

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ

и.о. зав. кафедрой ЭУБП

_____ З.А.Васильева

« ____ » июня 2018 г

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02.01.13 – Менеджмент организации

Развитие системы оценки кредитования малого бизнеса российского
коммерческого банка
(на примере АО «Альфа-Банк»)

Руководитель	_____	д.э.к.наук, доцент	Л.Р. Батукова
Выпускник	_____		Е.В. Чиканова
Нормоконтролер	_____		Т.П. Лихачева

Красноярск 2018

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Развитие системы оценки кредитования малого бизнеса российского коммерческого банка (на примере АО «Альфа-Банк»)» содержит 91 страницу текстового документа, 71 использованный источник, 9 рисунков и 17 таблиц, 2 приложения, 4 формулы.

КРЕДИТОВАНИЕ, МАЛЫЙ БИЗНЕС, СИСТЕМА ОЦЕНКИ, БАНК, ГОСУДАРСТВО.

Объект бакалаврской работы – АО «Альфа-Банк».

Предмет бакалаврской работы – система оценки кредитования малого бизнеса.

Цель бакалаврской работы – развитие системы оценки кредитования малого бизнеса (на примере АО «Альфа-Банк»).

Задачи бакалаврской работы:

- исследовать банковский рынок кредитования малого бизнеса в России и за рубежом;
- проанализировать финансово-экономическую деятельность АО «Альфа-банк»;
- провести анализ системы оценки кредитования малого бизнеса АО «Альфа-банк»;
- обосновать необходимость развития системы оценки кредитования малого бизнеса АО «Альфа-банка»;

По результатам проведенных исследований для АО «Альфа-банк» было предложено мероприятие по созданию организации государственно-частного партнерства. Внедрение данного мероприятия позволит банку не только увеличить прибыль, расширить клиентскую базу, но и избежать рисков непогашения задолженности, что приведет к снижению объема просроченной задолженности.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Система кредитования малого бизнеса российского коммерческого банка.....	6
1.1 Сущность и место кредитования малого бизнеса в развитии российского коммерческого банка	6
1.2 Банковский рынок кредитования малого бизнеса в России и за рубежом .	21
2 Обоснование необходимости развития системы оценки кредитования малого бизнеса«АО Альфа-Банк»	36
2.1 Анализ финансово-экономической и управленческой деятельности АО «Альфа-Банк»	36
2.2 Анализ развития системы оценки кредитования малого бизнеса в АО «Альфа-Банк»	44
2.3 Обоснование необходимости развития системы оценки кредитования малого бизнеса АО «Альфа-Банк»	54
3 Разработка мероприятий по совершенствованию системы оценки кредитования малого бизнеса АО «Альфа-Банк».....	64
3.1 Разработка и обоснование мероприятий по совершенствованию системы оценки кредитования малого бизнеса «Альфа-банка».....	64
3.2 Оценка экономической эффективности мероприятий по совершенствованию системы оценки кредитования малого бизнеса «Альфа- Банка»	72
Заключение	78
Список использованных источников	80
Приложение А	88
Приложение Б	90

ВВЕДЕНИЕ

В современной непростой экономической ситуации развитие малого предпринимательства становится одним из приоритетов экономической политики государства, возрастает потребность в эффективном использовании потенциальных возможностей малого предпринимательства как наиболее массовой формы предпринимательства, обеспечивающей социально-экономическую стабильность развития, реализацию задачи диверсификации, модернизации экономики, повышения ее эффективности, импортозамещения, решения комплекса сложнейших социальных проблем.

Одними из наиболее важных вопросов в сфере малого бизнеса, нуждающихся в специальном правовом регулировании, являются вопросы его кредитования.

Несовершенство финансово-кредитных институтов в нашей стране, и в первую очередь банковского кредитования, негативно сказывается на развитии российского малого бизнеса. Такое положение объясняется тем, что в России в условиях рыночной экономики практика банковского кредитования более молодая, чем в развитых зарубежных странах, так как там в этой сфере существуют вековые традиции.

Малый бизнес является основой развития мировой экономики. В развитых странах он обеспечивает до 60% национального дохода и более 50 % рабочих мест (например, в США около 52%, в Японии около 80%, в Канаде 75% и т.д.). Доходы банковской сферы от кредитования малого бизнеса в развитых странах превышают 50% доходов банковской деятельности (например, в США банки получают около 53% доходов от кредитования малого бизнеса, в Японии - 63%). Необходимость скорейших структурных изменений в отечественной экономике и увеличения доходной базы коммерческих банков для повышения их финансовой устойчивости определяет потребность более широкого выхода российских коммерческих банков на рынок кредитования малого бизнеса.

Перспективы развития «Альфа-банка» в условиях кризиса, а так же необходимость противодействия снижению доходности традиционных сфер размещения финансов также формируют потребность в расширении сферы кредитования малого бизнеса.

Это определяет необходимость развития системы оценки кредитования малого бизнеса «Альфа-банка», поскольку позволит укрепить устойчивость банка, повысить конкурентоспособность на рынке кредитных услуг.

Объектом исследования является АО "Альфа-Банк". Предмет исследования - система оценки кредитования малого бизнеса.

Цель работы: Развитие системы оценки кредитования малого бизнеса.

В ходе работы необходимо решить следующие задачи:

- исследовать банковский рынок кредитования малого бизнеса в России и за рубежом;

- проанализировать финансово-экономическую деятельность АО «Альфа-банк»;

- провести анализ системы оценки кредитования малого бизнеса АО «Альфа-банк»;

- обосновать необходимость развития системы оценки кредитования малого бизнеса АО «Альфа-банка»;

1 Система кредитования малого бизнеса российского коммерческого банка

1.1 Сущность и место кредитования малого бизнеса в развитии российского коммерческого банка

В условиях жесткой конкуренции на современном российском межбанковском рынке складывается ситуация, при которой большинство коммерческих банков предлагают клиентам практически одинаковый перечень кредитных продуктов для малого бизнеса. Разница в процентных ставках и тарифах уже не выступает основным инструментом «борьбы» за клиента (колебания в ставках несущественны, и, как правило, экономия на процентах компенсируется повышенными комиссиями либо другими дополнительными выплатами). В сложившейся ситуации на первые позиции выходят [6]:

- качество сервиса;
- скорость обслуживания;
- отношение к клиенту.

Организация кредитного процесса в современном коммерческом банке представляет собой достаточно сложный бизнес. Это процесс, затрагивающий практически все банковские службы:

- клиентскую;
- кредитную;
- службу безопасности;
- юридическую;
- залоговую;
- риск-менеджмент;
- андеррайтинг;
- службы сопровождения и операционного обслуживания.

В настоящее время в среднем более 80% клиентов на операционном обслуживании в коммерческом банке — это клиенты малого бизнеса. Кредитование малого бизнеса имеет неоднозначный результат: одни банки

получают большую прибыль, другие — немалую просрочку, а ряд банков старается не подвергать себя рискам, связанным с кредитованием малых предприятий.

Кредитование клиентов малого бизнеса является потенциально низкорискованным и высокодоходным занятием при условии грамотного применения отработанных технологий диагностики кредитоспособности клиентов малого бизнеса, разработки специальных кредитных программ, учитывающих специфику малого предпринимательства (особенности ведения бухгалтерского учета, присутствие управленческой отчетности, наличие твердого обеспечения кредита, специфика финансового менеджмента и др.).

Для совершенствования процесса кредитования малого бизнеса большинству коммерческих банков необходимо решить ряд проблем [7][15].

1. Несовершенство кредитного бизнес-процесса: необходимо построение строгой структуры прохождения кредитной заявки в службах банка, регламентация функций каждой службы и их ответственности.

2. Отсутствие четких критериев кредитоспособности заемщика в целях выявления рисков при кредитовании и их минимизации.

3. Обучение, развитие и мотивация персонала, занятого в процессе кредитования малого бизнеса, в целях устранения или снижения текучести кадров кредитных инспекторов малого бизнеса.

Рассмотрим сущность каждой проблемы и возможные пути их решения [10].

Проблема 1. Несовершенство кредитного бизнес-процесса. Классическая схема процесса кредитования клиента малого бизнеса в современном коммерческом банке включает несколько этапов. Данные этапы представлены на рисунке 1.

Этап 1. Клиент приходит в банк с потребностью в кредитовании. Основная задача клиента на данном этапе — получить полную информацию об имеющихся в банке кредитных продуктах, которые могут удовлетворить именно его потребности (сумма, сроки, способы погашения, тарифы), понять,

насколько быстро и качественно банк сможет удовлетворить его нужду в заемных средствах.

