

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

Институт экономики, управления и природопользования
Базовая кафедра Сбербанка России

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ И.А. Янкина
«____» _____ 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.01.07 Финансы и кредит (банковское дело)

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Руководитель	_____	<u>ст. преподаватель</u>	<u>Осколкова Н.С.</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	фамилия, инициалы
Консультант	_____	<u>канд. экон. наук, доцент</u>	<u>Черкасова Ю.И.</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	фамилия, инициалы
Выпускник	_____		<u>Васильев Д.А.</u>
	подпись, дата		фамилия, инициалы

Красноярск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы кредитования малого предпринимательства	6
1.1 Понятие, цели и виды кредитования малого предпринимательства.....	6
1.2 Зарубежный опыт кредитования малого бизнеса	12
2 Развитие кредитования субъектов малого предпринимательства российскими коммерческими банками в современных условиях.....	17
2.1 Современное состояние и особенности кредитования малого и среднего бизнеса в России	17
2.2 Анализ основных показателей деятельности и характеристика кредитных продуктов для малого бизнеса банка «Енисейский Объединенный Банк».....	30
3 Предложения по совершенствованию деятельности АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» в сфере кредитования субъектов малого бизнеса.....	34
3.1 Сотрудничество АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» с Экспортно-кредитным агентством Китая, как способ улучшения кредитования малого бизнеса	34
3.2 Экономическая эффективность сотрудничества АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» с ЭКА «Sinasure»	38
Заключение.....	48
Список использованных источников	51
Приложение А-Е.....	56-61

ВВЕДЕНИЕ

Мировой опыт и исторические предпосылки показывают нам, что предпринимательский класс является неотъемлемой частью рыночной экономики. При этом статистические данные говорят о важности секторов малого предпринимательства, доказывая это их способностью к быстрой адаптации, их стремлением к использованию инновационных методов производства и возможностью создавать новые рабочие квоты повсеместно.

Согласно данным Федеральной налоговой службы, на 10 мая 2018 г. в Российской Федерации зарегистрировано 3253592 субъекта малого предпринимательства. Рост вклада в ВВП страны малых и средних предприятий составляет около 20% [19].

Однако, данное значение существенно ниже, нежели в других странах со схожим уровнем развития. Этот показатель объясняется прежде всего трудностями с финансированием бизнес-сектора.

Безусловно, малый бизнес не требует вложений крупного масштаба по сравнению с современными корпорациями. Однако, на определенном этапе развития предприятию необходимы такие средства, как стартовый капитал, возможность оттолкнуться от «мертвой точки» и составить конкуренцию действующим в схожем секторе коммерческим организациям.

Кредитные средства, по определению, являются основной составляющей бюджета малого бизнеса в ряде европейских стран. К сожалению, в нашей стране существуют принципы кредитования, которые не позволяют малым предприятиям активно включаться в коммерческую деятельность.

Сегмент малого бизнеса занимает «лидирующие» позиции по уровню просроченной задолженности в сравнении с кредитованием крупного бизнеса и физических лиц. По оценкам Аналитического центра НАФИ, на кредиты срочностью до 1 года приходится порядка 65–70 % месячных выдач. Повышение числа долгосрочного банковского кредитования в значительной степени ограничивается неопределенностью с качеством новых выдач и

высокой стоимостью фондирования на сроки свыше 1 года.

Основные источники финансирования для развития бизнеса, используемые субъектами малого и среднего предпринимательства (МСП), – кредиты: банковские (31 %), партнерские (заем у учредителей, акционеров – 22 %) или кредитные линии (13 %). [НАФИ]

Целью работы является рассмотрение особенностей совершенствования кредитования малого предпринимательства.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть теоретические основы кредитования малого предпринимательства;
- изучить зарубежный опыт кредитования малого бизнеса;
- провести анализ и оценку развития кредитования субъектов малого предпринимательства российскими коммерческими банками в современных условиях;
- предложить меры по совершенствованию деятельности АО АИКБ «Енисейский объединенный Банк» и экономической целесообразности внедрения кредитных продуктов для малого бизнеса.

Предметом исследования являются механизмы кредитования малого предпринимательства.

Объектом же выступает – АО АИКБ «Енисейский объединенный Банк».

Теоретической и методологической основой работы составляют труды отечественных ученых, специальная литература, нормативно-правовой материал. В работе использованы общенаучные методы познания и специальные методы: графический, функциональный, системный, логический.

Практическая значимость работы состоит в том, что результаты исследования могут быть использованы объектом исследования для совершенствования своей деятельности.

Структура работы. Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

Во введении обоснована актуальность выбора темы, поставлены цель и задачи исследования, определены объект и предмет исследования, дана структура работы.

