расчетных и текущих счетов организаций, принятие депозитов юридических лиц, предоставление корпоративных кредитов и иных видов финансирования, торговые операции с ценными бумагами, валютные операции и операции с производными финансовыми инструментами, предоставление консультаций по вопросам слияний и поглощений компаний.

– розничные банковские операции – данный бизнес-сегмент включает оказание услуг по принятию вкладов до востребования и срочных вкладов у клиентов – физических лиц, обслуживанию и кредитных дебетовых карт, кредитованию физических лиц, включая потребительское кредитование и кредиты с погашением в рассрочку, автокредитование и ипотечное кредитование, денежные переводы и банковские услуги физическим лицам.

– казначейские операции – данный бизнес – сегмент включает деятельность в области фондирования, перераспределения источников внутреннего финансирования, деятельность по управлению ликвидностью и рисками, а также осуществляет активное управление структурой баланса.

Банк преследует в своей деятельности следующие основные цели:

¹ <http://www.banki.ru>

– способствовать становлению и развитию частного предпринимательства.

– способствовать росту инвестиционной и коммерческой активности в экономике РФ;

– извлечь оптимальный размер прибыли от использования собственных и привлеченных средств.

Одним из видов деятельности, осуществляемых банком для достижения

цели, выступает кредитование операций. Кредитные ресурсы банка формируются за счет:¹

– собственных средств банка;

– средств юридических лиц, находящихся на их счетах в банке, включая средства, привлеченные в форме депозитов;

– вкладов физических лиц, привлеченных на определенный срок и до востребования;

– кредитов, полученных в других банках;

– иных привлеченных средств.

Также в качестве ресурсов для кредитования может использоваться прибыль банка, не распределенная в течение отчетного года.

В своей организационной структуре банк содержит блок по работе с массовым бизнесом, к которым относятся индивидуальные предприниматели (ИП) и юридические лица, образованные в соответствии с Законодательством Российской Федерации, размер годовой выручки которых по данным официальной отчетности составляет не более 360 миллионов рублей.

¹ Устав АО «Альфа-Банк», утвержденный общим собранием протокол №02-2015 от 21 октября 2015 года.

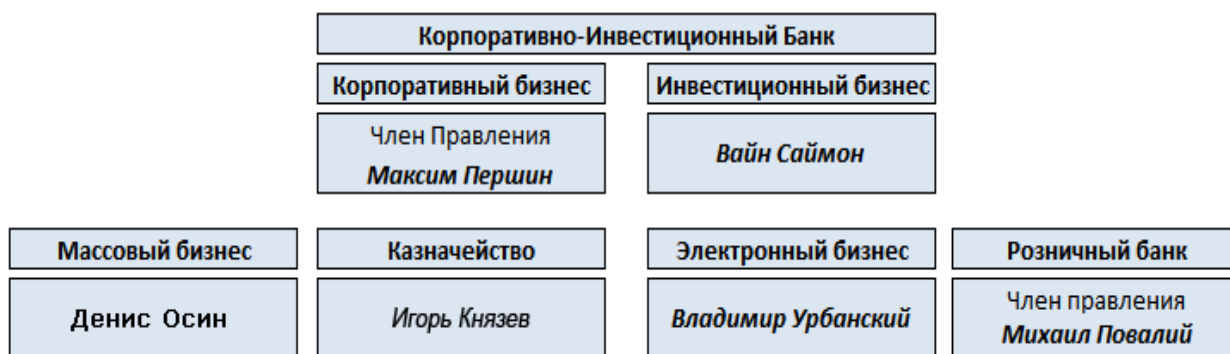


Рисунок 7. Организационная структура Банка с указанием руководителей основных подразделений.¹

Банк тесно взаимодействует с субъектами малого бизнеса и ИП. На сайте банка выделен раздел для клиентов данного аспекта. Банк позиционирует себя с точки зрения «удобного» для малого бизнеса и ИП. При открытии счета клиенту предлагается ряд тарифов, в зависимости от оборота клиента.

Стартап – это тариф для небольшого и нового бизнеса. Данный тариф предлагает клиенту бесплатное открытие счета, бесплатные платежи в месяц (5 платежей), бесплатное внесение платежей (до 30 000 рублей в месяц), бесплатные налоговые и бюджетные платежи, а также платежи другим бизнес-клиентам банка.

Электронный – данный тариф подходит для тех, кто проводит много платежей. Бесплатные налоговые и бюджетные платежи, а также платежи другим бизнес-клиентам Альфа-Банка; минимальную плату за платежи юридическим лицам и ИП в другие банки (16 рублей).

«Успех» - для тех, кто активно платит со счета и работает с наличностью. При открытии данного счета клиент получает право на бесплатное внесение выручки в рублях на счет через банкоматы, а также любые налоговые и бюджетные платежи, платежи другим бизнес-клиентам Альфа-Банка.

¹ https://alfabank.ru/about/corporate_governance/orgstructure/

«Альфа-Бизнес ВЭД» - для тех, кто взаимодействует с зарубежными партнерами. Главное преимущество данного тарифа заключается в том, что обязательства по приему документов валютного контроля и по заполнению паспорта сделки банк принимает на себя. А также банк оказывает консультационные услуги по терминологии и особенностям ВЭД.

«Всё включено» - для компаний с высоким уровнем финансовой активности. Предлагает бесплатное открытие счета в рублях и иностранной валюте, проведение платежей в рублях и внесение выручки.

Также банк предлагает различные сервисы для развития бизнеса своих клиентов:

- клуб клиентов банка – скидки на товары и услуги у проверенных партнеров и сервисы, освобождающие бизнес от рутины.
- бизнес – экспертиза – практики и рекомендации от экспертов по повышению бизнеса.
- консьерж-сервис для предпринимателей – юридические и финансовые консультации и услуги секретаря круглосуточно.
- облачная бухгалтерия – Сервис для выставления счетов, налоговых платежей и сдачи отчетности без бухгалтера.
- реклама бизнеса в интернете.
- партнерская программа – возможность заработать, рекомендуя Альфа-Банк клиентам и партнерам.
- защита бизнеса+ - страхование имущества и гражданской ответственности.
- онлайн-кредитование на сайте клиента – сервис для продажи товаров или услуг в кредит онлайн.

Таким образом, Альфа-Банк старается охватить как можно больший спектр субъектов малого бизнеса и улучшить условия обслуживания своих клиентов, предлагая им широкий выбор тарифов, сервисов и средств для развития бизнеса.

Из кредитных продуктов, предлагаемых для клиентов-субъектов малого бизнеса на сайте представлены следующие.

«Запасной кошелек» для бизнеса – овердрафт до 10 млн. рублей для платежей. По учебнику Олега Ивановича Лаврушина овердрафт – это переход за предназначенную границу, а относительно взаимоотношений с банком – задолженность банку, или списание сверх остатка средств. Различается Авансовый овердрафт и овердрафт клиентам Альфа-Банка. Условия существенно отличаются, преимущественно для клиентов банка. Сумма кредитной линии при авансовом овердрафте составляет 500 000 – 6 000 000 рублей, а клиентам 300 000 – 10 000 000 рублей, процентная ставка в обоих случаях от 15%, Процентная ставка устанавливается индивидуально для каждого клиента. Максимальная процентная ставка — 18% годовых. Комиссия за открытие лимита овердрафта – 1% от суммы кредитного лимита.

Кредитный договор заключается со сроком на 12 месяцев включительно, при этом срок непрерывной задолженности в рамках кредитного договора – не более 60 дней. Обеспечением является поручительство физических лиц, без залога. Заемщиком может являться:

- индивидуальный предприниматель, гражданин РФ, возрастом от 22 до 60 лет включительно (на дату подачи заявки на предоставление кредита);
- юридическое лицо;
- срок регистрации бизнеса заемщика не менее 12 месяцев на дату подачи заявки.

Поручительство:

- для заемщиков юридических лиц обязательно поручительство учредителя (-ей) предприятия заемщика — физических лиц, совокупная доля в уставном капитале (УК) которых составляет более 50%.
- для заемщиков ИП, состоящих в браке, обязательно поручительство супруга/супруги.

– поручителями могут выступать только граждане РФ, возрастом от 22 до 60 лет.

Для получения кредита по овердрафту клиентам необходимо предоставить ряд документов.

Задолженность погашается автоматически — списанием необходимой суммы из средств, поступающих на расчетный счет Заемщика в Альфа-Банке.

Если задолженность по овердрафту не будет погашена в течение 60 дней, и на счете будет недостаточно средств для списания, банк будет вынужден применить штрафные санкции.

Еще одним кредитным предложением для предприятий малого бизнеса – кредит «Партнер» до 6 млн рублей без залога.

Рассмотрим подробно процесс предоставления кредита «Партнер» банка клиентам малого бизнеса. Рассмотрим документ, определяющий условия предоставления данного кредита.

Первым шагом является консультация с менеджером, где оговариваются условия кредита. Кредит предоставляется на любые цели, в рублях и в сумме от 500 000 до 6 000 000 рублей, сроком 13, 24 или 36 месяцев. Процентная ставка от 12,5% годовых. Ставка действительна при получении кредита на срок 13 месяцев и дополнительном снижении за счет авансовой оплаты обслуживания счета по Пакету услуг «Все Включено УЛЬТРА», а также при наличии положительной кредитной истории по ранее погашенным кредитам «Партнер» или предоставления документов на собственность или наличия оборотов в Альфа-Банке. При оформлении кредита со сниженной ставкой скидка за авансовую оплату обслуживания счета не предоставляется. В иных случаях ставка по кредиту «Партнер» при кредитовании на срок 13 месяцев составляет 17,5%, на срок 24 месяца — 18,5%, на 36 месяцев — 19,5%. Ставки действуют до 15 марта 2017 года.

Обеспечение по кредиту:

- без залога;
- обязательное поручительство третьего физического лица;

– обязательное поручительство супруга/супруги (относится к заемщикам, состоящим в браке).

Требование к заемщику.

Заемщик – физическое лицо, гражданин РФ:

– являющийся учредителем/соучредителем юридического лица. Доля заемщика в уставном капитале (УК) юридического лица составляет не менее 25% либо является максимальной из всех соучредителей юридического лица (если максимальная доля в УК среди всех соучредителей юридического лица менее 25%). Срок, в течение которого заемщик владеет долей в бизнесе (долей УК предприятия) составляет не менее 6 месяцев на дату подачи заявки на предоставление кредита;

– зарегистрированный и ведущий свою деятельность как индивидуальный предприниматель, ведущий свое дело не менее 12 месяцев.