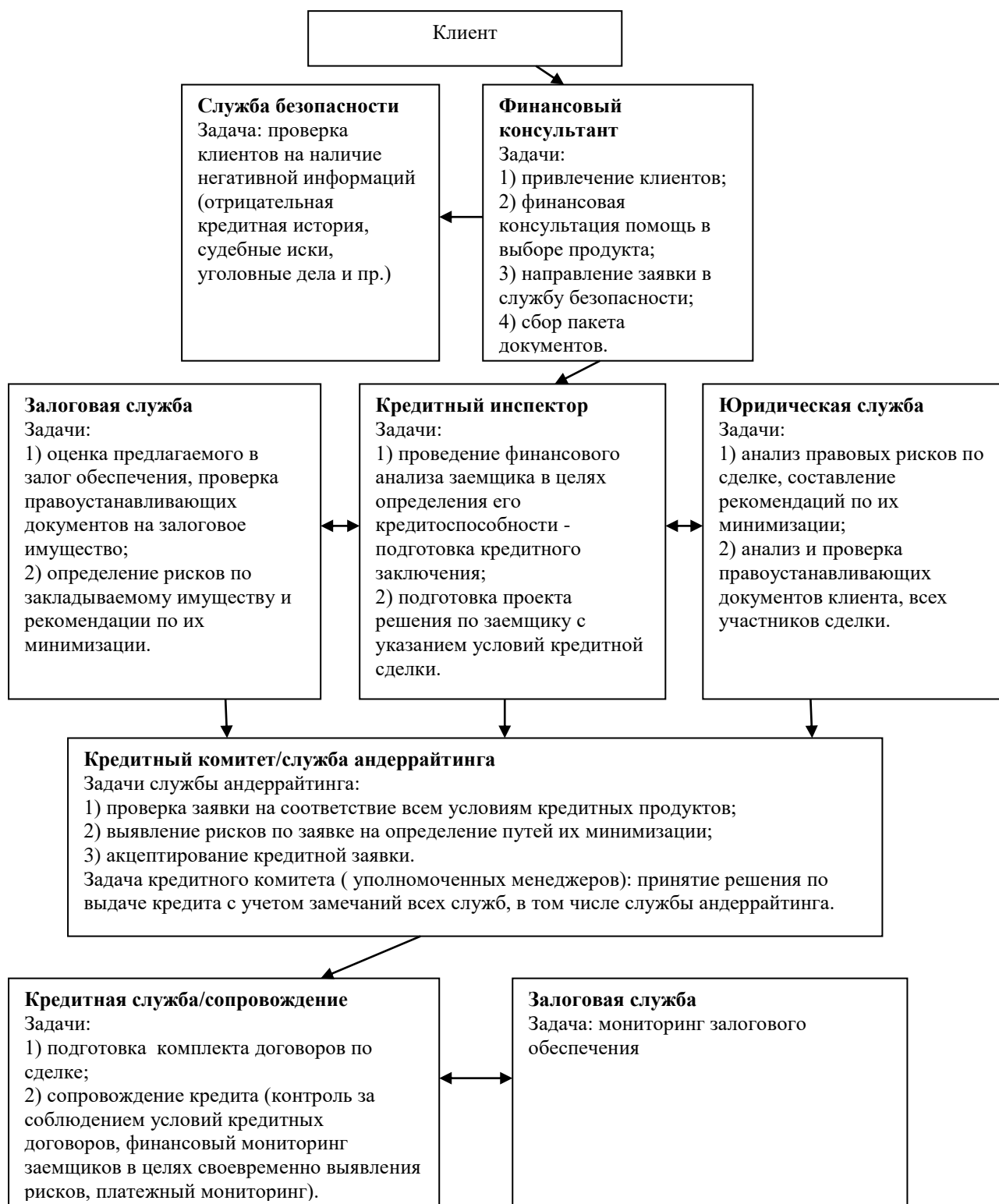


Рисунок 1 - Основные этапы прохождения кредитной заявки в коммерческом банке [20][25]

Этап 1. Клиент приходит в банк с потребностью в кредитовании. Основная задача клиента на данном этапе — получить полную информацию об имеющихся в банке кредитных продуктах, которые могут удовлетворить именно его потребности (сумма, сроки, способы погашения, тарифы), понять, насколько быстро и качественно банк сможет удовлетворить его нужду в заемных средствах.

Основная задача банка — выявить потребности клиента, суметь заинтересовать его в продуктах именно данного банка, так как в условиях острой конкуренции на современном межбанковском рынке растет информированность потенциальных клиентов об имеющихся продуктах и условиях кредитования во многих банках. Именно на данном этапе банк первоначально наглядно демонстрирует качество своего сервиса.

Финансовый консультант обязан занимать в банке видное место, чтобы «ловить» входящий поток клиентов — потенциальных заемщиков банка. Место должно быть удобно и функционально для самого клиента: его следует организовать таким образом, чтобы у того была возможность сделать какие-либо пометки, что-то записать, просмотреть и получить от консультанта все необходимые буклеты, распечатки об условиях кредитования, задать все интересующие вопросы. Колоссальное значение для банка имеет именно этот этап, но зачастую складывается практика экономии на кадрах и совмещение должностей. Кредитный инспектор выполняет одновременно функции финансового консультанта, что приводит не только к снижению качества сервиса, но и отрицательно влияет на формирование и обслуживание кредитного портфеля. Если задачами финансовых консультантов являются привлечение клиентов, общение с ними, разъяснение всех интересующих вопросов, то кредитный инспектор, в чью компетенцию также входят подготовка кредитных заключений, финансовый анализ, формирование заключения о выдаче кредитов и передача его на кредитный комитет, дальнейшее сопровождение кредитов и финансовый мониторинг, не имеет возможности уделять должного внимания клиенту. Совмещение обязанностей

финансового консультанта и кредитного инспектора ускоряет процесс кредитования: клиент сразу общается с человеком, который непосредственно решает все вопросы в процессе рассмотрения кредитной заявки (консультирование, рассмотрение заявки и информирование о принятом банком заключении). Однако такое совмещение дает эффект только в банках с небольшим потоком клиентов, невысокой проходимостью. В условиях постоянного наращивания кредитного портфеля в определенный момент возникает необходимость в самостоятельной единице финансового консультанта, занятого только привлечением клиентов, общением с ними, разъяснением условий кредитования.

В некоторых банках практикуется использование в должности финансовых консультантов стажеров или студентов, проходящих практику в банке, временных агентов. К чему зачастую приводит такая политика? Стажер, студент либо агент не могут знать всех нюансов процесса кредитования, не всегда способны сориентироваться в сложных вопросах клиента либо корректно ответить. В 90% привлеченных стажерами либо студентами заявок, с которыми дальше начинает работать кредитная служба, происходит полный пересмотр тех условий, которые были обещаны на момент консультирования. Клиент понимает, что «обещали одно, а в итоге он получает совсем другое», и делает негативные выводы о качестве сервиса и отношении банка к клиенту. Хорошо, если такой пересмотр условий кредитования происходит в лучшую сторону, но у клиента в любом случае складывается негативное мнение об организации кредитной работы в банке в целом, а в массовом сознании формируется отрицательный имидж банковского учреждения.

Таким образом, необходимо подчеркнуть важность наличия опытного финансового консультанта в процессе кредитования, что существенно повышает качество сервиса и скорость обслуживания. Скорость обслуживания растет только при четком распределении обязанностей между кредитными работниками. Как правило, на сто звонков, совершенных для привлечения внешнего клиента в банк на кредитование, порядка 10 потенциальных клиентов

выражают заинтересованность в кредитных продуктах, 5 приходят в банк после совершенного звонка, и зачастую только 1–2 оформляют реальный кредит. Если распределить время на данные 100 звонков в месяц/неделю на кредитную службу без увеличения штата, очевидно, что снизится время, затрачиваемое кредитным инспектором на подготовку кредитных заключений, финансовый мониторинг и сопровождение кредитов, что отрицательно скажется на качестве данной работы.

У финансового консультанта должен быть четкий перечень обязанностей, входящих в его компетенцию.

1. Привлечение клиентов на кредитование, расчетно-кассовое обслуживание и другие банковские продукты посредством телефонных звонков, личных встреч, переговоров, рассылки коммерческих предложений и пр.

2. Консультирование клиентов по всем имеющимся кредитным продуктам, базовым требованиям, тарифам и пр.

3. Первичная проработка клиента — направление запроса в службу содействия бизнесу (ССБ). Важным моментом здесь является умение структурировать сделку, так как финансовый консультант не является кредитным аналитиком и не всегда может выявить перечень всех лиц, в отношении которых требуется проверка ССБ, в случае если речь идет о группе связанных заемщиков. На данном этапе в ходе переговоров с клиентом целесообразно выяснить состав собственников, наличие аффилированных организаций, частных займов, общих собственников и пр. Этот вопрос также касается текучести кадров, так как умение быстро выявить группу компаний может прийти только с опытом, наработанным на разных примерах.

4. Передача клиенту полного перечня необходимых для кредитования документов.

Следует также четко регламентировать время проработки заявки клиента финансовым консультантом (включая проверку ССБ), которое, как показывает

практика, не должно превышать 2–3 дней с момента подачи клиентом необходимых документов.

Этап 2. Подготовка материалов службами банка (кредитная, залоговая, юридическая службы). На данном этапе одной из основных задач банка является скоординированность и синхронность работы служб. Основная задача клиента — предоставление всех необходимых документов для обеспечения условий для эффективной работы банка. Подготовка документов данными службами не должна занимать более 5–7 рабочих дней. Этого можно добиться путем перераспределения зон ответственности участников бизнес-процесса, упрощения ряда формализованных процессов, а также за счет увеличения скорости проведения финансового анализа кредитующим подразделением. Методика выездного анализа сокращает сроки кредитного анализа до 1–3 дней. В ряде случаев оценку как правоспособности заемщика/поручителя/залогодателя, так и простых видов обеспечения (товары в обороте, автотранспорт, частично оборудование) может провести обычный кредитный инспектор. Для качественной работы необходимо лишь правильно выстроить системы первоначального обучения персонала и последующего контроля при анализе заявки.

Этап 3. Система андеррайтинга и принятия решения по сделке. Служба андеррайтинга полностью независима от клиентских подразделений, кредитной и иных служб банка. В ней принимается окончательное решение по сделке (положительное, отрицательное либо компромиссное — с изменением определенных условий). Основная задача службы андеррайтинга — обеспечение высокого качества кредитного портфеля кредитной организации. Именно наличие данной службы в банке позволяет сбалансировать объем и качество кредитного портфеля [6]. Поскольку главная обязанность андеррайтеров — минимизация рисков, к их функциональным обязанностям относятся:

- 1) проверка поступившей кредитной заявки на соответствие всем базовым требованиям к клиенту, соответствие условиям кредитного продукта;

2) анализ кредитных рисков по сделке (платежеспособности, благонадежности заемщика и пр.);

3) контроль за соблюдением мер по минимизации рисков по рассматриваемой кредитной заявке;

4) проверка качества подготовки кредитного заключения путем выборочной сверки данных о финансовом состоянии клиента в кредитном заключении с первичными документами, предоставленными клиентом, для чего андеррайтером производится выборочный запрос первичной документации у кредитной службы.

Таким образом, при рассмотрении кредитной заявки андеррайтер проводит анализ значительного объема информации о клиенте — потенциальном заемщике, которая характеризует различные аспекты его кредитоспособности. Вывод делается в виде рейтинговой модели заемщика, а также профессионального суждения андеррайтера о его кредитоспособности в письменном виде, под которым он ставит свою подпись, принимая на себя ответственность за данное суждение. В связи с возникающей ответственностью для андеррайтера особое значение имеет качество официально утвержденной банком методики оценки кредитоспособности заемщика, которая должна сводиться к получению рейтинговой оценки. Профессиональное суждение андеррайтера передается всем подразделениям, имеющим отношение к процедуре прохождения кредитной заявки и принятию решения относительно кредитования.

Принятие решения по сделке происходит сразу после прохождения заявки через службу андеррайтинга. Рассмотрение заявки андеррайтерами, а так- же принятие решения по заявке должны занимать не более 1–2 дней.