В первой главе раскрываются теоретические основы кредитования малого предпринимательства.

Во второй главе проведен анализ кредитования субъектов малого предпринимательства российскими коммерческими банками в современных условиях

В третьей главе даются предложения по совершенствованию деятельности АО АИКБ «Енисейский объединенный Банк» в сфере кредитования субъектов малого бизнеса.

В заключении даны выводы и предложения по теме исследования.

1 Теоретические основы кредитования малого предпринимательства

1.1 Понятие, цели и виды кредитования малого предпринимательства

Предпринимательство (предпринимательская деятельность) - самостоятельная, инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода и осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица (предприятия). [13] Гражданский кодекс определяет предпринимательскую деятельность как самостоятельную деятельность юридических и физических лиц, осуществляемую ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность и направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи вещей, произведенных, переработанных или приобретенных указанными лицами для продажи, а также от выполнения работ или оказания услуг, если эти работы или услуги предназначаются для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления.

Исходя из закрепленных в нормативных правовых актах трактовок предпринимательской деятельности, выделяют характерные признаки предпринимательства: принятие риска для получения прибыли; самостоятельность деятельности; инициативность; новаторство.

В научной литературе нет однозначного определения сущности предпринимательства. Можно утверждать, что отсутствие однозначной трактовки содержания термина «предпринимательство» свидетельствует не только о неоднозначности экономической, социальной, финансовой роли предпринимательской деятельности в рыночной экономике, но и об открытости предпринимательства как системы хозяйствования.

Одним из важных индикаторов состояния экономики, в том числе и российской, можно назвать рост числа субъектов малого и среднего предпринимательства и повышение эффективности их работы. Практика деятельности субъектов МСП и результаты этой деятельности позволяют заключить, что предпринимательство можно рассматривать как один из приоритетных векторов экономического развития страны. Малые и средние предприятия обеспечивают решение ряда важных для национальной экономики задач: создание новых и модернизация имеющихся производств, создание и рационализация рабочих мест, внедрение инновационных разработок, развитие конкуренции, в первую очередь в малых и средних городах. Кроме того, среди преимуществ МСП можно указать оперативность принятия бизнес-решений, гибкость и быструю адаптацию к требованиям рынка, открытость к внедрению новых технологий и быстроту их внедрения, что обеспечивает постоянство реализации продукции, услуг и ускорение оборачиваемости средств.

С 1 декабря 2018 года вступили в силу следующие изменения критериев отнесения к малым предприятиям в 2019 году:

- ввели новый тип юридических лиц;
- сняли требование о максимальной доле участия иностранных фирм в капитале АО, ООО и товариществ;
- изменили содержание единого реестра малого и среднего предпринимательства;
- уточнили порядок формирования реестра.

Теперь компания или ИП относятся к субъектам малого бизнеса, если числятся в реестре ФНС. Единый реестр малого и среднего предпринимательства доступен на официальном сайте налоговой службы.

Инспекторы сами рассчитают новый показатель - доход от предпринимательской деятельности на основе данных деклараций по УСН, ЕНВД, налогу на прибыль. Ранее фирмы и ИП самостоятельно рассчитывали объем выручки от реализации товаров (выполнения работ или оказания услуг).

Общих требований к любому субъекту малого бизнеса всего два:

- по среднему списочному числу сотрудников за прошлый год;
- по налоговым доходам за год.

Однако для малых акционерных обществ и ООО существует дополнительное ограничение - по доле участия в их уставном капитале РФ, регионов, муниципалитетов, религиозных юридических лиц, общественных и прочих фондов.

В приложении А приведены общие и дополнительные требования для получения статуса малого предприятия фирмами и предпринимателями.

Нововведения, вступившие в силу в конце 2018 года, представлены в приложении Б.

Нововведения по формированию и содержанию реестра, вступившие в силу в конце 2018 года, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Единый реестр малого предпринимательства

Изменение	С 01.12.2018		Сейчас
	Норма 209-ФЗ	Пояснение	
Изменено содержание единого реестра	П. 5.1 ч. 3 ст. 4.1	В реестре появится информация о среднесписочном числе сотрудников в прошлом году, если эта информация уже опубликована на сайте ФНС в составе открытых данных, не составляющих коммерческую тайну	-
Уточнены полномочия по включению сведений в реестр	П. 12 ч. 3 ст. 4.1	Сведения вносятся в соответствии актами Правительства РФ	Сведения вносятся в соответствии с федеральными законами или актами Правительства РФ
Уточнен порядок формирования реестра	П. 8 ч. 5 ст. 4.1	Сведения в соответствии актами Правительства РФ вносятся в реестр в сроки, установленные Правительством РФ	-
В реестр внесут АО с единственным акционером и хозяйственные товарищества	-	10 декабря 2018 года ФНС включит в реестр: <ul style="list-style-type: none"> – АО с одним акционером; – хозяйственные товарищества, – созданные с 1 декабря 2017 года по 1 декабря 2018 года 	-

ФНС исключит фирму или предпринимателя из реестра, если в течение трех следующих подряд лет не соблюдается какое-либо из общих требований:

- среднесписочное число сотрудников за прошлый год;
- или налоговые доходы за год.