Да первом этапе проводится предварительная проверка на соответствие условиям кредитования и передаются документы клиенту.

На втором этапе менеджеру передаются документы, необходимые для оформления кредита:¹

- заявка на предоставление кредитного продукта.
- анкета Физического Лица – поручителя.
- анкета Предприятия. Содержит информацию о Заемщике.
- заявление о присоединении к Договору о комплексном банковском обслуживании физических лиц в АО «Альфа-банк» и согласие на обработку персональных данных:
 - копии паспортов участников сделки.
 - копия свидетельства о государственной регистрации заемщика.
 - копии кредитных договоров заемщика.
 - документы, подтверждающие право собственности на имущество.

¹ https://alfabank.ru/f/3/sme/profits/partner/general_conditions.pdf

На данном этапе проводится проверка анкетных данных клиента, в том числе контактных телефонов. Кредитный аналитик банка проводит телефонное интервью, сообщает список финансовых документов для принятия решения о выдаче кредита и назначает встречу. На данном этапе проводится оценка кредитоспособности клиента и сотрудниками банка может запрашиваться дополнительная информация для оценки финансового состояния бизнеса.

Дирекция кредитования корпоративных клиентов рассматривает потенциальную сделку, обращая особое внимание на анализ финансовой стабильности, адекватности денежных потоков, долгосрочной устойчивости, кредитной истории, конкурентного положения. На основании оценки рисков по заемщику присваивается внутренний рейтинг. Присвоение рейтинга осуществляется на основании методики внутреннего рейтинга. Внутренние рейтинги основываются на финансовой, нефинансовой и прочей существенной информации. Рейтинги клиентов используются как в кредитном процессе, так и для целей ценообразования. В Банке выделяются следующие рейтинговые категории: первоклассный заемщик, хороший и качественный заемщик, потенциально нестабильный заемщик, нестабильный заемщик, обесцененный заемщик.

Шаг 3 – это встреча с кредитным аналитиком банка, где клиента информируют о принятом решении и назначается дата подписания кредитной документации. Стоит отметить, что решение по кредиту действует один месяц.

На следующем, четвертом, этапе подписываются необходимые кредитные документы и предоставляется клиенту пластиковая карта, на которую зачислена сумма кредита, если клиент желает получить сумму кредита через кассу, оформляется заявка на получение наличных.

Последний, завершающий шаг – это получение денежных средств. Кредит погашается посредством ежемесячных платежей не позднее дат, указанных в графике погашения. В случае недостатка средств на счете

клиента на дату погашения, банк будет вынужден применить штрафные санкции.

Также банк предлагает клиентам автомобили и спецтехника в лизинг.

В целях оперативного учета и контроля кредитного портфеля сотрудники кредитного подразделения ежемесячно готовят и передают руководителю банка отчет о состоянии находящихся у них на сопровождении кредитов. Кроме стандартной информации о размере задолженности по кредитам и процентам отчет должен содержать описание текущего состояния дел: изменение финансового положения заемщика, качества обеспечения, нарушения при исполнении обязательств, а также анализ причин ухудшения качества кредитов, оценку перспектив их возврата и уплаты процентов и меры по исправлении ситуации. Это стимулирует повышение эффективности работы сотрудников в сфере кредитования клиентов и как следствие повышает качество кредитного портфеля.

Кредитная политика определяет не только цели, задачи, приоритеты, средства и способы кредитования и управления рисками, но и принципы процедуры организации кредитного процесса.

Оценим кредитную политику банка в сфере кредитования малого бизнеса, руководствуясь стандартами, разработанными Ассоциацией российских банков. Стандарт содержит описание лучших практик по ключевым моментам организации в коммерческом банке системы кредитования рыночного сегмента МСП, а также рекомендации по проведению диагностики имеющейся в коммерческом банке системы в целях выявления ее соответствия лучшим практикам организации кредитной работы с рыночным сегментом МСП.

Для обеспечения оперативного мониторинга кредитной работы с МСП и процесса формирования кредитного портфеля МСП в рамках региональной сети Банка, Лучшие практики предполагают наличие в Банке нормативно-методологической базы кредитной работы с субъектами МСП.

Нормативно-методологическая база кредитной работы с субъектами МСП в коммерческом Банке представляет собой пакет внутренних банковских документов, в которых отражены основные принципы, определения, критерии, методы и подходы, применяемые в Банке при кредитовании конечных заемщиков – субъектов МСП.

Кредитная политика. Для лучшей практики рекомендуется, чтобы в кредитной политике банка определялись следующие моменты:

- указание на то, является ли рыночный сегмент МСП целевым клиентским сегментом.

- перечень параметров, которым должен соответствовать субъект МСП для того, чтобы Банк рассматривал его в качестве потенциального потребителя кредитных услуг.

- перечень характеристик, наличие которых в бизнесе субъекта МСП делает невозможным рассмотрение данного субъекта МСП в качестве потенциального потребителя кредитных услуг Банка.

Альфа банк направляет свое развитие как универсальный банк по основным направлениям: корпоративный и инвестиционный бизнес, малый и средний бизнес (МСБ), торговое и структурное финансирование, лизинг и факторинг), розничный бизнес (включая потребительское кредитование, кредиты наличными и кредитные карты, накопительные счета и депозиты, дистанционные каналы обслуживания). Выполняется первый пункт. В документе банка «Общие условия договора потребительского кредита, предусматривающего выдачу кредита «Партнер»», а также в условиях предоставления овердрафта отражены параметры, которым должен соответствовать субъект МСП для того, чтобы Банк рассматривал его в качестве потенциального потребителя кредитных услуг - выполнение второго пункта. Таким образом, политика банка соответствует лучшим практикам.

Положение о порядке предоставления кредитов субъектам МСП.

Документ формируется специально для целей кредитной работы с субъектами МСП и содержит описание всех шагов кредитного цикла с

момента получения кредитной заявки от субъекта МСП до момента полного возврата им полученных от Банка кредитных ресурсов. Документ должен содержать:

- пошаговое описание этапов кредитного цикла.
- указание временных рамок выполнения каждого этапа кредитного цикла.
- указание на ответственных должностных лиц Банка, задействованных на каждом этапе.
- формы стандартных бланков, сопровождающих различные этапы кредитного цикла.

Банк предоставляет памятку по оформлению кредита, где указаны этапы кредитования, также ответственные должностные лица, задействованных на определенном этапе и на сайте предоставляются бланки необходимой документации. Можно сделать вывод, что регламент Альфа-Банка о порядке предоставления кредитов МСП соответствует стандартам.

Система полномочий принятия решений.

Документ содержит информацию о сформированных в головном офисе и региональных подразделениях сети Банка коллегиальных органах, в компетенции которых (помимо прочего) находятся вопросы, связанные с рассмотрением и принятием решений по вновь поступившим кредитным заявкам, текущим кредитам, а также по вопросам, связанным с проблемной задолженностью.

Альфа-Банк в рамках «Информации о принимаемых рисках, процедурах их оценки, управления рисками и капиталом» определяет: Банк определяет подходы к кредитованию заемщиков путем утверждения кредитной политики, в которой определяется уровень полномочий по принятию решений о риске на уровне комитетов. Кредитные комитеты несут ответственность за одобрение операций с кредитным риском. В зависимости от степени существенности кредитного риска решения по операциям с корпоративными клиентами одобряются Главным кредитным комитетом и

Малым кредитным комитетом. Так, в банке соответствующая стандартам система полномочий принятия решений.

Положение о залогах (Залоговая политика). Документ содержит детальное описание принятых в Банке принципов и подходов к вопросу обеспечения различных видов кредитных продуктов, предоставляемых различным категориям клиентов Банка. В качестве общего правила, документ содержит. В условиях предоставления кредитов Партнер и Овердрафт банк указывает требования к залому, банк четко определяет требования к залому.

Методические указания по проведению оценки кредитоспособности заемщика – субъекта МСП.

Документ содержит описание подходов к проведению оценки финансового состояния бизнеса заемщика – субъекта МСП. Методика оценки кредитоспособности субъекта МСП должна формироваться с учетом специфики функционирования предприятий рыночного сегмента МСП. Так, дирекция кредитования корпоративных клиентов рассматривает потенциальную сделку, обращая особое внимание на анализ финансовой стабильности, адекватности денежных потоков, долгосрочной устойчивости, кредитной истории, конкурентного положения и качества обеспечения. На основании оценки рисков по заемщику присваивается внутренний рейтинг. Присвоение рейтинга осуществляется на основании методики внутреннего рейтинга. Внутренние рейтинги основываются на финансовой, нефинансовой и прочей существенной информации. Методические указания по проведению оценки кредитоспособности заемщика – субъекта МСП соответствуют лучшим практикам.

Таким образом, кредитная политика банка отвечает стандартам Ассоциации российских банков и соответствует лучшим практикам. Нормативно-методологическая база кредитной работы с субъектами МСП банка соответствует лучшим практикам, и кредитная политика банка отвечает стандартам АРБ.

2.2. Анализ состояния кредитной работы и ее эффективности в АО «Альфа-Банк»

В рамках кредитной работы банк вкладывает средства в основном в кредиты, причем больше в кредиты юридическим лицам (т.е. является корпоративным кредитным). Рассмотрим оценки основных рейтинговых агентств на таблице.

Таблица 2 - Рейтинг кредитоспособности банка АЛЬФА-БАНК от аккредитованных рейтинговых агентств (по состоянию на 15 апреля 2019 г.)¹

Агентство	Долгосрочный международный	Краткосрочный	Национальный	Прогноз
S&P	BB+	B		стабильный
Moody`s	Ba1			Стабильный
Fitch	BB+	B		Стабильный
Эксперт РА			ruAA	Стабильный
АКРА			AA(RU)	Стабильный

Где BB+(Самый высокий рейтинг в спекулятивной категории)

B (Некоторая уязвимость)

стабильный (рейтинг, скорее всего, не изменится)

Ba1((Самый высокий рейтинг в спекулятивной категории)

стабильный (рейтинг, скорее всего, не изменится)

BB+ (Спекулятивный рейтинг)

B (Спекулятивный уровень краткосрочной кредитоспособности)

ruAA (Высокая кредитоспособность)

AA(RU) (Высокий уровень кредитоспособности).