Этап 4. Выдача и сопровождение кредита [22]. После подготовки комплекта договоров, их подписания и выдачи кредита необходимо дальнейшее сопровождение выданного кредита. Основные задачи банка на данном этапе:

- отслеживание рисков по выданным кредитам посредством контроля за исполнением обязательств по сделке;

- проведение своевременного финансового мониторинга, мониторинга залогового обеспечения;

- контроль за исполнением заемщиками всех условий кредитных договоров.

На данном этапе в ряде банков идет разделение ответственных служб: одни банки возлагают данный функционал на кредитную службу, другие выделяют отдельно службу сопровождения кредитов.

К функционалу службы сопровождения должны относиться:

- подготовка пакета договоров по сделке;

- ведение кредитных досье;

- платежный мониторинг;

- ежеквартальный сбор необходимых для проведения финансового мониторинга документов (путем выезда на место ведения бизнеса, так как многие клиенты из малого бизнеса ведут в основном управленческий учет и применяют упрощенные системы налогообложения);

- мониторинг выполнения всех отлагательных условий кредитных договоров. Отлагательные условия - условия по предоставлению некоторых документов в ходе кредитования (например, новых лицензий, договоров аренды занимаемых помещений), а также условия по проведению оборотов по счету в банке, регистрации залогов в юстиции, Ростехнадзоре, Ростехнадзоре и пр.

Перераспределение данного функционала на службу сопровождения позволит более качественно контролировать возникающие риски в процессе обслуживания кредита, так как практика некоторых банков свидетельствует, что при совмещении кредитования и сопровождения в кредитной службе процесс сопровождения носит формальный характер.

Разделение функционала по сопровождению и кредитованию на два сопутствующих подразделения даст возможность более качественно подходить к рассмотрению кредитных заявок и эффективно проводить все операции по сопровождению кредитного портфеля. Организацию непосредственного ежеквартального финансового мониторинга по ссуде следует оставить в

обязанностях кредитной службы (которая несет первоначальную ответственность по активу) ввиду наличия профессиональных аналитиков, владеющих всей информацией о клиенте, полученной при подготовке кредитного заключения.

Таким образом, предложенное разделение обязанностей между службами банка позволит эффективно выстроить кредитный процесс так, чтобы можно было быстро и качественно привлекать клиентов малого бизнеса, рассматривать и принимать решения по кредитным заявкам, а так- же сопровождать кредитный портфель.

Проблема 2. Отсутствие четких критериев кредитоспособности заемщика в целях выявления рисков при кредитовании и их минимизации. Классический анализ финансового состояния юридического лица базируется на данных официальной бухгалтерской отчетности. Действительно, такая информация является основой методики оценки кредитоспособности юридических лиц во многих коммерческих банках. В официальной бухгалтерской отчетности крупных и средних предприятий содержится основная необходимая информация. Но только не в случае с малым бизнесом [31].

Во-первых, большинство малых предприятий, используя специальные режимы налогообложения, составляют ограниченную финансовую отчетность как по составу, так и по периодичности. Поэтому получить объективную оценку финансового состояния заемщика на основе анализа отчетности малого предприятия практически невозможно из-за ограниченности информации.

Во-вторых, даже если предприятием используется официальная система налогообложения, полностью полагаться на нее нежелательно ввиду ряда причин [12].

1. Минимизация налогообложения различными способами. Это может достигаться, например, путем деления бизнеса по оптовой и розничной торговле на разные компании (опт — общая система налогообложения, розница — единый налог на вмененный доход). В данном случае необходимо обязательно учитывать выручку, которая проходит через индивидуального

предпринимателя, так как именно в наценке индивидуального предпринимателя, который использует единый налог на вмененный доход, будет аккумулироваться реальная прибыль группы компаний.

Нередко в целях оптимизации налогообложения активы (в основном недвижимость, оборудование) регистрируются на одну фирму, а финансово-хозяйственная деятельность ведется через другую, которая использует данные активы по договорам аренды, либо активы могут регистрироваться на собственников бизнеса (физических лиц), которые также сдают их в аренду своему предприятию. Одним из способов минимизации налогов является также оформление всех кредитов, договоров лизинга и иных обязательств на одну компанию, находящуюся на общей системе налогообложения в целях снижения налогооблагаемой прибыли. В то же время в аффилированных компаниях этой же группы используются упрощенные режимы налогообложения, и именно в оборотах этих компаний аккумулируется реальная совокупная прибыль бизнеса.

Методы оптимизации налогообложения путем получения наличной выручки без оформления документов, которая в дальнейшем не воплощается в товарообороте, активах и не инкассируется на счета, можно опустить, так как в данном случае нет возможности подтвердить достоверность информации, полученной со слов клиента.

2. Различие рыночной и балансовой стоимости активов, что приводит к занижению собственного капитала компании. В данном случае целесообразно составление аналитического баланса, в котором активы будут учтены по реальной рыночной стоимости на момент рассмотрения кредитной заявки. При этом следует также учитывать активы, находящиеся в собственности учредителей бизнеса (физических лиц) либо других фактических собственников бизнеса. Эти активы реально используются в бизнесе (помещения, оборудование, автотранспорт). Таким способом можно просчитать реальный имущественный потенциал заемщика [23].

3. Несоответствие реальных и отчетных показателей в силу срока давности. При подготовке кредитного заключения, например в конце II квартала, официальные данные на начало апреля вряд ли будут отражать реальную хозяйственную ситуацию малого предприятия. Поэтому при составлении аналитического баланса необходимо рассматривать и анализировать данные на момент рассмотрения кредитной заявки (как минимум, реальные суммы дебиторской и кредиторской задолженности, задолженность по кредитам и займам, динамику ежемесячно поступающей выручки).

4. В официальной отчетности малого предприятия не всегда видны реальные обязательства клиента. Так, задолженность по договорам лизинга ввиду специфики учета может отражаться только в сумме ежемесячно начисленного платежа либо на забалансовых обязательствах. Кредиты, выданные не самому заемщику, а учредителям (физическим лицам), в официальной отчетности никогда не будут показаны, но при этом погашение данных кредитов производится из бизнеса (зачастую просто косвенными схемами — снятием наличности, подотчетными средствами, которые фактически идут на погашение долгов, а в дальнейшем просто накапливаются на официальном балансе заемщика и пр.).

Итак, сделаем вывод: чтобы определить реальную кредитоспособность заемщика, следует использовать все фактические данные о его доходах, расходах, активах и обязательствах. Необходимо составление аналитического баланса с максимально приближенными на момент рассмотрения заявки финансовыми данными. Активы и все обязательства должны быть отражены в аналитическом балансе по рыночной стоимости.

Важной задачей кредитного инспектора является также умение выявить и проанализировать группу связанных компаний, так как наличие проблем в одной из компаний группы повлечет за собой проблемы и во всех других. На данный фактор нельзя закрывать глаза при анализе рисков и принятии решения о выдаче кредита.

Оценить бизнес, не выходя из банка, невозможно. Выезд на место ведения бизнеса и осмотр активов обязательны. Все данные, необходимые для финансового анализа, также следует получить при выезде. Это поможет существенно сэкономить временные затраты кредитного инспектора, так как уровень компетенции бухгалтерии малых предприятий не всегда позволяет качественно и оперативно собрать именно те финансовые документы, которые требуются для составления аналитического баланса и отчета о прибылях и убытках. Кредитный инспектор может сориентировать бухгалтера, помочь подготовить документы, на месте задать все необходимые вопросы, заполнить анкеты и взять копии документов в банк для анализа.

Кроме финансовых данных кредитному инспектору необходимо проанализировать и текущую ситуацию в бизнесе, увидеть и понять состояние материальной базы, условия труда, ассортимент продукции, структуру складских запасов и посещаемость точек продаж (при их наличии). Специалист должен понимать, как функционирует бизнес, какие перспективы сотрудничества банка и предпринимателя возможны при принятии положительного решения о кредитовании.

Таким образом, используя методику оценки кредитоспособности, базирующуюся не только на данных официальной отчетности, но и на фактических данных, кредитор получает мощный инструмент для оценки бизнеса и структурирования кредитной сделки.

Некоторые банки для предприятий малого бизнеса разрабатывают скоринговые модели определения кредитоспособности заемщика, для которых используются среднестатистические данные, не учитывающие индивидуальных особенностей каждого клиента. Например, два продовольственных магазина в одном и том же районе с примерно одинаковым ассортиментом товаров могут иметь диаметрально противоположный финансовый результат, который зависит от условий контрактов с поставщиками, качества обслуживания покупателей, системы ценообразования, удобства расположения, эффективности менеджмента и других факторов. Скоринговые модели активно

используются для микрокредитования, однако и в данном случае остается высоким риск принятия немотивированного решения по сделке, зависящего не от реального уровня кредитоспособности заемщика, а от соответствия шаблонным условиям скоринговой модели. Принятие немотивированных решений неизбежно вызывает одно из двух негативных последствий: либо снижается доступность кредитов для реального сектора экономики, либо увеличивается объем проблемных активов в портфеле банка, что свидетельствует в целом о низком качестве управления кредитной организацией [70].

Практика кредитования современных российских коммерческих банков показала, что скоринг не способен дать объективной оценки эффективности функционирования малого бизнеса и не может быть полноценной и объективной системой для принятия решения о возможности кредитования потенциального заемщика [5].

Проблема 3. Обучение, развитие и мотивация персонала, занятого в кредитовании малого бизнеса, в целях устранения или снижения текучести кредитных инспекторов. В одной из своих статей доктор экономических наук, профессор С.М. Ильясов отметил: «Труд в кредитной организации носит коллективный характер. Практически никакую банковскую операцию невозможно осуществить одному специалисту. Поэтому важно стимулировать каждого работника таким образом, чтобы он осознавал, что собственное благополучие и уверенность в завтрашнем дне зависят от финансового состояния банка, его клиентов и имиджа. Этому способствует усиление групповой мотивации и ее сочетание с индивидуальной» [1].

К сожалению, в настоящее время складывается достаточно плачевная ситуация со стабильностью кадров, занятых в кредитовании малого бизнеса. В частности, многие кредитные специалисты имеют средний срок работы от года до трех лет. Данная негативная тенденция объясняется несколькими причинами.