Но первые исключения произойдут только после 1 июля 2019 года. Это дата истечения первых трех лет с момента первоначального формирования единого реестра малого и среднего предпринимательства.

Кредитование малого бизнеса - перспективное, но наиболее сложное направление в кредитовании бизнеса. Как показывает практика, во многом проблемы вызваны недостаточной кредитной подкованностью самих предпринимателей. Многие из них не представляют всего спектра кредитных продуктов, предлагаемых банками малому бизнесу.

Банковские структуры дают субъектам малого предпринимательства возможность выбрать из большого количества кредитных продуктов.

Особенностью кредитования малого и среднего бизнеса в России является размер кредитов и процентная ставка по ним.

Средний размер кредита для малого предприятия по России составляет от 50 до 300 тыс. руб. В целом, по данным различных исследований, более 40% кредитов от общего числа выданных кредитов малым предприятиям - это микрокредиты.

Основная цель микрокредитования - предоставить малым и средним предприятиям и мелким предпринимателям надежный и стабильный источник финансирования для развития их бизнеса. В то же время возможно осуществление микрокредитования и на потребительские цели.

К особенностям кредитования малого и среднего бизнеса также относится недостаточно качественное залоговое обеспечение кредита. Банки для снижения кредитных рисков обычно выдвигают жесткие требования к обеспечению выдаваемых ссуд.

Рассмотрим наиболее популярные виды бизнес-кредитов.

Вид 1. Факторинг

Это беззалоговое предоставление денежных средств поставщику в ответ на переуступку денежных требований к покупателю товара.

Происходит это так:

- продавец (поставщик) продаёт покупателю товар, но немедленной оплаты не требует;
- за товар или услугу платит банк;
- долг возвращает банку покупатель.

Срок оплаты задолженности – не менее 90 дней. Банковская организация именуется в этом случае фактором. Обычно фактор выплачивает сначала 90% стоимости или меньше. Остальное возвращает, когда покупатель подтвердит получение товара и проверит его на отсутствие брака.

Факторинг дешевле традиционных кредитов, при этом все стороны получают гарантии выполнения условий договора.

Вид 2. Аккредитив

Операция, противоположная факторингу. Банк гасит задолженность продавца перед покупателем по кредитным документам заёмщика, подтверждающим фактически условия выполнения договора.

Аккредитивы используются преимущественно при внешнеэкономической деятельности заёмщика. Такие кредиты предоставляются на срок не больше года.

Вид 3. Лизинг

Лизингом пользуются начинающие компании и те, у кого недостаточно собственных оборотных денег.

Лизинговые компании – как правило, это дочерние кредитные организации банков – приобретают для заёмщика нужное ему движимое имущество, после чего передают его во временное пользование. Право собственности остаётся за лизингодателем.

После окончания срока договора имущество либо переходит лизингополучателю, либо возвращается обратно компании. Таким способом приобретают транспорт, спецтехнику, оборудование.

Преимущества лизинга:

- минимальный пакет документов для заключения сделки;
- мягкие условия в сравнении с классическим кредитом;
- простое в юридическом плане оформление.

Есть и недостатки – имущество могут в любой момент изъять, поскольку оно принадлежит лизингодателю, а переплата за пользование им довольно высокая.

Вид 4. Коммерческая ипотека

Это не совсем та ипотека, к которой привыкли рядовые граждане. Залогом выступает приобретаемая заёмщиком нежилая (коммерческая) недвижимость.

Первоначальный взнос по коммерческой ипотеке всегда высок – не менее 30%. При этом срок достигает 30 лет.

Заёмщик не имеет право продавать имущество в течение всего срока соглашения. Недвижимость в обязательном порядке регистрируется в статусе нежилого фонда. До окончания выплат на неё накладывается обременение.

Вид 5. Инвестиционный кредит

Кредит, который используется в качестве инвестиционного капитала. Банк обязательно интересуется намерениями заёмщика в отношении кредитных средств. Для кредитной организации это даже важнее текущего финансового состояния клиента.

В пакет документов, которые заёмщик предоставляет кредитору, входит ТЭО – технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта. Сроки кредитования определяются индивидуально и зависят от периода окупаемости инвестиций.

Если проект сверхперспективный, банки готовы предоставить заёмщику льготный срок, в течение которого он будет платить только проценты по кредиту.