Как видно, все приведенные агентства присваивают довольно высокие кредитные рейтинги банку и прогнозируют стабильность в деятельности банка.

Для оценки кредитной работы банка рассмотрим банк с точки зрения устойчивости и надежности. Под надежностью банка понимается его

¹<http://analizbankov.ru>

способность выполнить свои обязательства, иметь достаточный запас прочности во время кризиса, не нарушать нормативы и законы, установленные Центральным Банком.

Устойчивость банка – это способность противостоять внешним факторам. Для оценки финансовой устойчивости банка применяются следующие группы показателей: группы показателей оценки капитала, активов, доходности, ликвидности, а также качества управления банком, его операциями и риском.

Рассмотрим показатели ликвидности банка за период 2013 по 2017, охватив кризисное время после декабря 2014 года, а именно Н2 (норматив мгновенной ликвидности) и Н3 (норматив текущей ликвидности). Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2) регулирует риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня и определяет минимальное отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме обязательств банка по счетам до востребования, скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц до востребования.

Норматив текущей ликвидности банка (Н3) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней и определяет минимальное отношение суммы ликвидных активов банка к сумме обязательств (пассивов) банка по счетам до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней, скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней.

Таблица 3 - Показатели нормативов ликвидности.¹

Показатель	01.04.2014	01.04.2015	01.04.2016	01.04.2017	01.04.2018
Н2	29,44	146,3	106,18	166,24	86.59
Н3	58,95	216,88	124,65	161,59	151.05

Нормативные значения Н2 и Н3 равны 15% и 50% соответственно, чему соответствуют показатели банка на протяжении всего рассматриваемого периода. «Анализ финансовой деятельности и статистические данные за прошедший год кредитной организации АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «АЛЬФА-БАНК» свидетельствуют об отсутствии негативных тенденций, способных повлиять на финансовую устойчивость банка в перспективе. Надежности и текущему финансовому состоянию банка можно поставить оценку «хорошо»² пишут специалисты портала банковской аналитики.

Чтобы проанализировать кредитную работу банка проведем расчет показателя оценки качества управления банком, его операциями и рисками. Банк России регулирует объемы банковских вложений путем установления экономических нормативов деятельности кредитных организаций, требований к качеству кредитного портфеля банка, прямых кредитных ограничений, состоящих в установлении зависимости объема предоставляемых кредитов от капитала банка, от величины обеспечения. Нормативы направлены на снижение риска деятельности кредитных организаций, повышение стабильности банковской системы.³

Норматив максимального размера крупных кредитов (Н7) регулирует совокупную величину крупных кредитных рисков банка.

¹ Составлено автором на основании данных финансовой отчетности Альфа-Банка за 2014-2018 гг.

² <http://analizbankov.ru/bank.php?BankId=al-fa-bank-1326&BankMenu=nadezhnost>

³ Банковская статистика: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры/ В.Н.Салин, О.Г.Третьякова. – М. : издательство Юрайт, 2017. – 215 с.

Под крупным риском понимается совокупная сумма требований к одному заемщику банка по кредитам с учетом 50% суммы забалансовых требований – гарантий, поручительств имеющихся у банка в отношении одного заемщика (или группа связанных заемщиков), превышающая 5% собственных средств банка. Нормативное значение Н7 не более 800%.

Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (Н10.1) регулирует совокупный кредитный риск банка в отношении всех физических лиц, способных воздействовать на принятие решения о выдаче кредита банком.

К физическим лицам, способным повлиять на принятие решения о выдаче кредита, относятся аффилированные лица, главный бухгалтер, руководитель банка и иные сотрудники. Нормативное значение Н10.1 не более 3%.

Для сохранения своей устойчивости банк должен придерживаться нормативов Банка России. Показатели кредитных рисков являются макроэкономической характеристикой его устойчивости.

Таблица 4 - Показатели кредитных рисков банка¹

Показатель	01.04.2014	01.04.2015	01.04.2016	01.04.2017	01.04.2018
Показатель доли просроченных ссуд %	4,33	6,65	10,01	8,24	6.64
Показатель размера резервов на возможные потери по ссудам и иным активам %	10,07	14,32	16,75	14,42	12.30
Максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7) %	223,14	241,09	234,66	252,56	253.57

¹ Составлено автором на базе данных годовой финансовой отчетности Альфа-Банка за 2014-2018 гг.

Совокупная величина риска по инсайдерам банка (Максимальное значение Н10.1 – 3%) %	0,07	0,05	0,05	0,09	0,14
--	------	------	------	------	------

Доли просроченных ссуд с 2014 года остаются высокими, что вызвано кризисными событиями, вызвавшими финансовую нестабильность клиентов банка, также банк увеличивал резервы на возможные потери, предвидев последствия событий декабря 2014 года. Как видно, темпы роста долей, просроченных ссуд, соответствуют темпам роста долей резервов, что указывает на верный прогноз аналитиков банка.

Несмотря на кризисные условия, показатели Н7 и Н10.1 оставались на удовлетворительном уровне, не пересекая нормативных значений.

Кредитная политика реализуется через механизм формирования и управления кредитным портфелем банка. Анализ структуры и качества кредитного портфеля на сопоставимые даты позволяет не только сделать вывод о фактической реализации кредитной политики, но и ее изменения. Кредитный портфель является основным показателем реализации кредитной политики банка и качества кредитного менеджмента.

Кредитный портфель – это совокупность ссуд, дифференцированных с учетом риска, ликвидности, уровня доходности и управляемых как единое целое.¹ Структура и качество портфеля должны соответствовать целям и задачам кредитной политики. Управление кредитным портфелем производится с целью оптимизации по показателям доходности, ликвидности и риска. Кредитный портфель должен быть структурирован таким образом, чтобы повышенный риск по одним ссудам компенсируется надежностью других, то есть портфель должен быть сбалансированным.

Факторы, воздействующие на образование кредитного портфеля:

- нормативы кредитных рисков;
- структура кредитных ресурсов банка;

¹ Серия «Банковское дело»: в 5 т. Операции коммерческого банка: учебник/ под ред. Ю.А.Ровенского, Т.В.Белянчиковой. – Москва: Оригинал-макет, 2017. (стр 163)

- доходность и риск отдельных ссуд;
- спрос заемщиков на отдельные виды кредитов;
- целевые клиенты.

Проведем анализ кредитного портфеля, для этого рассмотрим классификацию ссуд по группам заемщиков с параметрами: вид деятельности; отраслевая направленность; цели использования кредита; обеспеченность; сроки; виды кредитов. Далее оценим качество по степени ликвидности, по уровню доходности, по степени надежности. Качественный кредитный портфель способен обеспечивать максимальный уровень доходности при допустимом уровне кредитного риска и ликвидности баланса.

Рассмотрим консолидированную отчетность банка за 2014, 2015, 2016 гг. Выявим показатели, характеризующие кредитный и депозитный портфели. Динамика роста как активов, так и обязательств положительна. Рассчитаем темпы роста.

Активы выросли в 2015 году на 20,4% по сравнению с предыдущим годом, а пассивы – на 3,8%, обязательства банка – на 20,1% и 2,5% соответственно. Темпы роста активов и обязательств в 2015 году по сравнению с 2014 намного превышают темпы роста в 2016 относительно 2015, примерно на 17%. Скорее всего, это связано с кризисными событиями декабря 2014 года, банку было сложнее наращивать свои средства в течение кризисного периода 2015 года. для наглядности построим график динамики (рис8).

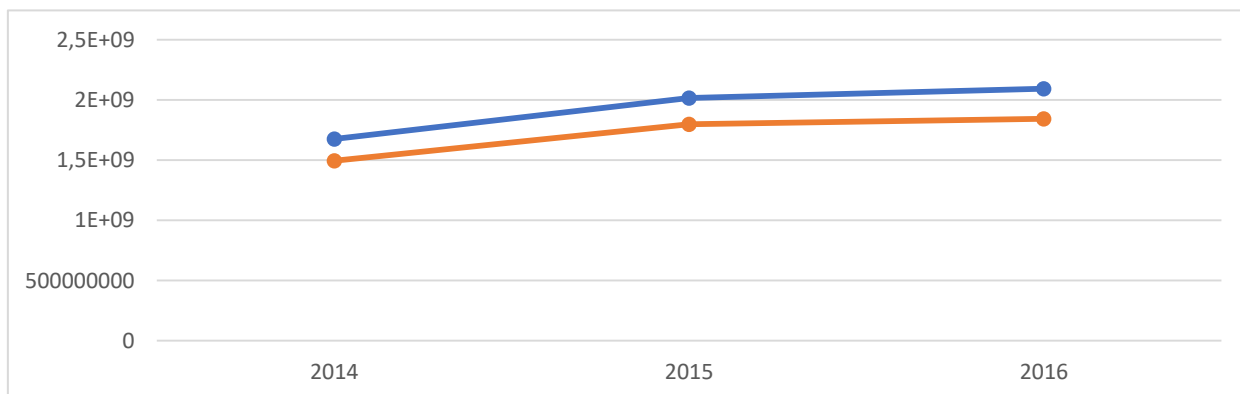


Рисунок 8. Динамика изменения активов и обязательств банка.¹

Как видно на рисунке 8, в 2015 кредиты и авансы клиентам, как и активы показывают положительную динамику роста, но есть отличие в темпах роста. Относительно 2016-го года видим сокращение кредитов клиентам, но рост итоговых активов, значит банк перенаправил свои средства и нарастил другие составные части активов. Стоит отметить схожую динамику депозитов с кредитами.