Начнем с того, что, получив достаточный опыт в части кредитовании малого бизнеса, сотрудник стремится попасть в штат кредитования крупных корпоративных клиентов главным образом из-за более высокой оплаты труда. В то же время работать с клиентами крупного корпоративного бизнеса легче: здесь имеется и полный комплект отчетности, подготовленной высокопрофессиональными бухгалтерами, и адекватность менеджмента, и грамотность руководства. Срабатывает и стереотип, что осуществлять кредитование крупных корпоративных клиентов «престижнее», так как и заемщики являются общеизвестными в регионе или даже в России, и суммы кредитов больше, и квалификация кредитного инспектора считается выше. К тому же нет необходимости в ряде случаев самостоятельно производить оценку залога, правовую экспертизу и выполнять прочий функционал, который зачастую переносится на кредитного сотрудника малого бизнеса в целях, например, организации скоринга.

Другая причина — низкое качество организации бизнес-процессов по кредитованию клиентов малого бизнеса (проблема 1). Последовательность процессов кредитования малых предпринимателей четко не прописана в инструкциях банка, постоянно меняется регламент, ответственность переносится с одной службы на другую. Все это приводит к увеличению времени рассмотрения заявок, что трансформируется в негативное отношение клиентов к кредитным службам банка, а нередко — в открытое выражение негатива, которое «принимают на себя» сотрудники клиентских или кредитных служб.

Сохранение в штате кредитной службы малого бизнеса квалифицированных сотрудников позволяет оптимизировать кредитный процесс без затрат времени на поиск нового персонала, его обучение, адаптацию и наработку опыта (что обычно длится от полугода до года). Совершенствование кредитного бизнес-процесса (построение четкой структуры прохождения кредитной заявки в службах банка, определение функционала каждой из служб, регламентация времени работы и ответственности каждой

службы) создает основу для повышения эффективности процесса кредитования малого бизнеса.

Высокий уровень развития кредитования малого предпринимательства позволит:

- повысить уровень оплаты труда кредитных работников;
- снизить эмоциональную напряженность в работе с клиентами;
- уменьшить текучесть высококвалифицированных сотрудников, которые являются самым ценным активом любого коммерческого банка;
- повысить уровень доходов банка от кредитования клиентов малого бизнеса.

Совершенствование процесса кредитования малого бизнеса — одна из приоритетных задач любого коммерческого банка в России [30]. При четко организованном бизнес-процессе, эффективной методике определения кредитоспособности клиентов, наличии высококвалифицированных сотрудников такое кредитование может быть наиболее доходным и низкорискованным направлением работы банка.

1.2 Банковский рынок кредитования малого бизнеса в России и за рубежом

Путь России в цивилизованную экономику начался с развития малого предпринимательства – это одно из условий ее стабильности, полноценных рыночных отношений. Оно сыграло немалую роль в накоплении первоначального частного капитала в нашей стране. Малое предпринимательство в настоящее время является неотъемлемой частью рыночной экономики, фундаментальной основой ее функционирования. [22]

Признаком экономического роста страны является не только наращивание объемов валового внутреннего продукта (ВВП), но и рост жизненного уровня населения. России необходим не только рост количественных показателей, но и качественное развитие экономики. Во главе

угла должен стоять человек. Одним из основных факторов социально-экономического развития современного общества и характерным признаком рыночной экономики социальной направленности выступает малый бизнес. Опыт стран с рыночной экономикой свидетельствует о том, что важнейшим условием качественного развития страны является одновременное функционирование крупных, средних, малых предприятий, а также осуществление деятельности, базирующейся на личном труде.

Таким образом, можно сделать вывод, что малое предприятие является гарантом социальной стабильности, так как играет несомненно положительную роль в укреплении рыночных отношений даже в условиях экономического спада и кризиса. Решение проблем малого бизнеса может быть основано на применении опыта, который был накоплен в различных странах с рыночной экономикой. Любой крупный и средний бизнес всегда начинается с малого бизнеса (предпринимательства).

Четкого, единого определения среднего и малого бизнеса в российском законодательстве не существует, установлены только конкретные рамки. Бытует ошибочное мнение, будто малое предприятие – это особая организация, основанная на специфической форме собственности. На самом деле вся специфика сводится к масштабам производства или оказанию услуг. [22]

Малый бизнес имеет ряд преимуществ перед средним и крупным бизнесом. Во-первых, малые предприятия более гибкие и мобильные, чем крупные компании. Они быстрее реагируют на различные изменения рыночных предпочтений, быстрее подстраиваются под постоянно меняющуюся рыночную ситуацию. Малые предприятия также лучше знают уровень спроса на местном уровне. Они способны быстрее внедрять новые системы управления, поскольку малый бизнес требует меньше капиталовложений, а также его затраты при внедрении новых технологий и изобретений существенно ниже. Ввиду этого именно малый бизнес чаще, чем крупный и средний, занимается инновационными технологиями, освоением принципиально новых видов товаров и услуг, а также теми направлениями, где присутствует повышенный

коммерческий риск. Это обосновано тем, что у малых предприятий фактически меньше сроки строительства, им проще перевооружаться (с гораздо меньшими затратами), существенно ниже издержки управления. Кроме того, отсутствие большого бюрократического аппарата позволяет принимать в оперативном режиме большинство управленческих решений. Однако малые предприятия имеют и свои недостатки:

- малый объем первоначального капитала;
- длительные сроки развития предприятия;
- финансовые трудности (сложность получения кредита);
- невысокий уровень профессионального менеджмента;
- относительно высокий уровень риска на первой стадии жизненного цикла предприятия;
- неуверенность партнеров при заключении контрактов;
- трудности привлечения высококвалифицированных кадров;
- высокий уровень занятости кадров и т.д

Поэтому во всех развитых странах, как правило, имеются специальные формы государственной поддержки малого предпринимательства, осуществляются финансово-кредитная и другие меры для малых предприятий.

Исторически малый бизнес в России развивался в основном за счет собственных средств, не имея широкого доступа к кредитным ресурсам, что создало определенную финансовую независимость от внешних источников заимствования, в частности от банковского кредита.

Среди источников финансирования малых организаций основное место занимают собственные средства, второе – привлеченные кредиты банков. Начать новый бизнес с помощью банковского кредита сложно во всех без исключения отраслях российской экономики.

Банковское кредитование – один из основных способов финансирования бизнеса для малых компаний. Рынок кредитования малого бизнеса существует уже около 20 лет, однако активное развитие данного сегмента отмечается в последние пятнадцать лет.

Современная система кредитования в России – одна из форм стабильности и экономического роста страны. Частью кредитной системы является рынок банковского кредитования. Динамика этого рынка за последние годы позволяет назвать его наиболее активно развивающимся сегментом российского финансового рынка. Однако в связи с последними политическими событиями и напряженностью во внешнеполитических и экономических отношениях РФ со странами Европейского союза и Соединенными Штатами Америки многие секторы Российской экономики могут быть подвержены негативным последствиям этих изменений. В связи со сложившимися обстоятельствами банковская кредитная система остается в центре внимания, от ее эффективности зависит уровень хозяйственных отношений, их финансовый результат для страны.

Несмотря на то, что за прошедшие годы было принято несколько программ поддержки и развития малого предпринимательства, Россия уступает большинству стран с развитой рыночной экономикой по количественным и качественным показателям его развития.

Как отмечалось, одной из основных проблем развития малого бизнеса является кредитование. Кредиты выдаются только под залог или поручительство, которые далеко не всегда могут предоставить малые предприятия. Отсутствуют специальные банки для обслуживания малого бизнеса.

Развитие малого предпринимательства требует в нынешних непростых экономических условиях особого внимания. Проблемы кредитования обострились в условиях кризиса. [22]

Поддержка развития малого предпринимательства – одна из наиболее приоритетных задач для многих крупных банков как государственных, так и коммерческих, таких как ПАО «Сбербанк России», АО «Россельхозбанк», ПАО «Банк ВТБ 24», АО «Альфа-Банк» и т.д. Данное направление является хорошим примером того, как переплетаются задачи бизнеса и социальные задачи.

Объем кредитов малому и среднему бизнесу в России в 2017 году вырос на 15% на фоне снижения ставок и действия льготных госпрограмм. С кризиса 2014 года в течение трех лет кредитование МСБ снижалось.

В 2017 году российские банки выдали малым и средним предприятиям 6,1 трлн руб. кредитов — это на 15% больше, чем в 2016 году. Сектор демонстрирует рост впервые с 2013 года, объем выдачи — самый крупный за три года, однако докризисных значений кредитование МСБ в России все еще не достигло: по итогам 2013 года МСБ было выдано 8,1 трлн руб. кредитов. Данные представлены на рисунке 2 [44].

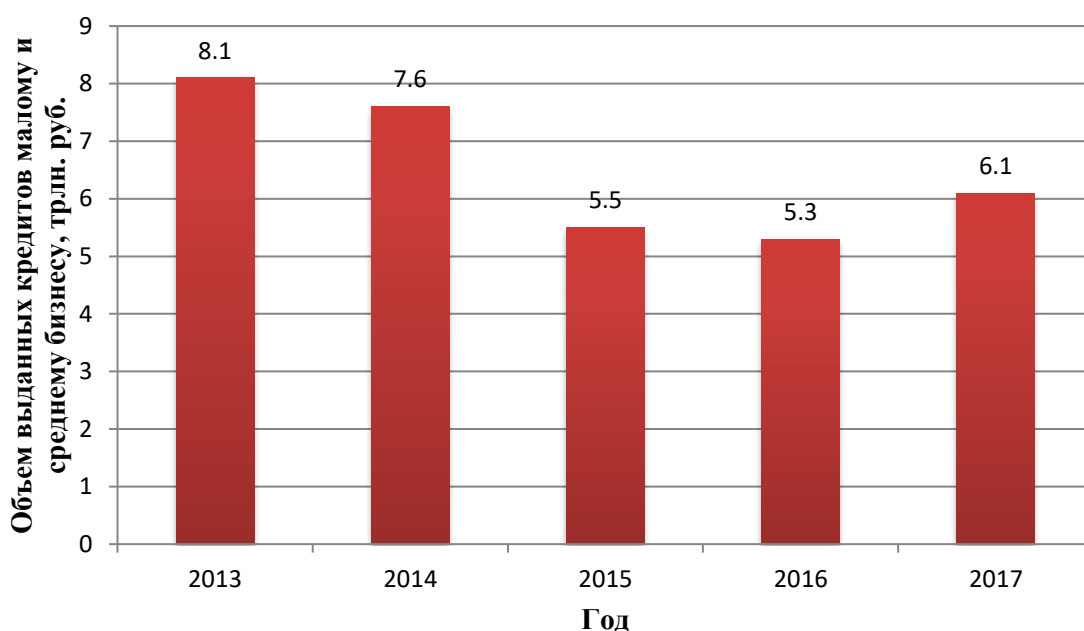


Рисунок 2 - Объем кредитов, выданных малому и среднему бизнесу в России в 2013-2017 г, трлн.руб.