Вид 6. Кредит на готовый бизнес

Займы на банковский счёт предприятия на развитие текущего бизнеса. На кредитные активы заёмщик приобретает оборудование, открывает новый филиал или пополняет оборотные средства. Максимальный срок кредитования не превышает 3 лет.

Обеспечение в виде недвижимого и движимого имущества значительно повышает шансы на положительный ответ от банка. Как и поручительство надёжных лиц.

В регионах России происходит формирование своих программ поддержки развития малого бизнеса. Данные механизмы взаимодействия кредитных организаций и местных властей позволили увеличить объёмы кредитования малого бизнеса путем создания более благоприятных условий для деятельности банков.

1.2 Зарубежный опыт кредитования малого бизнеса

За достаточно длительный период существования малого бизнеса в развитых странах накоплен достаточно богатый опыт кредитования данной отрасли предпринимательства.

Важным является использование наиболее эффективных инструментов кредитования малого бизнеса, имеющих за рубежом.

Для начала рассмотрим опыт кредитования малого бизнеса на примере США.

В США получить кредит начинающему бизнесу достаточно легко, если его владелец имеет хорошую кредитную историю. Для этого существуют определенные виды кредитования, которые осуществляются через финансовые организации, получить которые немного проще, так как они в некотором роде

гарантируются Правительством, а сами финансовые организации гораздо охотнее выдают ссуды или кредитования на выгодных условиях. Есть такая структура как SBA (Small Business Administration) — агентство при Правительстве, которое занимается поддержкой малого и среднего бизнеса на уровне мероприятий, нетворкинга, инфраструктуры, а также оформлением договоренностей с финансовыми организациями по вопросам предоставления различных финансовых условий. Выгодные условия обсуждаются между финансовой организацией и SBA. Гарантия Правительства в данном случае означает, что если финансовая организация дает кредит некой молодой компании, которая в дальнейшем этот кредит не отдает, то Правительство гарантирует оплату по кредиту этой финансовой организации.

Если бизнес принадлежит людям, постоянно проживающим в Соединенных Штатах (даже если они не являются гражданами США), то все программы поддержки малого и среднего бизнеса распространяются на эти компании. Более того, существуют специальные направления поддержки бизнесов, работниками которых являются иммигранты. Кроме того, есть специальные поощрительные программы при найме сотрудников и диверсификации штата, то есть, если компания нанимает смешанный штат, в числе которых представители разных рас и народов, то за это вполне возможно получить поощрение как в виде налоговых вычетов, так и в виде финансовой поддержки от Правительства. Компании, которые учреждены и руководятся постоянно проживающими в США иностранцами, условно являются субъектами для помощи от государства.

Если компания принадлежит иностранцам, которые не имеют никакой привязки к США, не имеют вида на жительство и документов на проживание в США, а также не планируют их получать, то государство, безусловно, будет меньше заинтересовано в том, чтобы оказывать поддержку такому бизнесу.

В США также сравнительно несложная процедура участия в получении тендеров на госконтракты. Есть два централизованных ресурса: сайт Федерального Правительства на гражданские контракты и сайт для контрактов

в оборонной сфере. Безусловно, компании, принадлежащей иностранцам или негражданам США, будет гораздо сложнее участвовать в получении госконтрактов в оборонной сфере, хотя и это возможно. Что касается участия в тендерах на получение гражданских госконтрактов, здесь достаточно несложная процедура.

Если говорить о Германии, то государство предоставляет финансовые ресурсы коммерческим кредитным организациям, которые занимаются кредитованием малых предприятий, с целью стимулирования микрофинансирования малого бизнеса.

Особенностью предоставления кредитов являются единые для всех правила в совокупности с типовыми принципами банковского кредитования, т.е. кредиты могут получить только кредитоспособные предприниматели.

Выделяются следующие этапы. Коммерческий банк заключает с предприятием кредитный договор, в котором указывается цель получения кредита, оговоренная в договоре о рефинансировании с государственным банком. Выплаты предпринимателей по процентам и по основному кредиту переводятся коммерческим банком государственному. Коммерческие банки при этом берут на себя от 50 до 100 % ответственности за возврат предоставленных кредитов. За услуги по реализации льготных кредитов коммерческие банки получают маржу.

Преимуществами системы кредитования малого бизнеса в Германии следующие:

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

Если говорить о России, то в настоящий момент реализована лишь часть из данных условий: более низкие процентные ставки и возможность долевого финансирования за счет государственных средств.

Исходя из проведенного анализа механизма кредитования малого предпринимательства можно сделать следующие выводы:

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

- в России необходимо использовать положительный опыт развитых стран. Наиболее важным является использование опыта США и Германии.