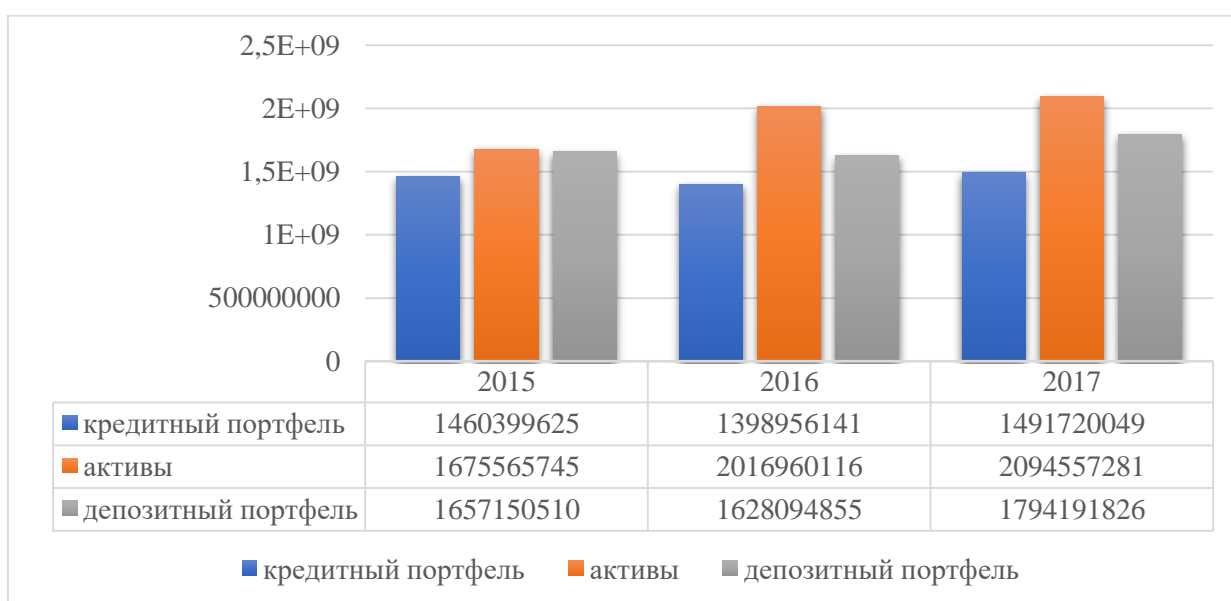


Рисунок 9. Депозитный и кредитный портфели, динамика активов.²

Соотношение кредитного и депозитного портфелей приведены в диаграмме (рис. 9). Депозиты превышают кредиты в течение всего анализируемого периода, значит весь кредитный портфель банка сформирован за счет депозитов клиентов и не подвержен необходимости досрочного погашения при волнениях на рынках капитала (т.е. говорит об устойчивости модели бизнеса банка в долгосрочной перспективе).

¹ Составлено автором на основе Годовой финансовой отчетности Альфа-Банка 2013-2017 гг.

² Составлено автором на основе Годовой финансовой отчетности Альфа-Банка за 2013-2017 гг.

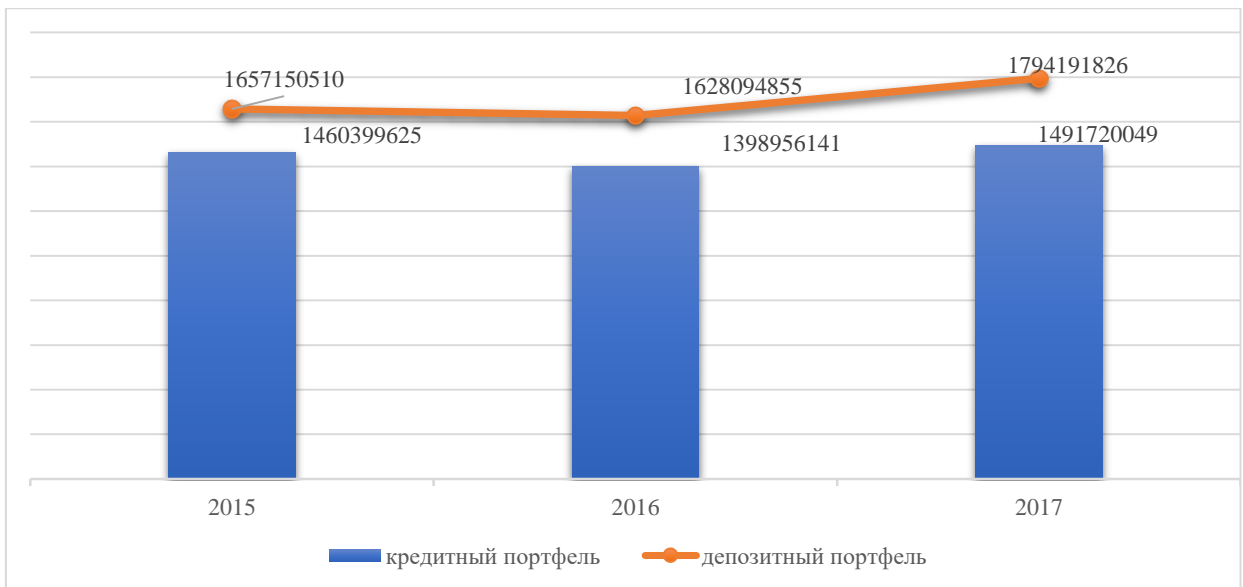


Рисунок 10. Отношение кредитного и депозитного портфелей.¹

Чтобы оценить обеспеченность кредитов резервами на случай неплатежа, построим диаграмму с данными кредитного портфеля и резервов на обесценение кредитных требований. Резервы намного превышают просроченные кредиты, значит, у банка не возникало проблем с покрытием просроченной задолженности (рис. 11).



Рисунок 11. Просроченная задолженность и резервы на обесценение кредитных требований.

¹ Составлено автором на основе годовой финансовой отчетности Альфа-Банка 2015-2017 гг.

Далее проведем анализ структуры кредитного портфеля. Построим диаграмму, отражающую структуру кредитного портфеля. В 2014 году основную доли составляли кредиты и авансы до востребования, то есть высоколиквидные активы (30%), а кредиты свыше одного года занимали 22%. К 2015 году произошли изменения: кредиты сроком свыше 1 года составили наибольшую долю – 24%, что на 1 процент превышает кредиты до востребования. К 2016 году наблюдается совсем другая тенденция, уменьшилась общая доля кредитов и авансов клиентам в структуре активов. Нарращивание кредитного портфеля производилось за счет кредитов сроком выше года, что может говорить о рискованной кредитной политике.

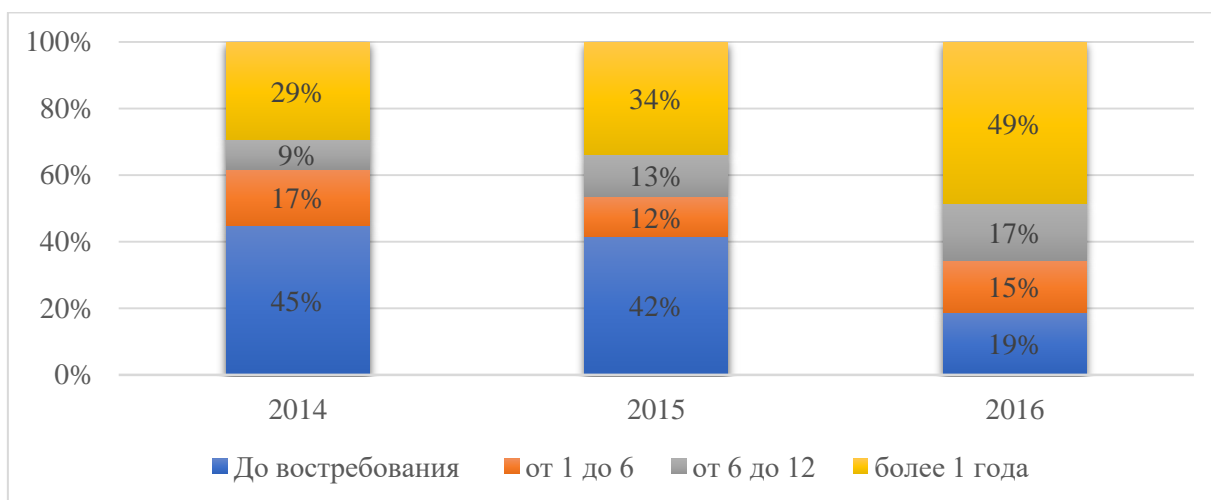


Рисунок 12. Структура кредитного портфеля по срокам¹

Далее проанализируем структуру кредитного портфеля по субъектам, а именно: МБК (межбанковское кредитование), юридическим лицам и физическим лицам. Построим диаграмму (рис.12). Как видно, МБК занимает незначительную долю в кредитном портфеле. Банк в основном вкладывает средства на корпоративное кредитование, работая с крупным бизнесом. Это связано с тем, что у банка хороший имидж и большое количество крупных компаний доверяют банку. Розничный кредит занимает не такую большую долю, около 70% кредитов выданы юридическим лицам, кредитный портфель банка недостаточно диверсифицирован.

¹ Составлено автором на основе данных годовой финансовой отчетности Альфа-Банка 2013-2016 гг.

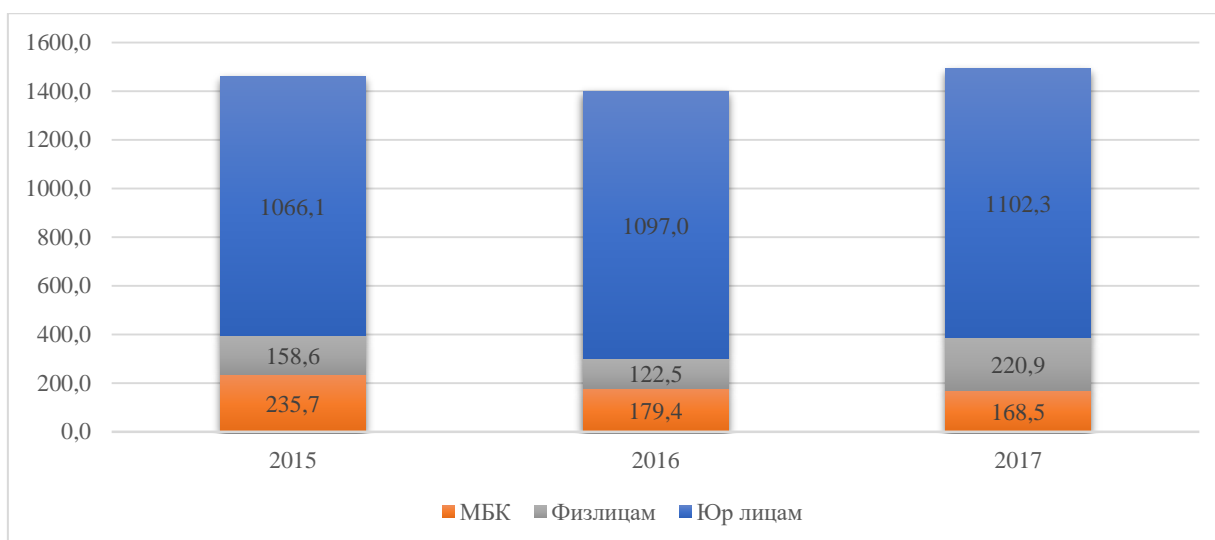


Рисунок 13. Структура кредитного портфеля по субъектам кредитования.¹

Рассмотрим работу банка в сфере кредитования субъектов малого бизнеса. На основе данных финансовой отчетности банка построим диаграмму (рис. 13). Структура не равномерна и меняется в течение четырех лет. В 2014 и 2015 годы преобладало кредитование предприятий, занимающихся розничной и оптовой торговлей. А в 2016 году резко выросло кредитование операций с недвижимостью, это может быть связано с тем, что в последствии кризиса торговые предприятия не привлекали кредиты банков, потому как имеют дело с высоким уровнем риска, а вот недвижимость всегда была подвержена меньшему уровню риска. Интересно, что к 2017 году банк перенаправил свою деятельность и кредитовал в большей степени финансовые и инвестиционные компании. Стоит отметить, что к 2017 году кредитный портфель МБ стал более диверсифицированным, концентрация кредитов на отдельных сегментах уменьшилась. Банк, вероятно, направил кредитную деятельность на развитие различных отраслей малого бизнеса и расширил клиентскую базу в данной сфере.