Кредитный портфель МСБ в российском банковском секторе сокращается четвертый год подряд — минус 7% по итогам 2017 года (до 4,2 трлн.). Отрицательная динамика обусловлена изменениями в реестре субъектов малого и среднего предпринимательства в августе 2017 года. Из-за этого более 600 тыс. организаций, часть из них с кредитной нагрузкой, перестали считаться субъектами МСБ. Если бы не это обстоятельство, кредитный портфель впервые

с 2014 года тоже вырос бы — до 4,9 трлн руб. Объем кредитного портфеля меньше объема выдаваемых кредитов из-за преобладания на рынке МСБ кредитов сроком до одного года. Данные представлены на рисунке 3 [44].

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

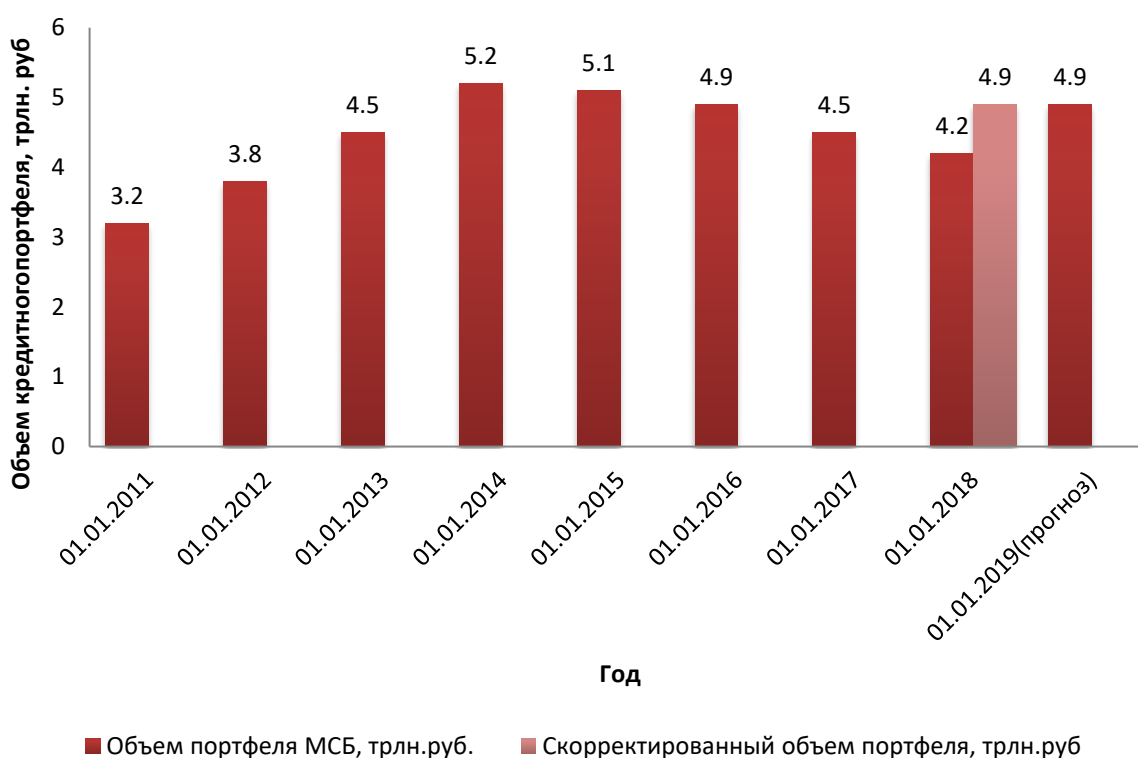


Рисунок 3 - Кредитный портфель малого и среднего бизнеса в российском банковском секторе в период с 2011 по 2018 г, трлн.руб.

Кроме того, в 2017 году доступ к уже действующей госпрограмме по кредитованию МСБ (под 6,5% годовых) получили индивидуальные предприниматели. Наконец, правительство утвердило новую программу, по которой кредиты предприятиям МСБ, работающим в приоритетных отраслях, будут субсидировать из федерального бюджета под 6,5%. К приоритетным

отраслям относятся сельское хозяйство, обрабатывающие производства, строительство, транспорт, связь, туризм, здравоохранение и утилизация отходов.

Вырос не только объем кредитования, но и число поданных и одобренных заявок на кредиты МСБ. Первый показатель растет в полтора раза второй год подряд, а число фактически заключенных договоров по итогам 2017 года также выросло в полтора раза после снижения годом ранее.

Учитывая, что основным драйвером роста кредитования МСБ остаются госпрограммы, для банков, не входящих в число крупнейших, остается все меньше возможностей конкурировать на рынке займов наибольшим предприятиям. По итогам 2017 года доля кредитов МСБ, выданная банками из топ-30 по активам, достигла исторического максимума — 66% (в денежном выражении портфель кредитов МСБ у крупнейших банков составил 2,8 трлн руб.). Общий объем кредитов, выданных банками из топ-30 малым и средним предприятиям в 2017 году, показал взрывной рост — плюс 34%, до 4 трлн руб. (такой динамики не было с 2011 года).

Лидером по кредитованию МСБ в 2017 году стал Сбербанк — крупнейший российский банк фактически в одиночку обеспечил рост сектора в 2017 году (без учета показателей Сбербанка совокупный портфель кредитов МСБ снизился бы на 14%). Госбанк нарастил кредитный портфель МСБ на 17%, а объем выдач — на 60%. Также в топ-5 крупнейших кредиторов небольших компаний по итогам 2017 года вошли ВТБ, Московский индустриальный банк, банк «Санкт-Петербург» и Альфа-банк. Быстрее всех наращивали кредитный портфель Мособлбанк (в четыре раза), «Российский капитал» (плюс 174%) и СМП Банк (плюс 104%).

В случае небольших банков ситуация прямо противоположная. За год объем выдач кредитов МСБ сократился на 9% (до 2,1 трлн руб.), кредитный портфель — на 24%, до 1,4 трлн руб. (минимум с 2011 года) [36].

Причин лидерства крупных банков несколько — они чаще участвуют в программах господдержки и активнее, чем небольшие банки, предлагают заемщикам из МСБ льготные условия рефинансирования долгов.

В 2017 году больше половины (51%) кредитов, выданных малому и среднему бизнесу, пришлось на сектор торговли. По 14% кредитов пришлось на небольшие предприятия в обрабатывающей промышленности и строительстве, 6% — у страховых и финансовых МСБ. Сельское хозяйство в общей структуре кредитования МСБ выглядит скромно (доля 3%), однако некоторые банки (ВТБ24, «Ак Барс», Райффайзенбанк) нарастили долю кредитов на этом направлении на 49–68%.

В основном небольшие компании занимают на короткий срок (до года) — деньги нужны им, чтобы профинансировать оборотный капитал и ликвидировать кассовые разрывы. Однако, в 2017 году доля кредитов на инвестпроекты малому и среднему бизнесу (то есть на срок более трех лет) превысила докризисные показатели, достигнув 18% от общего объема кредитования.

Предприятия из МСБ — по-прежнему самые ненадежные заемщики. Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле МСБ — 14,9%. Это гораздо выше, чем у розничных кредитов (7%) и займов крупному бизнесу (5%). Не отдают долги в основном банкам, не входящим в топ-30, — у них доля просроченной задолженности этой группы достигает 21,7% (за год выросла на 6 п.п.).

При стабильной цене на нефть, инфляции и в условиях продолжения снижения ключевой ставки ЦБ кредитный портфель МСБ в 2018 году вырастет на 15%, до 4,9 трлн руб [33][36].

Динамика развития рынка кредитования малого бизнеса в решающей мере определяется процессами, происходящими в самом секторе малого и среднего бизнеса. Проблемы с ростом спроса ограничивают возможности для развития предприятий, а общая неопределенность экономической ситуации — снижает их инвестиционную активность. Негативное давление на рынок

оказывают и условия кредитования. Продолжают ужесточаться требования к заемщикам, залоговому обеспечению возвратности кредитов. Однако наиболее существенным фактором, разумеется, является стоимость кредитов. Снижение ключевой ставки оказалось недостаточным для того, чтобы значимым образом повлиять на параметры кредитных продуктов, предлагаемых банками – в условиях неопределенности они не спешат следовать примеру регулятора.

Во многих банках кризис вскрыл неэффективность в управлении рисками. Например, можно привести иерархическую модель, которая при принятии кредитных решений в розничных банках на деле иногда может привести к размыванию ответственности. Безусловно, иерархическая модель в России никуда не денется, однако банкам необходимо работать над созданием эффективной системы оценки рисков кредитования. Создать сбалансированную систему поможет внедрение и развитие скоринговых инструментов, усиление портфельной аналитики и автоматизация поддержки кредитного процесса. Ключевой вопрос для банков в настоящее время заключается не в том, какую модель выбрать, а скорее в том, как трансформировать существующую. Рынок финансовых услуг все еще восстанавливается после кризиса, который серьезно подорвал доверие клиентов, изменил их ожидания и потребности, однако оперативная и эффективная трансформация операционной модели в ближайшие несколько лет станет для банков ключом к успеху.

Частные коммерческие банки работают в направлении наращивания кредитного портфеля, все больше обращая внимание на малый бизнес. Например, банк АО «Альфа-Банк» внедрил в 2012 г. новый кредитный продукт «Бизнес-старт». Он предназначен для начинающих предпринимателей и создан с использованием технологии франчайзинга. Банк финансирует до 80% от стоимости проекта на срок до 42 мес. На официальном сайте банка доступен бесплатный мультимедийный обучающий бизнес-курс, участвующие в проекте франчайзеры также содействуют развитию нового бизнеса. Пакет готовых решений «Бизнес-старт» постоянно пополняется и по состоянию на конец года

включает более 50 решений (например, сеть магазинов одежды «Ваон», рестораны быстрого питания «Subway» и т.д.). В рамках проекта «Бизнес-старт» в декабре 2012 г. банком было выдано 35 кредитов, и проект набирает обороты. Всего в банк поступило более 5 тыс. обращений по проекту, более 800 заявок на кредитование, из них в отношении более 100 заявок принято решение о готовности финансировать вновь запускаемые проекты. Продукт «Бизнес-старт» предоставляется в 77 городах России. Кредитный портфель банка в части продуктовой линейки «Бизнес» составил на конец года 255 млрд руб., а его прирост – более 70%. Эта линейка продуктов предназначена для предприятий, уже имеющих стабильно работающий бизнес.