Зарубежный опыт кредитования малого бизнеса, безусловно, имеет на отечественный банковский рынок существенное влияние, так как именно он позволяет осознать перспективность активной помощи и поддержки малого бизнеса в России. Показательным является тот факт, что для западной экономики предприятия малого бизнеса играют ключевую роль, в отличие от ситуации в России. В результате, очевидно, что зарубежный опыт кредитования малого бизнеса и привлечение зарубежных инвестиций в данный рыночный сегмент, может рассматриваться как необходимое и полезное вмешательство.

Позитивным для отечественного предпринимателя является тот факт, что зарубежный опыт кредитования малого бизнеса позволяет инвесторам изыскивать возможности и предоставлять кредитные займы на более выгодных условиях, т.е. с менее высокой процентной ставкой, нежели по предложениям отечественных кредиторов.

Если брать во внимание зарубежный опыт кредитования малого бизнеса, то показательным в этом случае является тот факт, что в странах запада именно малый бизнес позволяет успешно решать проблемы трудоустройства населения, обеспечивая работой более половины нуждающихся. Кроме того, доля капитала малого бизнеса в общем обороте поступающих налогов также значительна. Именно малый бизнес представляет во многих развитых странах опору для крупного капитала. В

связи с этим для зарубежных стран стабильность развития малого бизнеса обеспечивает экономическую стабильность в целом, именно поэтому проблемы кредитования здесь не настолько глобальны.

Обращение к зарубежному опыту кредитования малого бизнеса позволяет заметить, что для того, чтобы на отечественном рынке создались настолько же благоприятные условия для развития бизнеса, важно комплексно подходить к решению проблем. Важно обеспечивать изменения в правовом положении предпринимателей, повышая степень их защищенности и создавая нормальные возможности развития, в том числе с точки зрения налогообложения. Именно государственное участие в кредитовании малого бизнеса может рассматриваться как эффективный и правильный путь развития.

Наблюдая за зарубежным опытом кредитования бизнеса, необходимо ко всему этому подойти комплексно. Главным образом необходимо обеспечить изменения в правовом положении предпринимателей. Необходимо повысить степень защищенности предпринимателей и создавать нормальные условия развития, особенно с точки зрения налогообложения. Только при государственном участии можно рассматривать путь развития малого бизнеса как эффективный и правильный.

Благодаря заимствованию зарубежного опыта кредитования малого бизнеса, в практику все более активно внедряются методики и способы иностранных банков, которые позволяют открыть новые возможности в сфере отечественного кредитования бизнеса.

2 Развитие кредитования субъектов малого предпринимательства российскими коммерческими банками в современных условиях

2.1 Современное состояние и особенности кредитования малого и среднего бизнеса в России

По итогам 2018 года доля топ-30 банков по активам в общем объеме выданных малым предприятиям кредитов выросла до 74%. Сектор кредитования МСБ продолжает уходить под контроль крупных игроков. Однако в 2019 году параметры госпрограммы льготного финансирования сектора были пересмотрены в пользу небольших банков.

Рост объемов выданных МСБ кредитов в прошлом году продемонстрировали восемь из десяти федеральных округов и городов федерального значения. И только Южный и Северо-Кавказский федеральные округа показали небольшое снижение (-1%). Второй год подряд лидером по росту объемов финансирования МСБ становится Дальневосточный федеральный округ (32,2%), что отчасти объясняется включением в него Бурятии и Забайкалья, также почти на треть вырос объем выдачи в Уральском федеральном округе. Таким образом, в распределении долей регионов в общем объеме выданных МСБ кредитов в 2018 году значимых изменений не произошло. По-прежнему почти четверть (24%) всех кредитов представители малого бизнеса берут в банках Москвы.

В целом качество кредитного портфеля МСБ с начала 2017 года улучшилось: доля просрочки по итогам 2018 года составила 12,4% против 14,9%. Однако произошло это за счет улучшения качества ссуд крупных банков, где доля просрочки снизилась на 5 п. п. и составила всего 8% портфеля. Доля просрочки в кредитах банков вне топ-30 за два года, напротив, выросла на 6 п. п., до 22%. Таким образом, разрыв между долями просрочки в кредитных портфелях банков из топ-30 по активам и прочих с начала 2017 года увеличился на 11 п. п. и составил 14 п. п. на начало 2019 года.