¹ Составлено автором на основании годовой финансовой отчетности Альфа-Банка 2015-2017 гг.

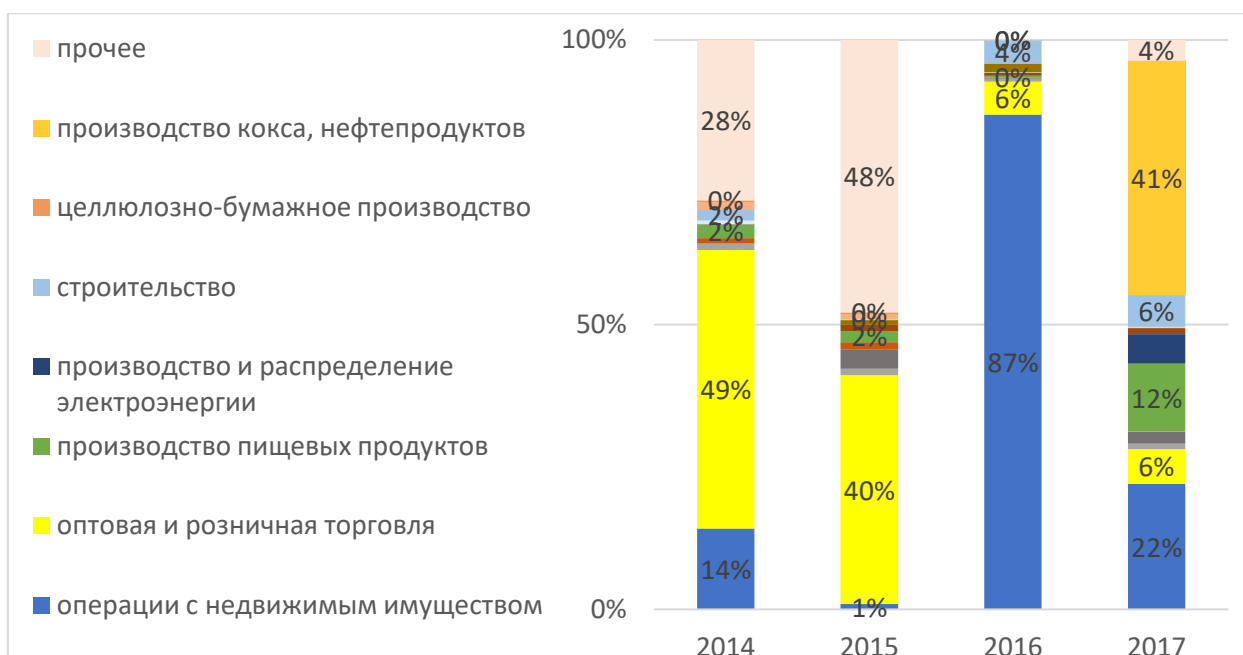


Рисунок 14. Отраслевая структура кредитования малого бизнеса, руб.¹

Рассмотрим также общую динамику кредитования предприятий малого бизнеса. Стоит сразу отметить, что объемы средств, выдаваемых данным субъектам, растут с 2015 года. Спад к 2015 связан с экономической нестабильностью и опасениями банка неплатежеспособности клиентов. Действительно после событий 2014 года было много компаний, не противостоявших внешним воздействиям и не сумевших приспособиться к изменившейся конъюнктуре рынка, в этот период банк приостановил деятельность в сфере кредитования МСП. Но с восстановлением рынка банк возобновил кредитование малых предприятий, балансируя отраслевую структуру кредитного портфеля. Начиная с 2015 года мы видим рост как объема, так и доли кредитования МСП в общем объеме кредитования. К 2016 году 6% кредитов приходится на МСП, что на 4% превышает 2014 год. С восстановлением рынка банк постепенно возобновляет деятельность в сфере МСП, разрабатывая эффективные механизмы работы с данным сегментом.

¹ Составлено автором на основе годовых финансовых отчетностей Альфа-Банка за 2013-2016 гг.

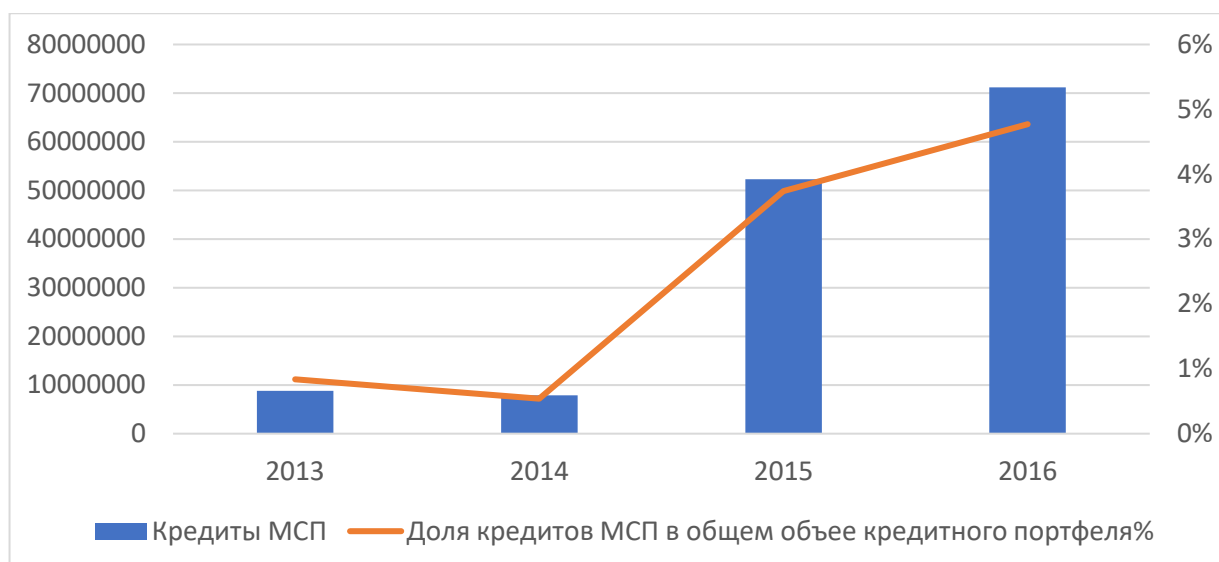


Рисунок 15. Объем и доли кредитования МСП в общем объеме кредитного портфеля.¹

В рамках определения эффективности кредитной работы банка в сфере МСП определим уровень зрелости системы кредитного обслуживания МСП.

Выделяются следующие уровни зрелости по Стандарту².

«Определенный» - Банк соответствует минимально необходимым характеристикам, которые должны присутствовать в системе кредитной работы Банка с субъектами МСП.

«Управляемый» - Банк соответствует характеристикам, присутствие которых в практической работе Банка по кредитному обслуживанию субъектов МСП обеспечивает стабильную работу Банка по массовому кредитованию субъектов МСП.

«Оптимизированный» - Банк соответствует характеристикам кредитной работы с МСП, наличие которых в практической работе Банке, свидетельствует о высоком уровне организации кредитной работы с субъектами МСП в Банке.

Оценка будет производиться на основе критериев (приложение А). Составим таблицу.

¹ Составлено автором на основе годовых финансовых отчетностей Альфа-Банка за 2013-2016 гг.

² Стандарты кредитования клиентов сегмента малого и среднего предпринимательства Ассоциации российских банков 2015 г.

Таблица 5 - Уровень зрелости системы кредитного обслуживания МСП¹

Наименование параметра для оценки	Критерии отнесения	Уровень зрелости
1. Организационная модель кредитной работы с сегментом МСП	<ul style="list-style-type: none"> ○ Наличие в Банке организационно выделенного структурного направления, сформированного исключительно для целей работы с клиентами – субъектами МСП. В Банке присутствует блок Массовый бизнес – поработе с МСП. 	Оптимизированный
2. Организация кредитного цикла при работе с клиентами МСП	<ul style="list-style-type: none"> ○ Последовательность и содержание этапов кредитного цикла полностью соответствуют рекомендациям. Банк пошагово описывает этапы кредитного цикла; указание временных рамок выполнения каждого этапа кредитного цикла; Указание на ответственных должностных лиц; Формы стандартных бланков. 	Оптимизированный
3. Система принятия решений по кредитным сделкам с заемщиками – субъектами МСП	<ul style="list-style-type: none"> ○ В головном офисе и региональных подразделениях Банка созданы коллегиальные органы исключительно для целей рассмотрения вопросов, связанных с кредитованием МСП, так в банке функционирует блок Массовый бизнес. ○ Количественный состав таких коллегиальных органов не превышает пять человек с правом решающего голоса (так называемый «малый кредитный комитет»). Эффективную систему контроля и службу управления рисками представляют система Комитетов по управлению рисками, в его составе Малый кредитный комитет. ○ Система формирования лимитов, региональным подразделениям Банка, для самостоятельного рассмотрения ими вопросов, связанных с кредитными сделками МСП, базируется на внедренной в Банке системе мониторинга текущего кредитного портфеля региональных подразделений и оценки компетенций сотрудников 	Оптимизированный

¹ Составлено автором на базе «Стандартов кредитования клиентов сегмента малого и среднего предпринимательства» (протокол № 3 от 19.12.2013) 2015 г.