Однако клиенты сегмента «малый бизнес» зачастую нуждаются не только в финансовой помощи, но и в качественной информационной поддержке. Так, многие банки оказывают консультационные услуги как для начинающих предпринимателей, так и для уже действующих бизнесменов. Например, АО «Альфа-Банк» основным стандартом работы с малыми предприятиями видит закрепление за каждым клиентом персонального менеджера, который будет не только консультировать его по вопросам, касающимся обслуживания в банке, но и подбирать клиенту наиболее выгодную и наиболее подходящую форму финансирования его бизнеса. Также во втором квартале 2016 банком был запущен проект «Альфа-Консьерж» – это бесплатные юридические и финансовые консультации, организация путешествий и досуга, а также услуги секретаря. Служба работает круглосуточно по всему миру. Партнером АО «Альфа-Банк» в этом проекте является ЗАО «Ассист 24, группа Дельта Консалтинг» (International SOS) – независимая международная компания, предоставляющая консьерж-сервис. Особенность услуги «Альфа-Консьерж» состоит в том, что помимо помощи по организации путешествий и досуга, а также информационно-справочной информации, клиенты смогут получить по телефону бесплатные юридические консультации по темам налогового права и налоговых споров, защиты интеллектуальной собственности и неимущественных прав, защиты юридических лиц в ходе проверок

контролирующих органов, а также в случаях претензий правоохранительных органов и многих других вопросов. В объем консультации по телефону входит общий анализ ситуации клиента и доведение до него информации о сложившейся правоприменительной практике, касающейся конкретного правоотношения, участником которого является клиент [39].

Не менее интересные банковские продукты для малого бизнеса предлагает ПАО «Банк ВТБ 24», например, «Инвестиционный кредит» – если вы реализуете новый проект или долгосрочно вкладываете средства. Программа предусматривает направление кредитных средств на приобретение имущества (к примеру, автотранспорта или недвижимости), ремонт, строительство, а также развитие нового направления деятельности или расширение бизнеса. В рамках программы можно рефинансировать кредит, полученный в другом банке. [18]

Основные преимущества программы:

- срок кредитования – до 10 лет;
- отсрочка погашения основного долга – до 6 мес.;
- возможность не обеспечивать залогом до 15% суммы кредита.

Формы предоставления:

- разовый кредит – классическая форма кредитования с графиком погашения;
- невозобновляемая кредитная линия – кредит с возможностью единовременного использования и погашения нескольких траншей в рамках установленных сроков и сумм.

Условия предоставления:

- срок кредитования – до 120 мес.;
- сумма кредита – от 850 000 руб.;
- комиссия за оформление кредита – от 0,3%;
- залог – товары в обороте, оборудование, транспорт, недвижимость, залог третьих лиц, поручительство Фонда поддержки малого предпринимательства.

Основная проблема кредитования малого бизнеса в Российской Федерации – его непрозрачность. Это влечет за собой такое осложнение, как высокие трудозатраты кредитования, которые значительно выше, чем при работе банка с крупными корпоративными клиентами. Так, средний кредит, выдаваемый крупной организации, равен 20 млн долл., а малой организации – 10–20 тыс. долл. Следовательно, коммерческому банку удобнее и менее затратно выдать один кредит крупному хозяйствующему субъекту, чем несколько сотен кредитов мелким фирмам и индивидуальным предпринимателям. Доля кредитов малому бизнесу по отношению к ВВП, по данным Ассоциации российских банков, составляет в России 1%, в то время как в странах Евросоюза – 30%. На развитии процесса кредитования негативно сказываются высокие процентные ставки по кредитам, а также отсутствие у банков эффективных методик их предоставления малому бизнесу.

Именно механизму кредитования необходимо отвести важнейшую роль. Современная политика в отношении малого бизнеса, к сожалению, не отвечает долгосрочным стратегическим потребностям страны. Чрезмерно раздутые посреднические рынки и неэффективные механизмы кредитования не позволяют надеяться на скорое преодоление экономического кризиса. [22]

В таблице 1 рассмотрим особенности организации механизма кредитования малого бизнеса как формы его государственной поддержки в различных странах с целью выявления наиболее перспективных вариантов его применения в российской практике.

Таблица 1 - Механизм поддержки малого бизнеса в различных странах [35][46]

Страна	Механизм поддержки малого бизнеса
США	Государственная поддержка малых предприятий. Осуществляется прямым финансированием через специально созданную в 1953 году Администрацию Малого Бизнеса США. Данная государственная структура имеет региональные и межрегиональные подразделения по всей территории США, существующие в форме филиалов или местных центров и финансируемые из федерального бюджета. Данные подразделения оказывают предпринимателям услуги в любой сфере инфраструктуры малого бизнеса и на любом этапе его существования: от самозанятости до выхода на мировой рынок.

Продолжение таблицы 1

Страна	Механизм поддержки малого бизнеса
США	<p>Наиболее известные направления программ развития малого бизнеса Администрации Малого Бизнеса США - "7a" и "504".</p> <p>"7a": предоставление государственных гарантий малым предприятиям при получении банковских кредитов в случае, если оно не имеет требуемого банком обеспечения. В частности, для суммы не более 750 тыс. долл. США гарантия предоставляется на 75% займа; не более 100 тыс. долл. США - на 80%. Данная программа имеет значительные сроки предоставления государственных гарантий: до 10 лет на оборотный капитал и до 25 лет на основной, при этом процентная ставка не должна превышать 2,75 пункта ставки займа.</p> <p>"504" : Оказание содействия предпринимателям в расширении и модернизации своего бизнеса. Деятельность организации малого бизнеса подвергается анализу с точки зрения его финансового состояния. При положительном решении ему предоставляется долгосрочный кредит для покупки элементов основного капитала</p>
Германия	<p>Государство предоставляет финансовые ресурсы коммерческим кредитным организациям, кредитующим малые предприятия, с целью стимулирования микрофинансирования малого бизнеса.</p> <p>Особенностью предоставления кредитов по немецким государственным программам являются разработанные единые и ясные для всех правила в совокупности с типовыми принципами банковского кредитования, т.е. кредиты могут получить только кредитоспособные предприниматели, а прочие факторы во внимание не принимаются. Заявки на получение кредитов подаются в коммерческие банки, которые заключают с финансовой группой KfW договор о рефинансировании кредитов, в соответствии с которым обязуются возратить предоставленные им средства. Затем государственный банк переводит деньги коммерческим банкам, а те, в свою очередь, предоставляют кредиты малым и средним предприятиям. Коммерческий банк заключает с предприятием кредитный договор, в котором указывается цель получения кредита, оговоренная в договоре о рефинансировании с государственным банком. Выплаты предпринимателей по процентам и по основному кредиту переводятся коммерческим банком государственному. Коммерческие банки при этом берут на себя от 50 до 100 % ответственности за возврат предоставленных кредитов.</p> <p>Преимущества данного механизма:</p> <ul style="list-style-type: none"> - низкая процентная ставка по кредитам; - долгосрочные кредиты (до 10 лет); - освобождение от выплат по кредиту в первые два года; - возможность долевого финансирования: за счет государственных средств финансируется только определенная часть бизнес-проекта, а оставшаяся часть финансируется за счет собственных или других заемных средств.
Финляндия	<p>Реализация государственной поддержки малого и среднего предпринимательства происходит через созданное акционерное общество «Финнвера», 100 % акций которого находится в собственности государства. Данная компания тесно сотрудничает с банками и другими финансовыми организациями, дифференцируя свои финансовые услуги для удовлетворения существующих или потенциальных потребностей предпринимателей в особых кредитах с повышенным риском. Как правило, «Финнвера» выступает как соинвестор с другими финансовыми организациями. Разделение рисков</p>

Окончание таблицы 1

Страна	Механизм поддержки малого бизнеса
Финляндия	<p>осуществляется за счет многоканального финансирования, схема которого разрабатывается для каждого предприятия</p> <p>К преимуществам данного инструмента государственной поддержки малого бизнеса следует отнести</p> <ul style="list-style-type: none"> - широкую дифференцированность оказываемых услуг. Они включают кредиты и гарантии начинающим предпринимателям и малому бизнесу, кредиты и гарантии инвестирования и развития предприятия, финансирование для увеличения собственного капитала предприятия, гарантии и поручительства на открытие рисков при экспорте и работе предприятия на международном рынке и др: -кредиты, поручительства, экспортные гарантии и прочие услуги разработаны с учетом потребностей бизнеса на всех стадиях его. - «Финнвера» является региональным финансовым посредником по программам Европейского союза по развитию малого бизнеса, а также финансовым посредником Европейского Инвестиционного Банка.
КНР	<p>В основе системы кредитования малого бизнеса КНР лежит обеспечение гарантийных обязательств и залогового обеспечения предприятиям малого бизнеса для возможности получения банковских кредитов. Для этого Правительство Китая разработало положение о создании «Государственного фонда развития малых и средних предприятий». Финансирование данного фонда осуществляется из государственного бюджета. Оно выступает катализатором развития предприятий малого бизнеса</p>
Франция	<p>В стране создана внушительная государственная система стимулирования малого бизнеса. Новые малые предприятия на 2 года освобождаются от налога на акционерные общества и от местных налогов. Для них снижаются подоходный налог и налог с инвестируемой части прибыли.</p> <p>Особую помощь государство оказывает предпринимателям, открывающим свой бизнес в зонах экономического развития. Для таких предпринимателей распространяются скидки и отмены выплат в фонды социального обеспечения (здравоохранения, пенсионного фонда, фонда для многосемейных, в кассу пособий для безработных). Для некоторых, особо требуемых видов бизнеса, предпринимателям выплачиваются подъемные.</p>

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

Страны-лидеры по количеству соглашений ГЧП в Европе по данным 2013 года, распределились следующим образом: на долю Великобритании приходится 39%, Франции – 17%, Германии – 13%, Испания – 12% и доля прочих стран составляет 20%. Безусловным лидером является Великобритания, которая первая использовала механизм партнерства бизнеса и государства [10].

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

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

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения бакалаврской работы можно сделать вывод о том, что кредитование клиентов малого бизнеса является потенциально низкорискованным и высокодоходным занятием при условии грамотного применения отработанных технологий диагностики кредитоспособности клиентов малого бизнеса, разработки специальных кредитных программ, учитывающих специфику малого предпринимательства.