Участники рынка объясняют такую динамику разными возможностями выбора клиентов у крупных банков и небольших. По словам руководителя департамента кредитования среднего бизнеса Альфа-банка Елены Потемкиной, качественные клиенты предпочитают работать с крупными банками, поскольку они, имея доступ к различным источникам фондирования, готовы предложить более привлекательные ставки по кредитам. «Крупные банки, имея опыт прохождения нескольких кризисов, накопили уже большой объем данных, позволяющий им более точно оценивать кредитное качество заемщиков, формируя у себя тем самым более качественные кредитные портфели», — говорит она. «Высокое качество кредитного портфеля крупных банков связано с тем, что его поддержание требует значительных инвестиций со стороны банка», — добавляет руководитель направления по развитию кредитования клиентов малого и микробизнеса Райффайзенбанка Татьяна Токар. Впрочем, по словам предправления СДМ-банка (79-е место по активам) Максима Солнцева, далеко не всегда качественные клиенты уходят к крупным банкам. «Если с некрупным банком у заемщика нормальный контакт, он никуда не перейдет, считает он. Безусловно, при этом надежному заемщику банк готов предложить более низкие ставки».

Однако, эксперты полагают, что ухудшение качества кредитов МСБ небольших банков продолжится. Крупные банки, имея стоимость фондирования существенно меньше, предлагают ниже ставки по кредитам и могут выбирать самых качественных заемщиков. При этом, вероятно, часть платежеспособных клиентов, накопив положительную кредитную историю в небольших кредитных организациях, уходят в крупные банки за более низкой ставкой.

Согласно обзору кредитования малого и среднего бизнеса агентства «Эксперт РА» по итогам 2018 года, объем выдач кредитов МСБ за прошлый год увеличился на 11%, став максимальным с 2015 года, и составил 6,8 трлн руб. Стимулом стало существенное снижение процентных ставок по кредитам МСБ в 2018 году: средневзвешенные ставки по кредитам сроком до года и по

долгосрочным кредитам уменьшились соответственно на 1,9 п. п., до 11,04%, и на 1,8 п. п., до 10,23%. В результате ссудный портфель впервые с 2014 года показал рост на 1,1%, достигнув 4,2 трлн руб.



Рисунок 1 - Изменение портфеля МСБ российских банков

При этом на начало 2019 года в сегменте кредитования МСБ отмечается рекордный уровень концентрации: за последние три года доля топ-30 банков по активам в общем объеме выданных МСБ кредитов увеличилась почти на 30 п. п. и составила 74%. В 2018 году объем выдач кредитов МСБ крупными банками вырос по сравнению с 2017 годом на четверть и достиг 5 трлн руб., в результате их совокупный портфель на начало 2019 года составил 3 трлн руб. Прочие банки выдали за прошлый год 1,8 трлн руб. Таким образом их портфель снизился за год на 13% и составил 1,2 трлн руб.

Первое и второе места в рейтинге по объему кредитного портфеля МСБ, как и годом ранее, заняли Сбербанк и банк ВТБ, нарастившие свои кредитные портфели на 7,4 и 30,8% соответственно. Стоит отметить, что без учета Сбербанка совокупный портфель кредитов МСБ сократился бы на 1,5%, а объем выдач вырос бы всего на 8%. Третье место по итогам минувшего года занял Альфа-Банк, поднявшийся с пятой строки рейтинга, став лидером среди частных банков. В топ-10 по сравнению с рейтингом по итогам 2017 года вошли банк «Зенит» и ТКБ Банк, занявшие седьмое и девятое места.

Наибольшие темпы прироста из топ-30 по объему портфеля МСБ продемонстрировал банк «Национальный стандарт» (426,6%), что во многом обусловлено присоединением к нему дочернего Русюгбанка в середине 2018 года. Также заметный прирост портфеля за прошлый год среди топ-30 рэнкинга показали РНКБ Банк (137,1%) и банк «Ассоциация» (81,7%).

Большим преимуществом у предпринимателей пользуются кредиты в национальной валюте, чем в иностранной. Субъекты предпринимательства кредитуются на значительные суммы и тем самым приносят доход банку. Таким образом, банки принимают непосредственное участие и в увеличении числа малого предпринимательства в РФ. Количественные показатели объемов кредитов, предоставленных предпринимателям, представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства (млн. руб.)

Отчетная дата	Объем предоставленных кредитов	
	Субъектам малого и среднего предпринимательства	Из них: индивидуальным предпринимателям
01.01.2016	5 460 273	308 247
01.06.2016	1 941 276	122 926
01.01.2017	5 302 625	324 710
01.06.2017	2 340 660	160 060
01.01.2018	6 117 152	421 246
01.06.2018	2 508 472	191 459
01.01.2019	6 816 081	514 656

Преимущества кредитования малого и среднего бизнеса для коммерческих банков очевидны – это высокодоходный бизнес и возможность диверсификации кредитного портфеля. Однако, динамика

объема выданных кредитов с 2016 по 2018 год нестабильная. Очевидно, что с января 2016 года по январь 2018 года объем выданных кредитов сократился на 1,99 трлн. В целом, для малого и среднего бизнеса, для индивидуальных предпринимателей этот показатель снизился на 238,17 млрд рублей.