	региональных кредитных подразделений в соответствии с квалификационными требованиями к типовым рабочим местам.	
4. Система оценки кредитных рисков по кредитным сделкам с МСП	<ul style="list-style-type: none"> ○ Наличие указания на минимально возможное соотношение величины собственного капитала, исчисленного по управленческому балансу и размера валюты управленческого баланса. Дирекция кредитования корпоративных клиентов рассматривает потенциальную сделку, обращая особое внимание на анализ финансовой стабильности, адекватности денежных потоков, долгосрочной устойчивости, кредитной истории, конкурентного положения 	-
5. Подходы к формированию продуктового предложения заемщикам – субъектам МСП	<ul style="list-style-type: none"> ○ Наличие в Банке стандартных кредитных продуктов, разработанных и предлагаемых для всех целевых ниш сегмента МСП, с учетом специфики рыночного сегмента МСП в регионе присутствия Банка и потребительских предпочтений субъектов МСП в части ключевых параметров кредитов. Банк предлагает различный спектр услуг, в том числе и кредит для МСП. ○ Регулярный мониторинг текущего клиентского портфеля МСП.у. В сегменте малого бизнеса банк активно работает над повышением качества привлекаемых компаний и созданием дополнительных барьеров для отсева некачественных клиентов на ранних этапах. 	Оптимизированный

Так, можно сделать вывод, что Альфа-Банк соответствует характеристикам кредитной работы с МСП, наличие которых в практической работе Банке, свидетельствует о высоком уровне организации кредитной работы с субъектами МСП в Банке. Финансовое состояние банка оценивается как надежное, кредитный портфель является качественным и

сбалансированным. Банк кредитует различные отрасли малого бизнеса, расширяя клиентскую базу малых предприятий.

3. Совершенствование кредитных продуктов АО «Альфа-Банк» для малого бизнеса

3.1. Разработка мероприятий по совершенствованию кредитных продуктов банка для малого бизнеса

Для разработки мероприятий по совершенствованию кредитных продуктов для малого бизнеса АО «Альфа-Банк» необходимо рассмотреть и сравнить кредитные продукты для малого бизнеса других банков на рынке.

Для малого бизнеса ПАО «ВТБ» предлагает следующие виды кредитования: экспресс-кредит «Коммерсант», Овердрафт, «Целевой» и «Оборотный».

Таблица 6 – Условия кредитования малого бизнеса в ПАО «ВТБ»

Показатель	Кредитная программа			
	Экспресс-кредит «Коммерсант»	Овердрафт	Целевой	Оборотный
Сумма финансирования	от 500000 до 4000000 руб.	от 850000 руб.	от 850000 руб.	от 850000 руб.
Срок кредитования	до 60 мес.	12 мес., 24 мес.	до 60 мес.	до 24 мес.
Процентная ставка	от 13% до 16%	от 14,5%	от 14,5%	от 15%
Залог	без залога или с залогом	нет	есть	без залога до 15% суммы кредита
Обеспечение	поручительство обязательно, предоставление залога по желанию клиента	-	недвижимость, автотранспорт, оборудование	недвижимость, автотранспорт, оборудование
Погашение	ежемесячно аннуитетными платежами.	транши 30, 60 дней	ежемесячно или траншами	ежемесячно или траншами

Срок рассмотрения заявки до 2 дней.

Преимущества кредитования малого бизнеса в ПАО «ВТБ»:

- длительные сроки кредитования;
- возможность получения кредита без залога;
- низкая процентная ставка;
- отсутствие комиссии за выдачу, ежемесячных комиссий и комиссии за досрочное погашение кредита.

Для малого бизнеса с оборотом до 40 млн. рублей в год АО «Райффайзенбанк» предлагает следующие программы кредитования: кредит «Экспресс», овердрафт и «Классик-Лайт».

Таблица 7 – Условия кредитования малого бизнеса с оборотом до 55 млн. руб. в год в АО «Райффайзенбанк»

Показатель	Кредитная программа		
	Кредит «Экспресс»	Овердрафт	Классик-Лайт
Сумма финансирования	от 300000 до 2000000 руб.	от 100000 до 1200000 руб.	от 100000 до 4500000 руб.
Срок кредитования	от 4 до 48 месяцев	до 1 года	от 4 до 60 месяцев
Процентная ставка	17,9% при сроке кредитования от 4 месяцев до 1,5 лет 18,9% при сроке от 1,5 до 3 лет	от 14,9%	от 14,9%
Досрочное погашение	безкомиссий	безкомиссий	безкомиссий
Поручительство	основные собственники бизнеса, супруг(-а)-для заемщиков-ИП	собственников бизнеса	собственников бизнеса и залогодателя (ей)
Обеспечение	-	-	недвижимость, автотранспорт
Погашение основного долга	ежемесячно аннуитетными платежами	ежедневно (при поступлении денежных средств)	ежемесячно аннуитетными платежами

Срок рассмотрения заявки – 2 дня.

Преимущества кредитов Райффайзенбанка для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц с годовым оборотом до 40 млн. руб.:

- длительные сроки кредитования;
- максимальная сумма кредита – до 4000000руб.;
- различные варианты кредитов – с обеспечением и без;
- возможность расчета кредитного лимита на основе оборота в других банках;
- отсутствие комиссии за выдачу кредита и досрочное погашение без комиссии.

ПАО «РоссельхозБанк» предоставляет кредиты для малого бизнеса и предлагает следующие программы кредитования: кредит «Быстрое решение», овердрафт, «Оборотный стандарт».

Таблица 8 – Условия кредитования малого бизнеса в ПАО«РоссельхозБанк»

Показатель	Кредитная программа		
	Быстрое решение	Овердрафт	Оборотный стандарт
Сумма финансирования	от 100000 до 1000000руб.	от 300000 до 1200000 руб.	неограничена
Срок кредитования	до 12 месяцев	до 1 года	до 24 месяцев
Процентная ставка	от 16 до 18%	от 13,5%	от 14,9%
Досрочное погашение	безкомиссий	безкомиссий	безкомиссий
Поручительство	собственников бизнеса	собственников бизнеса	собственников бизнеса и залогодателя (ей)
Залог	нет	нет	есть
Обеспечение	-	-	недвижимость, автотранспорт
Погашение основного долга	ежемесячно, ежеквартально	транш 30 или 60 дней	ежемесячно аннуитетными платежами

Срок рассмотрения заявки до 5 дней.

Преимущества кредитов ПАО «РоссельхозБанк» для малых предприятий:

- максимальная сумма кредита – до 10000000 руб. (персональный овердрафт);
- различные варианты кредитов – с обеспечением и без;
- возможность расчета кредитного лимита на основе оборота в других банках;
- отсутствие комиссии за досрочное погашение.

Недостатком является наличие комиссии за выдачу и обслуживание кредита.

Из проведенного анализа особенностей кредитования малых предприятий можно выделить следующие значимые для заемщиков параметры:

- быстрое рассмотрение заявки;
- минимум документов для оформления кредита;
- длительный срок кредитования.

В связи с этим наиболее востребованными являются экспресс кредиты банков, так как не требуется залог, быстрое рассмотрение заявки и минимальны требования по документам. Проведем сравнение программ экспресс кредитования банков в таблице 4.

Таблица 9 – Сравнение программ экспресс кредитования банков

Наименование показателя	Банк			
	СберБанк	ВТБ	Райффайзен-банк	Россельхоз-Банк
Кредитная программа	кредит «Доверие»	экспресс-кредит «Коммерсант»	кредит «Экспресс»	кредит «Быстроерешение»
Сумма финансирования, руб.	от 80000 до 5000000	от 500000 до 5000000 руб.	от 100000 до 2000000 руб.	от 100000 до 1000000 руб.

Срок кредитования, месяцев	от 3 до 36	до 36	от 4 до 48	до 12
Процентная ставка, % годовых	от 15,5%	без залога – от 21 до 22,5%; с залогом – 17-18%	от 17,9	от 16 до 18
Досрочное погашение	безкомиссий	безкомиссий	безкомиссий	безкомиссий
Поручительство	собственников бизнеса	собственников бизнеса	собственников бизнеса	собственников бизнеса
Обеспечение	нет	недвижимость, автотранспорт, оборудование	нет	нет
Погашение основного долга	ежемесячно равными долями или аннуитетными платежами	ежемесячно аннуитетными платежами	ежемесячно аннуитетными платежами	ежемесячно, ежеквартально

Как видно из сравнения программ экспресс кредитования ПАО «СберБанк» предлагает наибольшую сумму финансирования (до 5000000 рублей) по средним ставкам. Срок кредитования составляет до 36 месяцев. Также ПАО «СберБанк» предоставляет экспресс кредит под залог оборудования и другого имущества. Кредитная программа ПАО «ВТБ» незначительно отличается от программы ПАО «СберБанк».

АО «Райффайзенбанк» и ПАО «РоссельхозБанк» не просят залог при оформлении кредита, имеют минимальный пакет документов и более низкие процентные ставки. При этом АО «Райффайзенбанк» предлагает срок кредитования до 4 лет.

В целом кредитование предприятий малого бизнеса отличается более короткими сроками, чем кредитование компаний среднего и крупного бизнеса.

По размерам ссуд также довольно большой разброс: в небольших банках минимальная сумма 50 тысяч, а максимальная – 500 тысяч рублей, у более крупных – 100 тысяч и 5 млн. руб. соответственно.

Более 40% кредитов от общего числа выданных кредитов малым предприятиям – это кредиты до 300 тыс. руб. Иначе говоря, 40% всех выданных кредитов составили микрокредиты (экспресс кредиты). Чуть менее 40% всех выданных кредитов находится в пределах 300 тыс. руб. – 3 млн. руб. Менее четверти всех кредитов составили кредиты на сумму от 3 млн. руб.

В АО «Альфа-Банк» для совершенствования кредитования малого бизнеса предлагается внедрение новой программы кредитования «Экспресс без залога». Данная программа кредитования направлена на кредитование малых предприятий с оборотом до 60 млн. руб. Программа предусматривает выдачу кредита с обеспечением.

Программа направлена на клиентов, обсуживающихся в банке.