В ходе работы исследованию подвергался один из современных универсальных банков – АО «Альфа-банк». Он входит в число 100-105 крупнейших банков России. Это обусловлено преимуществами малого бизнеса как формы организации деятельности хозяйствующих субъектов и наличием уязвимых мест, повышающих риск кредитования.

В работе был проведен финансовый анализ деятельности банка путем анализа баланса за 2016-2017 гг. Данный анализ выявил следующее: 1. У банка хорошая репутация на рынке банковских услуг, что подтверждается ростом вложений в банк своих активов другими кредитными организациями и юридическими лицами; 2. Рост активов банка происходит за счет вложения средств в доходные активы, что положительно сказывается на развитии банка. Кроме того, анализу подверглась система оценки кредитования малого бизнеса. Можно отметить, что в целом сумма по кредитованию малого бизнеса возросла с 5 007 719 тыс. руб. до 16 538 087 тыс. руб., т.е. увеличилась на 11 530 368 тыс. руб. Это является хорошим показателем для деятельности банка.

Выявлено, что на этапе оценки кредитоспособности заемщика малого бизнеса из 100% заявок получают одобрение лишь 3%. В результате, было предложено мероприятие по созданию организации ГЧП.

При создании организации ГЧП, первоначальные расходы окупятся за один год и четыре месяца, при этом прибыль от деятельности организации будет равна 621455 тыс. руб.

Для АО «Альфа-банк» внедрение мероприятия можно считать эффективным, так как срок окупаемости затрат составляет два месяца, при этом прибыль составит 9808796,4 тыс. руб.

Внедрение данного мероприятия позволит банку не только увеличить прибыль, расширить клиентскую базу, но и избежать рисков непогашения задолженности, что приведет к снижению объема просроченной задолженности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Авдони́на С. Г., Груди́на С. И., Подго́рная А. И. Роль государства в формировании интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере / С.Г. Авдони́на, С.И. Груди́нина, А.И. Подго́рная // Актуальные проблемы экономики и права, 2013. – № 4 (28). – С. 83–90.

2 Акимкина, А.А. Кредитование малого бизнеса / А.А. Акимкина // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. - 2014. – № 2 (10). – С. 41-46.

3 Анализ банков. Портал банковского аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://analizbankov.ru/>

4 Ахмедалиев, С.М. Повышение эффективности кредитования малого и среднего бизнеса как основа экономического роста / С.М. Ахмедалиев // Проблемы современной экономики. - 2014. – № 3 (51). – С. 155-158.

5 Банки.ру [Электронный ресурс] : Крупнейший независимый финансовый портал. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9083961>

6 Бичева, Е.Е. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: состояние и перспективы развития / Е.Е. Бичева // Финансовый вестник, 2014. – № 1. – С. 99-104.

7 Блинов А., Нургазина Г. Малое предпринимательство в условиях переходной экономики / А. Блинов, Г. Нургазина // Маркетинг, 2013. – № 4. – С. 5.

8 Бочарова, О.Н. Анализ кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в России: меры создания благоприятных условий / О.Н. Бочарова, С.А. Потокина, О.И. Ланина // Социально-экономические явления и процессы, 2014.– № 3 (61). – С. 9-13.

9 Бухвальд, Е. Кредитование малого предпринимательства [Текст] / Е. Бухвальд, А. Виленский // Вопросы экономики. – 2012. – Т. 4.

10 Быканова, Н.И. Формирование эффективной системы финансирования малого бизнеса путем совершенствования кредитования и развития технологии микрофинансирования: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Быканова Наталья Игоревна – Орёл, 2012. – 23 с.

11 Вершинина, А. П. Роль малого предпринимательства в обеспечении экономической безопасности государства [Электронный ресурс] : Науковедение. // Интернет-журн. – 2015. – Т. 7, № 5. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/148EVN515.pdf>

12 Воеводская, П.О. Современные тенденции развития банковских рисков / П.О. Воеводская // Банковские услуги. – 2014. – № 7. – С.25–30.

13 Гаджиев, А. Методика оценки кредитоспособности субъектов малого и среднего бизнеса и организация кредитования в отраслях региональной экономики / А. Гаджиев // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2011. – № 1. – С. 186-190.

14 Герчикова И. Государственное регулирование предпринимательской деятельности / И. Герчикова // Маркетинг. – 2015. – № 5. – С. 78-89.

15 Глинова, Т.А. Проблемы развития малого бизнеса в России / Т.А. Глинова // Концепт. – 2015. – № 8. – С. 46-50.

16 Горбанева, Л.С. Проблемы кредитования малого бизнеса на современном этапе развития российской экономики / Л.С. Горбанева // Проблемы экономики. - 2013. – № 3 (55). – С. 48-50.

17 Гордина, В.В. Проблемы и особенности кредитования малого бизнеса на современном этапе / В.В. Гордина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2014. – № 7. – С. 32-38.

18 Громов, Р.М. Понятие, функции кредита и его формы / Р.М. Громов // Молодой ученый. – 2015. № 22. С. 377–379.

19 Девин, Д.А. Кредитование малого бизнеса как путь стабилизации банковской системы / Д.А. Девин // Ежегодник «Виттевские чтения». - 2014. – № 1. – С. 127- 129.

20 Девятаева Н.В., Трифонова И.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России / Н.В. Девятаева, И.В. Трифонова // Молодой ученый. – 2013. – №6. – С. 317–320.

21 Деловое информационное пространство РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/>

22 Евтушенко, Е.А. Проблемы и перспективы современного банковского кредитования в России / Е.А. Евтушенко // Новый взгляд. Международный научный вестник. Новосибирск: СИБПРИНТ. – 2015. Вып. 10. С. 235–243.

23 Ендовицкий Д.А. Анализ кредитоспособности организации и группы компаний / А.Д. Ендовицкий, К.В. Бахтин, Д.В. Ковтун. – М. : КНОРУС, 2012. – 376 с.

24 Заболоцкая В. В., Хут Н. А. Сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом / В.В. Заболоцкая, Н.А. Хут // Теория и практика общественного развития. – 2015. №10. С. 6-7.

25 Зарипова Г.М. Кредитование малого бизнеса в современных коммерческих банках России / Г.М. Зарипова // Наука, образование и инновации: сборник статей Международной научно-практической конференции / отв. ред. А.А. Сукиасян. Челябинск: Омега-Сайнс, 2015. С. 115–117.

26 Значение и функции малого бизнеса [Электронный ресурс] : Информационный бизнес-портал. – Режим доступа: http://www.offcrisis.ru/52-znachenie_biznesa_v_economike.html

27 Иващенко, Т.Н. Кредитование малого и среднего бизнеса / Т.Н. Иващенко // в сборнике: Экономика предпринимательства: теория и практика. – 2015. – С.135–136.

28 Ильченко, А.А. Конкурентоспособен ли российский малый бизнес? / А.А. Ильченко // Бизнес для всех. – 2015. – №9. – С. 7-8.

29 Клейменова, П.В. Проблемы взаимодействия субъектов банковского и малого предпринимательства / П.В. Клейменова // Вестник Академии. - 2013. – № 1. – С. 41-43.

30 Костыкова, М.Ю. Кредитование малого бизнеса как ключевой элемент стратегии развития активных операций отечественных коммерческих банков / М.Ю. Костыкова // Научно–практический журнал «Современная экономика: проблемы и решения». – 2014. – №4(52). – С. 62–73.

31 Кравченко, Л.Н. Кредитование предприятий малого бизнеса: проблемы и пути решения / Л.Н. Кравченко, М.В. Шевченко // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, 2014. – № 5. – С. 124-128.

32 Кузнецова А.Ю. Проблемы развития и основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства [Текст] / А.Ю. Кузнецова, Н.В. Девятаева // Молодой ученый. – 2012. -- № 5. – С. 175-177.

33 Магомедова, С.А. Зарубежный опыт кредитования малого и среднего бизнеса / С.А. Магомедова // Экономика. Бизнес. Банки. – 2014. – Т. 3. – С. 88-97.

34 Максимчук, Е.В., Суворова А.А. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в условиях низких темпов роста экономики / Е.В, Максимчук, А.А. Суворова // Социально–гуманитарные 68 знания. – 2014. – №8. – С. 288–296.

35 Малиновская В. В., Шнайдер О. В. Развитие малого бизнеса: проблемы и решения / В.В. Малиновская, О.В, Шнайдер // Карельский научный журнал. – 2014. – № 3. – С. 81–83.

36 Малое и среднее предпринимательство в России [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

37 Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main>

38 О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ [Электронный ресурс] : федер. закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ ред. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

39 Официальный сайт АО "Альфа-Банк" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://alfabank.ru/>

40 Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru

41 Оценка состояния и динамики кредитования малого бизнеса. // Финансы и кредит. – 2014. – №14(590). – С. 45–50.

42 Оценка состояния и динамики кредитования малого и среднего бизнеса. // Финансы и кредит. -- 2014. -- № 14(590). – С. 52–60.

43 Попов, Г.П. Как повысить уровень кредитования малого и среднего бизнеса / Г.П. Попов // Деньги и кредит. – 2014. – № 12. – С. 32–35.

44 Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.raexpert.ru

45 Румянцев, А. Скоринговые системы в оценке кредитоспособности / А. Румянцев // Финансовый директор. – 2016. – № 9. – С. 67-71.

46 Самиева, Н.Д. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса коммерческими банками в России / Н.Д. Самиева // – Российские регионы: взгляд в будущее. – 2016. – Т. 3. – № 1. – С. 156–164.

47 Сибгатулина А.И. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] : Экономика и менеджмент инновационных технологий - Режим доступа <http://ekonomika.snauka.ru/>

48 Сидорчук, Р.Р. Некоторые проблемы малого бизнеса / Р.Р. Сидорчук // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. № 1. - 2013. - С. 14-15.

49 Скузоватова, О.Г. Особенности кредитования малого бизнеса региональными и крупными банками / О.Г. Скузоватова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2014. – № 8-2. – С. 63-67.

50 Соколова, И.А. Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса / И.А. Соколова, Л.Н. Горшкова // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. - 2011. – № 12. – С. 33-38.

51 Соломахин, А.Н. Общие подходы, цели и задачи формирования механизма государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства / А.Н. Соломахин // Регион: государственное и муниципальное управление. – 2016.