Таким образом, с января 2016 года произошло постепенное снижение процентов по кредиту для предпринимателей. На этот факт влияет постепенное выравнивание экономики страны, национальной валюты и стратегии развития банковского сектора со стороны Банка России.

В то же время, по состоянию на 1 января 2018 года, показатель просроченной задолженности составил 622,7 млрд рублей; По состоянию на 1 января 2019 года этот показатель уменьшился и составил 521,8 млрд рублей. Соотношение просроченной задолженности к общему объему освоенных средств составляет 10,17% и 7,65% соответственно. Банк, следуя такой статистике, страхуя потенциальные риски, вынужден проводить дополнительную проверку данных о деятельности компании и оценивать работу. Эта ситуация может оставаться замкнутым кругом в течение длительного времени, когда предпринимателю нужен дешевый кредит для создания эффективного и растущего бизнеса, но у которого все еще нет средств на развитие, и банк, которому уже нужен предприниматель с безопасностью, опытом и эффективными результатами работы. Эти противоречия должны постепенно, но активно устраняться.

Отсутствие стартового капитала – основной камень преткновения для начинающих бизнесменов в России. Нехватка активов тормозит развитие собственного дела, не даёт воплотить в жизнь потенциально прибыльные коммерческие идеи и мешает самореализации.

Проблемы кредитования малого бизнеса имеются как со стороны банковских организаций, так и со стороны потенциальных заёмщиков. Считается, что значимой проблемой кредитования малого предпринимательства является государственная поддержка малого

предпринимательства. Существенная роль в формировании действенного механизма банковской кредитной поддержки малого бизнеса должна относиться к государственным органам, что подразумевает последовательную реализацию совокупности конкретных задач [34].

К проблемам кредитования малого и среднего бизнеса также относится недостаточно качественное залоговое обеспечение кредита. Банки для снижения кредитных рисков обычно выдвигают жесткие требования к обеспечению выдаваемых ссуд.

Только около 10% малых предприятий окупаются или хотя бы работают с нулевой экономической эффективностью в первые 1-2 года после открытия. По этой причине банки требовательны к своим заемщикам. У них нет интереса финансировать проекты с неопределённым будущим. Поэтому им нужен чёткий бизнес-план, поручительство или наличие франшизы. А ещё лучше – ликвидный залог.

Из всех кредитов для бизнеса труднее всего получить деньги именно на открытие собственного дела. Банки охотно финансируют действующие проекты, но с недоверием относятся к стартапам. Франшиза – дополнительная гарантия успеха МБ. Идеальный вариант – купить франшизу в компаниях-партнёрах банка. Финансовые учреждения сотрудничают с крупными брендами, имеющими эффективную бизнес-модель.

Залог и поручительство помогают достичь кредитной цели максимально быстро. При наличии залога процентные ставки снижаются, а кредитные суммы и сроки – наоборот, растут.

И всё же программы кредитования малого бизнеса есть, и даже в достаточном количестве. Финансовые компании не могут обойти стороной такой перспективный сектор экономики, как малый бизнес. Правда, выдают такие кредиты далеко не всем.

Задачи финансирования малого предпринимательства ставятся на государственном и региональных уровнях.

В частности, сектор малого и среднего бизнеса Красноярского края

объединяет более 126 тысяч индивидуальных предпринимателей. Им создается пятая часть валового регионального продукта и обеспечивается занятость почти трети работающего населения края. При этом сектор малого предпринимательства сосредоточен в основном в сферах торговли и бытовых услуг населению.

На территории страны действуют следующие программы поддержки малого и среднего предпринимательства:

программа предоставления грантов начинающим;

- содействие в развитии микрофинансирования;
- программа содействия малому инновационному предпринимательству и поддержки модернизации производства компаний;
- программа содействия предпринимателям, осуществляющим поставки продукции на экспорт;
- обучающие программы;
- создание региональных гарантийных фондов для субъектов МСП.

Так же поддержкой МСП занимается Акционерное общество «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» Совместно с Минэкономразвития России АО «Корпорация «МСП» разработала Программу стимулирования кредитования субъектов МСП.

Программа представляет собой инструмент государственной поддержки кредитования субъектов МСП, которые реализуют инвестиционные проекты в приоритетных отраслях экономики (промышленность, строительство, сельское хозяйство, транспорт и связь, развитие туризма и другие). Ставка по кредиту составляет 11% для субъектов малого предпринимательства и 10% для субъектов среднего предпринимательства. Кредитные организации, предоставляющие финансирование предпринимателям по программе, получают возможность рефинансирования в Банке России по ставке 6,5% годовых.