Для внедрения данной программы, предлагаются следующие условия кредитования:

- максимальная сумма кредита до 3 млн. руб.;
- срок кредитования до 4 лет;
- процентная ставка до 17%;
- отсутствие обеспечения.

Данный срок кредита позволит малым предприятиям с небольшой прибылью получить большую сумму кредита на текущие нужды (пополнение оборотных средств или приобретение оборудования).

Уровень процентной ставки является конкурентным для данного вида кредитных продуктов в соответствии с другими банками, а отсутствие залога повысит привлекательность данной программы для клиентов банка. Низкая сумма финансирования позволит сократить риски по данному кредиту.

Также данная программа позволит банку получать регулярный процентный доход при снижении рисков по выдаче кредита. Снижения риска

можно добиться за счет отслеживания оборотов по расчетному счету клиентов до выдачи кредита и после выдачи кредита и своевременной диагностики ухудшения финансового состояния.

Данный подход позволяет проводить переговоры с клиентами на взаимовыгодных началах. При расчетно-кассовом обслуживании в банке заемщик получает наиболее выгодные условия по кредиту: увеличение срока кредитования, снижение ставки по кредиту.

Для клиента преимущества предлагаемой программы кредитования очевидны: снижаются процентные расходы и повышается доступность кредитов для предприятий.

Таблица 10 – Программа «Экспресс без залога»

Показатель	Предлагаемая программа
Сумма финансирования	от 300000 до 3000000 руб.
Срок кредитования	до 48 месяцев
Процентная ставка	до 17%
Досрочное погашение	Без комиссий
Поручительство	Собственников бизнеса
Обеспечение	-
Погашение основного долга	Ежемесячно аннуитетными платежами

Кроме того, в рамках улучшения обслуживания предприятий малого бизнеса предлагается улучшение сервиса по выдаче и обслуживанию кредитов.

Улучшение сервиса по выдаче и обслуживанию кредитов предусматривается по следующим критериям:

- сокращение срока по принятию решения о возможности финансирования до 1 дня (использование скоринг программы для оценки платежеспособности компании);
- сокращение срока выдачи кредита – перечисление денежных средств на расчетный счет компании в день одобрения выдачи кредита;

- сокращение времени оформления кредитов и уменьшение количества необходимых документов – использование для оценки кредитоспособности оборотов по расчетному счету, бухгалтерской отчетности и поручительства учредителей.

Данная программа позволит банку привлечь дополнительных клиентов, повысить привлекательность кредитных продуктов и качество обслуживания клиентов.

В настоящее время кредитование малых предприятий носит краткосрочный характер (до 5 лет) и размер процентных ставок по кредитам сильно колеблется. Краткосрочные займы не дают возможности малому бизнесу модернизировать свое производство, в связи с этим на рынке существует высокий спрос на долгосрочные кредитные продукты.

В связи с этим разработанная кредитная программа будет востребована на рынке, так как позволит малым предприятиям увеличить возможную для получения сумму кредита и в то же время снизить процентную ставку по кредиту.

Цель нового продукта заключается в основном в увеличении прибыли банка, и привлечении как можно большего количества потенциальных представителей малого бизнеса. Имея новый кредитный продукт, в первую очередь, необходимо рассчитать, как его внедрение отразится на финансовом состоянии отдельного офиса АО «Альфа-Банк».

Необходимо проанализировать какое количество клиентов можно привлечь на данную программу кредитования, какие перспективы у данного кредитования, и какие потенциальные доходы может получить банк ОА «Альфа-Банк».

Изучив рынок, планируется, что после внедрения рекламы нового продукта, в первый год с идеей создания своего бизнеса с нуля, в банк обратятся 80 человек. Из них в процессе рассмотрения заявки, а также принятия решения о выдаче кредита отсеются около 75% всей группы. Остаются около 20 клиентов банка. В процессе работы с новыми клиентами

банка им будет содействовать новый, специально обученный сотрудник. Этот сотрудник может выполнять функции, как рядового кредитного специалиста, так и оказывать помощь в составлении целей для клиентов.

Для начала рассчитаем величину полученных процентов: кредит выдается под 17 % годовых, проценты начисляются на всю сумму задолженности. Возьмем среднюю сумму кредита 900 000 тыс. рублей на 24 месяца.

Рассчитаем по следующей формуле (3.1):

$$\sum_{\text{кр}} \frac{\text{срок кредита}}{365} * \frac{\%}{100}$$

Итоговая переплата с учетом комиссий: 167 953 тыс. руб.

Далее умножаем их на потенциальных клиентов, а это 20 человек:

$$167\,953 * 20 = 3\,359\,060 \text{ тыс. руб.}$$

Для того, чтобы выдавать кредиты надо получить финансирование, а оно будет состоять из вкладов клиентов. Возьмем средний вклад одного клиента, 1 300 000 тыс.руб, на 24 месяца, при ставке 7,50%.

Расходы на привлечение средств, по срочным депозитам, находятся по формуле (3.2):

$$(\sum \text{вклада} * \% * \frac{\text{срок дней}}{365}) / 100$$

Начисленные проценты: 209 679 тыс. руб.

Поскольку экспресс-кредиты предоставляются без залогового обеспечения и с минимум документов, в целях максимально возможной минимизации этих рисков, Банк представляет такой кредит исключительно надежным заемщикам. В соответствии с положением Банка России №590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности»¹.

¹<https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71621612/>

Банк относит такие ссуды в третью категорию качества, и формирует по ним резерв в размере 30% от балансовой стоимости кредита. Тогда, резерв на возможные потери по ссудам составит 270 000 тыс. руб.

Прибыль Банка по данной операции до налогообложения составит:

$$3\,569\,060 - 270\,000 - 209\,679 = 3\,089\,381 \text{ тыс. руб.}$$

Налог на прибыль составляет 20%, соответственно, налог от операции составит:

$$3\,089\,381 * 0,20 = 617\,876 \text{ тыс. руб.}$$

Чистая прибыль:

$$3\,089\,381 - 617\,876 = 2\,471\,505 \text{ тыс. руб.}$$

Рентабельность активов (3.3):

$$ROA = (NI / A_{net}), \text{ где NI - чистый доход, } A_{net} \text{ - сумма кредита}$$

$$2,7\%$$

Таблица 11 – Структура доходов и расходов по новому кредитному продукту

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.
Полученные проценты по кредиту на 20 человек	3 359 060
Процентные расходы	209 679
Резервы на возможные потери по ссудам	270 000
Прибыль до налогообложения	3 089 381
Налог на прибыль (20%)	617 876
Чистая прибыль	2 471 505
Рентабельность активов	2,7%

Таким образом, исходя из приведенного анализа, можно сделать вывод о том, что предлагаемое нововведение принесет АО «Альфа-Банк» прибыль в размере 2 471 505 тыс. руб. Рентабельность активов составила 2,7%, что положительно повлияет на финансовое состояние банка и повысит его конкурентоспособность.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие малого бизнеса набирает все большие обороты, его преимущества привлекают участников экономики вливаться в данную сферу и открывать свои предприятия. Тем не менее, малый бизнеса является недостаточно развитым в России при сравнении с другими развитыми странами, это касается уровня вовлеченности населения в данную сферу, также доли малых предприятий в структуре ВВП, поэтому необходимо принятие соответствующих мер, направленных на развитие сегмента малого бизнеса.

Главным же источником развития малого бизнеса является банковский сектор. Коммерческие банки играют огромную долю в реализации стратегии развития малого бизнеса. Увеличение объемов кредитования малого бизнеса не требует серьезной реорганизации и больших капитальных затрат. Банковские кредиты, в которых нуждается малый бизнес, делятся на кредитование оборотного капитала, кредитование на расширение бизнеса, включая инвестиционные кредиты (на строительство, модернизацию, реконструкцию основного капитала субъектов малого бизнеса), кредитование стартапов (создание и развитие малого бизнеса).

Кредитование малого предпринимательства представляет для банков огромный интерес благодаря получению высокой доходности операций и небольших сроков оборота кредитных средств. Однако, поскольку малый бизнеса остается достаточно рисковым, банки не спешат выдавать средства данной категории потенциальных заемщиков, поэтому необходима организация эффективного механизма кредитования малых предприятий коммерческими банками.

Кредитование малого и среднего бизнеса – сложный механизм взаимоотношений между банками и представителями малого и среднего бизнеса. Для решения проблем кредитования бизнеса необходим комплексный и системный подход. Поддержка должна исходить как со стороны малого бизнеса, так и государства. Основная же задача банков в

условиях развития кредитования – повышение доверия предпринимателей к своим банковским продуктам. Важно понять, что банк не противник малого бизнеса, а деловой партнер. Банк тоже заинтересован в процветании малого и среднего бизнеса, поскольку от этого будет зависеть доходность операций кредитования бизнеса.

Для рассмотрения практики, а также проведения исследования были рассмотрены показатели российского банка «Альфа-Банк» по кредитованию малого бизнеса. Альфа-Банк имеет достаточно широкий ассортимент банковских продуктов для сегментов малого бизнеса. Среди них стоит отметить консультационные услуги. Банк является для клиентов - предпринимателей финансовым консультантом при формировании бизнес-плана, делится опытом заместитель директора по кредитованию малого бизнеса, а также предлагает пути развития бизнеса. Основным же продуктом является кредит. Банк предъявляет высокие требования к предприятиям по финансовому состоянию и требует большой объем документации.

Предъявление жестких требований при кредитовании малого бизнеса является не беспочвенным решением банка. Это не только уменьшает риски банка, но и повышает конкурентоспособность предприятий, а также повышает качество производимого продукта или оказываемых услуг. Банку необходимо разрабатывать свою политику, стремясь приблизить к минимуму риски, Альфа-Банк придает большое значение должному управлению финансовыми рисками. Банк постоянно улучшает систему управления рисками и стремится выстраивать систему управления рисками на принципах, соответствующих международным стандартам и лучшей практике управления рисками. Управление рисками, возникающими в связи с предоставлением кредита малому бизнесу, входит в компетенцию комитетов, занимающихся розничными и нерозничными кредитными рисками, и направлено на достижение оптимального уровня соотношения риска.