52 Тихова, В.Д. Совершенствование скоринг-системы оценки кредитоспособности физических лиц коммерческим банком при помощи дерева решений / В.Д. Тихова // Международный научно-исследовательский журнал публикаций ВАК. – 2015. – № 4. – С. 14-15.

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

54 Труханова, Е.С. Оценка кредитоспособности и ее составные критерии / Е.С. Труханова // Финансовый менеджер. – 2015. – № 12. С. 78-82.

55 Туренко, К.В. Перспективы развития кредитования юридических лиц в России / К.В. Туренко // Экономика и социум. – 2017. – №4(35).

56 Тэпман, Л.Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран / Л.Н. Тэпман. – М.: Юнити, 2014. – 287с.

57 Тютюкина Е. Финансы коммерческих банков: учебник / Е.Тютюкина. – Москва : Дашков и Ко, 2016. – 543 с.

58 Федорова Е.А., Олейник М.А. Кредитование инновационных проектов коммерческими банками / Е.А. Федорова, М.А. Олейник // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2015. – Т. 4. – № 1. – С. 535–547.

59 Фетисов, А.Н. Кредитоспособность и ее определение банками / А.Н. Фетисов // Банкир. – 2016. – № 11. – С.37-39.

60 Финк, Т.А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития [Текст] / Т.А. Финк // Молодой ученый. - 2012. - № 4. - С. 177-181.

61 Царев В. Е., Вершина Д. А. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса: недостатки и механизмы / В.Е. Царев, Д.А. Вершина // Молодой ученый. - 2015. - №24. - С. 610-614.

62 Черобедова, А.В. Особенности кредитования субъектов малого и среднего бизнеса / А. В. Черобедова // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. - 2011. – № 3. – С. 182-186.

63 Шакирова, А.Х. Функциональная модель кредитования предприятий малого и среднего бизнеса / А.Х. Шакирова // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). - 2014. – № 10. – С. 416-422.

64 Шаталова Е.П., Шаталов А.Н. Кредитный анализ в российских банках: проблемы и пути совершенствования / Е.П. Шаталова, А.Н. Шаталов. – Банковское дело. – 2011. – № 6. – С. 40–45.

65 Шеркунов, В.В. Кредитоспособность и платежеспособность в оценке заемщика / В.В. Шеркунов // Банкир. – 2016. – № 9. – С. 78-86.

66 Широков, Б. М. Малый бизнес. Финансовая среда предпринимательства : учебно-методическое пособие / Б. М. Широков. - Москва : Финансы и статистика, 2010. - 494 с.

67 Шнайдер О. В., Памурзин В. А. К вопросу значимости развития малого бизнеса в России / О.В, Шнайдер, А.В. Памурзин // Балтийский гуманитарный журнал. – 2014. – № 3. – С. 101–104.

68 Щеглов А. С. Исследование кредитоспособности заемщика из физических лиц / А.С. Щеглов // Банкир. – 2015. – № 2. – С. 68-75.

69 Щеглов, А. С. Исследование кредитоспособности заемщика / А.С. Щеглов // Банкир. – 2015. – № 1. – С. 55-57.

70 Ядгаров П.Э. Скоринг и его возможности в банковской оценке заемщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.basegroup.ru>

71 Яценко, А.Н. Кредитование малого и среднего бизнеса как один из путей развития российской экономики / А.Н. Яценко // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2013. – № 5. – С. 199-201.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Банковская отчетность		
Код территории по ОКATO	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (/порядковый номер)
45	109610444	1326

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
за 2017 год

Кредитной организации АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО АЛЬФА-БАНК / АО АЛЬФА-БАНК
Адрес (место нахождения) кредитной организации 107078 Москва, Каланчевская 27

Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)

№ строки	Наименование статьи	№ пояснений	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за предыдущий отчетный год, тыс. руб.
1	2	3	4	5
I. АКТИВЫ				
11	Денежные средства	5.1	86174136	8234980
12	Средства кредитной организации в Центральном банке Российской Федерации	5.1	120118550	108753021
12.1	Обязательства резервов		18328454	15106366
13	Средства в кредитных организациях	5.1	40282607	31492905
14	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	5.2, 5.3	66250733	99666940
15	Чистая судная задолженность	5.4	1775851965	1491720049
16	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, предназначенные для продажи	5.5	159488647	209630077
16.1	Имплементы в дочерние и зависимые организации	5.5	26669245	17405750
17	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	5.6	151374698	115260664
18	Требования по текущему налогу на прибыль		2542328	4057661
19	Отложенный налоговый актив		15537178	15550915
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	5.3	25930129	26723914
11	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи		76208	2000
112	Прочие активы	5.10	52149253	40147073
113	Всего активов		2495743432	2246840159
II. ПАССИВЫ				
114	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	5.11	4932294	16707796
115	Средства кредитных организаций	5.11	186463349	228711639
116	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	5.12	1863196331	1548772391
116.1	Вклады (средства) физических лиц в том числе индивидуальных предпринимателей	5.12	843635015	680909288
117	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	5.14	32365410	93848525
118	Выпущенные долговые обязательства	5.13	74102000	67846090
119	Обязательства по текущему налогу на прибыль		9042123	8361228
120	Отложенные налоговые обязательства		1154710	1301822
121	Прочие обязательства	5.14	54306545	46992881
122	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочие возможные потери и операции с резервными фондами		8782902	6772733
123	Всего обязательств		2234345644	2019315105
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ				
124	Средства акционеров (участников)	5.15	59387623	59387623
125	Собственные акции (доли), приобретенные у акционеров (участников)		0	0
126	Эмиссионный доход		1810961	1810961
127	Резервный фонд		2979381	2979381



Продолжение приложения А

128	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, находящихся в наличии для продажи, уменьшенная на сложное налоговое обязательство (увеличенная на сложное налоговый актив)		2105752	2250387
129	Переоценка основных средств и нематериальных активов, уменьшенная на сложное налоговое обязательство		4618840	5207289
130	Переоценка обязательств (требований) по выплатам долгосрочных вознаграждений		0	0
131	Переоценка инструментов хеджирования		0	0
132	Денежные средства безвозмездного финансирования (выплады в будущем)		0	0
133	Неразделенная прибыль (непокрытие убытков) прошлых лет		147689237	150703892
134	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	6	42605974	4985561
135	Всего источников собственных средств		261397768	227525094
IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
136	Безотзывные обязательства кредитной организации		3003599036	2965252303
137	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства		145700764	103931664
138	Условные обязательства некредитного характера		2066004	0

Заместитель Председателя Правления

Духов А. В.

Заместитель Главного бухгалтера

Вейко М. В.



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Банковская отчетность		
Код территории по ОКРТО	Код кредитной организации (бизнеса) по ОКПО	Код кредитной организации (бизнеса) по ОКПО
45	109610444	1326

Счет о финансовых результатах
(публикуемая форма)
за 2017 год

Кредитной организации АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО АЛЬФА-БАНК / АО АЛЬФА-БАНК
Адрес (место нахождения) кредитной организации 107078 Москва, Каланчевская 27

Код формы по СКУД 0409807
Квартальный (Годовой)

Раздел 1. Прибыли и убытки

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснений	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
1	Процентные доходы, всего, в том числе:		197215301	182321837
1.1	от размещения средств в кредитных организациях		18304301	8098698
1.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями		157606508	155996189
1.3	от оказания услуг по финансовой помощи (лизингу)		0	0
1.4	от вложений в ценные бумаги		21304492	18226950
2	Процентные расходы, всего, в том числе:		91756425	91627833
2.1	по привлеченным средствам кредитных организаций		12002016	15275064
2.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющимся кредитными организациями		73927346	69545499
2.3	по выданным долгосрочным обязательствам		5827063	6907270
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)		105458876	90694004
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	6.1	27796490	28810851
4.1	изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам		240484	311155
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери		132255366	119504556
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцененными по справедливой стоимости через прибыль или убыток		-17611682	-18395340
7	Чистые доходы от операций с финансовыми обязательствами, оцененными по справедливой стоимости через прибыль или убыток		-652706	-3650347
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи		932210	-650541
9	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		880133	1090284
10	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	6.2	-2227727	9527069
11	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	6.2	-6961393	-57763300
12	Чистые доходы от операций с драгоценными металлами	6.2	-29271	71723
13	Доходы от участия в капитале других юридических лиц		397229	646885
14	Комиссионные доходы		73593912	62404594
15	Комиссионные расходы		23477663	18665330
16	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	6.1	0	23285
17	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	6.1	380701	-578955
18	Изменение резерва по прочим потерям	6.1	-11506847	-6614140
19	Прочие операционные доходы		4399484	3320178
20	Чистые доходы (расходы)		151371746	90270620
21	Операционные расходы		91123257	78954552
22	Прибыль (убыток) до налогообложения		60248489	11316068
23	Возмещения (расход) по налогам	6.3	17642515	6390507

Аудиторская фирма

Продолжение приложения Б

24	Прибыль (убыток) от продолжавшейся деятельности		42605974	4985561
25	Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности		0	0
26	Прибыль (убыток) за отчетный период	6	42605974	4985561
Раздел 2. Прочий совокупный доход				
Номер строки	Наименование статьи	Номер поправки	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
1	Прибыль (убыток) за отчетный период		42605974	4985561
2	Прочий совокупный доход (убыток)		X	X
3	Статьи, которые не переклассифицируются в прибыль или убыток, всего, в том числе:		-735562	4105324
3.1	изменение фонда пересечки основных средств		-735562	4105324
3.2	изменение фонда пересечки обязательств (пробований) по пенсионному обеспечению работников по программам с установленными выплатами		0	0
4	Налог на прибыль, относимый к статьям, которые не могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток		-147113	821011
5	Прочий совокупный доход (убыток), который не может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		-588449	3284313
6	Статьи, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток, всего, в том числе:		-180794	3388715
6.1	изменение фонда пересечки финансовых активов, исключая в наличии для продажи		-180794	3388715
6.2	изменение фонда хеджирования денежных потоков		0	0
7	Налог на прибыль, относимый к статьям, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток		-36159	664762
8	Прочий совокупный доход (убыток), который может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		-144635	2723953
9	Прочий совокупный доход (убыток) за вычетом налога на прибыль		-733084	6008266
10	Финансовый результат за отчетный период		41872890	10993827

Заместитель Председателя Правления

Чухин А.Е.

Заместитель Главного бухгалтера

Кейко М.В.