Никому не секрет, что на сегодняшний момент при условиях нестабильной экономики многие предприятия малого бизнеса являются

достаточно рисковыми. Однако, не стоит забывать, что малый бизнес – это важнейший субъект экономики и его развитие необходимо для развития всей экономики страны, мало того, кризисные моменты отсеяли слабые предприятия, а те, что выдержали удар и приспособились к изменению конъюнктуры рынка стали сильнее и более конкурентоспособными. В связи с этим, банку стоит рассмотреть возможность увеличения размера кредитования в сфере малого бизнеса, несколько облегчив условия, это связано не только с увеличением оборота, но также с диверсификацией кредитного портфеля.

На сегодняшний момент государство вовлечено в разработку эффективного механизма кредитования малого бизнеса, в Российской Федерации сформированы нормативно-правовые и организационные основы государственной поддержки малопредпринимательства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 "О банках и банковской деятельности" [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/3e31efc380696dd195f4d9acf28a8f91fd11eba2/
2. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (ред. от 28.12.2013 г.)
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 13 июля 2015 г. N 702 г. Москва "О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства"
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. N 1083-р
5. Инструкция Банка России от 28.06.2017 N 180-И (ред. от 06.05.2019) "Об обязательных нормативах банков" (вместе с "Методикой расчета кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера", "Методикой расчета кредитного риска по ПФИ", "Методикой определения уровня риска по синдицированным ссудам", "Порядком расчета норматива максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) по сделкам, совершаемым на возвратной основе", "Методикой расчета риска изменения стоимости кредитного требования в результате ухудшения кредитного качества контрагента", "Порядком распределения прибыли (части прибыли)") (Зарегистрировано в Минюсте России 12.07.2017 N 47383) Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-п «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (в редакции от 14.11.2016)
6. Выступление Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной на XXV Международном финансовом конгрессе 30 июня 2016 года

7. Устав АО «Альфа-Банк», утвержденный общим собранием протокол №02-2015 от 21 октября 2015 года.
8. Альфа-Банк. Общие условия договора потребительского кредита, предусматривающего выдачу кредита «Партнер».
9. Банковская статистика: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры/ В.Н.Салин, О.Г.Третьякова. – М.: издательство Юрайт, 2017. – 215 с.
10. Банковские риски: учебник/коллектив авторов; под ред. О.И.Лаврушина, Н.И.Валенцевой. – 3-е изд., перераб. доп. – м. КНОРУС, 2016. – 292 с.
11. Банковский кредит: учебно-практическое пособие/А.А.Лупу.юИ.Ю.Оськина. – М.: Дело и Сервис, 213. – 480 с.
12. Вялых И.В. Особенности управления активами и пассивами коммерческого банка / И.В. Вялых // Новая наука: опыт, традиции, инновации – 2016. –№10. – 145 –148 с.
13. Голованов А.А. Банковское кредитование в условиях диверсификации бизнеса [Текст] / А.А. Голованов // Деньги и кредит. – 2015. – № 1. – С. 30-33.
14. Иваненко И.А. Анализ количественных показателей развития малого предпринимательства в России [Текст] / И.А. Иваненко, Э.Ю. Тороз // Научные исследования: от теории к практике. – 2016. – № 2. – С. 119-123.
15. Мазур Ю.А. Малый бизнес: тенденции и проблемы кредитования в период кризиса [Текст] / Ю.А. Мазур // Вестник научных конференций. – 2016. – № 9-5 (13). – С. 129-131.
16. Макуха С.П. Формирование кредитной политики коммерческого банка в отношении субъектов малого бизнеса [Текст] / С.П. Макуха // Аспирант. – 2014. – № 2. – С. 16-20.
17. Монахов А.Ю. Особенности управления рисками банка при кредитовании клиентов малого и среднего бизнеса [Текст] / А.Ю. Монахов // Научная перспектива. – 2015. – №3. – С. 34-38.

18. Никитина А.О. Кредитование малого бизнеса в России: проблемы и перспективы [Текст] / А.О. Никитина // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №1. – С. 920-923.
19. Организация деятельности коммерческого банка: учебник О.М.Маркова. – ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2016. – 496 с.
20. Пащенко Е.В. Кредитование малого бизнеса [Текст] / Е.В. Пащенко. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 192 с.
21. Пенюгалова А.В. Кредитование малого бизнеса в современных коммерческих банках России [Текст] / А.В. Пенюгалова, З.Х. Тупцокова // Финансы и кредит. – 2014. – №28. – С.2-10.
22. Плахова М.В.Тенденции развития банковского кредитования малого бизнеса [Текст] / М.В. Плахова, Е.А. Долганова // Вестник государственного и муниципального управления. – 2015. – № 4. – С. 107-111.
23. Полянская Н.М. Политика поддержки субъектов малого бизнеса в регионе: роль банков и государства [Текст] / Н.М. Полянская // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 3 (55). – С. 283-287.
24. Самиева Н.Д. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса коммерческими банками в России [Текст] / Н.Д. Самиева // Российские регионы: взгляд в будущее. – 2016. – № 1. – С. 156-164.
25. Серия «Банковское дело»: в 5 т. Операции коммерческого банка: учебник/ под ред. Ю.А.Ровенского, Т.В.Белянчиковой. – Москва: Оригинал-макет, 2017. (стр 163)
26. Стандарты кредитования клиентов сегмента малого и среднего предпринимательства Ассоциации российских банков 2015 г.
27. Шумкова К.Г. Совершенствование кредитного портфеля компании с применением элементов стратегического анализа [Текст] / К.Г. Шумкова // Финансы и кредит. – 2013. – № 22. – С. 61-67.
28. «Банк России хочет, чтобы региональные банки кредитовали малый и средний бизнес и не работали с нерезидентами» Семен Михайлов 23.09.2016. Газета.ru

29. Аналитический банковский журнал №11 ноябрь – 12 декабрь 2016 (237) «Кредитование малого и среднего бизнеса: топ-банки возвращаются» Александр Сараев.
30. Ермаков Д.Н. Экономико-правовые аспекты совершенствования механизмов кредитования малого и среднего бизнеса в РФ [Текст] / Д.Н. Ермаков, Б.А. Брыков // Право и государство: теория и практика. – 2014. – №11. – С. 85-88.
31. Иваненко И.А., Тороз Э.Ю. Анализ количественных показателей развития малого предпринимательства в России // Научные исследования: от теории к практике. – 2016. – № 2. – С. 122.
32. Константин Воробьев «Кредитование МСБ. Есть ли стимулы для развития?» статья из Аналитического банковского Журнала №11 ноябрь – 12 декабрь 2016 (237).
33. Кузубов Алексей Алексеевич «РИСКИ В ПРОЦЕССЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ» 2016, УДК 336.01 «Экономическая наука
34. Милюков А. Роль банков в выходе из кризиса и оживлении экономики России // Проблемы теории и практики управления, 2016. – № 8.-С.64-72. — Доступ из локальной сети Финуниверситета(чтение, печать, копирование). — <<http://elib.fa.ru/art2016/bv2842.pdf>>.
35. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего предпринимательства на современном // Социально- экономические явления и процессы. - Тамбов - 2014. -№ 4.- С. 7-11. (дата обращения: 29.03.2016).
36. Российский стартапы идут на расхват - Газета Эксперт [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/2014/02/10/rossijskie-startapyi-idut-narashvat/> 5. Бочарова О. Н., Потокина С. А., Ланина О.И.
37. Российское предпринимательство, 2011 № 8 «Кредитование стартапов как инструмент развития малого бизнеса в России», МовсумовКямранРафигович.
38. Россия в цифрах. 2015: Крат.стат.сб. / Росстат. – М., 2015. – 543 с.

39. Стартапы.ру. Бизнес идеи и инвестиции в стартапы. Новости о бизнесе, инвестициях и трендах США, Европы, России и Азии. <http://startapy.ru/> [Электронный ресурс].
40. Чибисов «особенности процесса кредитования коммерческими банками малого бизнеса в условиях финансовой нестабильности»2010г.
41. Официальный сайт Альфа-Банка: <https://alfabank.ru>
42. <http://analizbankov.ru>
43. https://alfabank.ru/f/3/sme/profits/partner/general_conditions.pdf
44. <http://www.banki.ru>
45. Сайт Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/
46. Официальный сайт Федерального портала малого и среднего предпринимательства. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа – www.smb.gov.ru
47. <https://www.sberbank.ru/ru>
48. Официальный сайт Группы «Эксперт» – URL: <http://expert.ru/>.
49. Официальный сайт Центрального Банка (Банка России) – URL: www.cbr.ru

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А1 - Рэнкинг банков по объему кредитного портфеля МСБ на 01.01.2018.¹

Место в рэнкинге по объему кредитов, выданных субъектам МСБ		Наименование банка	Номер лицензии	Объем кредитов, выданных субъектам МСБ, млн руб.		Темп прироста объема выдач кредитов МСБ за период с 2018 год, %	Рейтинг кредитоспособности Эксперт РА по состоянию на 26.02.2018
на 01.01.19	на 01.01.18			за 2018 год	за 2017 год		
1	1	ПАО Сбербанк	1 481	1 609 187	1 293 089	24,4	-
2	2	ПАО «Банк ВТБ»	1 000	896 262	729 733	22,8	ruAAA
3	3	АО «Райффайзенбанк»	3 292	199 789	129 619	54,1	ruAAA
4	7	АО «АЛЬФА-БАНК»	1 326	90 811	45 172	101,0	ruAA
5	4	ПАО «БАНК УРАЛСИБ»	2 275	87 342	102 207	-14,5	-
6	12	ПАО Банк ЗЕНИТ	3 255	66 990	39 720	68,7	ruA-
7	10	ПАО «Промсвязьбанк»	3 251	63 153	44 884	40,7	ruA-
8	8	ПАО «АК БАРС» БАНК	2 590	57 849	69 225	-16,4	ruA-
9	26	ПАО «СКБ Приморья «Примсоцбанк»	2 733	50 832	39 455	28,8	ruBBB+
10	11	КБ «Кубань Кредит» (ООО)	2 518	41 301	41 167	0,3	-

¹ <http://raexpert.ru/>

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования

Базовая кафедра Сбербанка России

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой


подпись


Уткин И. А.
инициалы, фамилия


« 04 » 20 19 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.01.07 «Финансы и кредит: банковское дело»

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В
КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Руководитель  ст. преподаватель Осколкова Н. С.
подпись, дата

Консультант  канд. экон. наук, Абрамовских Л. Н.
подпись, дата доцент

Выпускник  Ховалыг Д. Д.
подпись, дата

Красноярск 2019