Определенную поддержку субъекты малого предпринимательства, в частности, Красноярского края, получают и на региональном уровне. Организациями инфраструктуры поддержки МСП в Красноярском крае, представляются:

- финансовая поддержка – предоставления грантов и субсидий на компенсацию части затрат, связанных с предпринимательской деятельностью, микрозаймы и гарантии, налоговые преференции;
- поддержка в виде нефинансовых механизмов – информационно-консультационная и образовательная поддержка, организационная поддержка развития экспортного потенциала предприятий края, контроль за принятием нормативных правовых актов, влияющих на предпринимательскую активность, деятельность совещательных органов при Губернаторе и органах исполнительной власти края.

Кредиты малому бизнесу выдают на более строгих условиях, чем потребительские займы. В банках отработана процедура проверки каждого клиента. Ниже приведены условия кредитных организаций по предоставлению займа, а именно:

- информативный и структурированный бизнес-план;
- наличие ценного имущества для залога;
- счёт в банке;
- справка о доходах (если есть);
- безупречная кредитная история, отсутствие незакрытых займов;
- отсутствие судимостей;
- отсутствие любых долгов – налоговых, по коммунальным платежам и прочим.

Иногда, если субъектам малого бизнеса нужна относительно небольшая сумма, проще получить обычный кредит наличными или заказать кредитную карту.

Для того чтобы приобрести оборудование или спецтехнику для ведения МБ, выгоднее оформить целевой специализированный кредит – ставки по нему, как правило, ниже среднего на 1-3%.

При выборе кредитной организации сами предприниматели руководствуются следующим:

- независимый рейтинг банка – в России наиболее авторитетные рейтинговые компании – РА «Эксперт» и «Национальное Рейтинговое Агентство»;
- опыт работы – не стоит доверять учреждениям, которые открылись менее 5 лет назад;
- финансовые показатели – повышает рейтинг банка открытая публикация его финансовых отчётов;
- отзывы других бизнесменов, которые уже воспользовались услугами компании;
- предоставление льготных кредитов с господдержкой, – при возможности воспользоваться такими программами.

Процентная ставка зависит от множества факторов, в том числе: сумма, срок кредита, целевое назначение, качество обеспечения, финансовое состояние заемщика.

Стоит отметить, что за последнее время в РФ наблюдается понижение кредитных ставок. Такая тенденция обусловлена, как снижением ключевой ставки Банка России, так и активизацией государственной программы кредитной поддержки малого и среднего бизнеса через субсидирование процентной ставки.

В 2019 году наиболее интересные предложения в сфере кредитования малого предпринимательства, представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Сравнение банковских предложений

№	Банк, тариф	Ставка в %, срок	Размер кредита	Эксклюзивные предложения
1	 Точка ПАО Банка «ФК Открытие». «Кредит под оборот эквайринга»	Договорная. От 4 до 12 месяцев	от 50 000 ₽ до 5 000 000 000 ₽	Сумма погашения — от 5% до 40% от ежедневных эквайринговых поступлений на счёт. Без обеспечения
2	 ПАО Уральский банк реконструкции и развития. «Бизнес-рост»	от 16,5% до 25,5% годовых. До 2 лет	от 100 000 до 2 000 000 ₽	Деньги можно потратить на любые нужды бизнеса
3	 Локо-Банк. «Быстрые деньги»	От 12% годовых. До 3 лет	До 2 000 000 ₽	Быстрое одобрение, без обеспечения
4	 Альфа-Банк. «Поток»	От 2% в месяц. До 6 месяцев	До 2 000 000 ₽	Оформить кредит может клиент любого банка
5	 Промсвязьбанк. «Кредит Онлайн»	Индивидуальная процентная ставка. Уплата 1,5% комиссии от суммы кредита. До 12 месяцев	До 2 000 000 ₽	Моментальное онлайн оформление кредита без обеспечения

Предпринимательский мир существенно поменялся с появлением новых технологий. Рынок требует быстрой реакции на изменение потребительских предпочтений, принятия оперативных управленческих решений.

Потребители становятся более искушенными и требовательным — и в части скорости предоставления товаров и услуг, и в части качества сервиса, и в части цены. Потребители хотят получить все и сразу — быстро,

качественно и дешево. В свою очередь, бизнес должен оперативно трансформироваться под такие запросы.

С точки зрения финансов, бизнесмены стремятся работать с банками в онлайн-режиме. Современные предприниматели ценят каждую минуту своего времени. При этом они не находятся постоянно в офисе, многие практикуют удаленные и «облачные» офисы, поэтому предприниматели хотят иметь доступ к банковским услугам там, где им это удобно и со всех возможных устройств. Платежи, переводы, справки - все это бизнесмены хотят получать в режиме реального времени. При этом все операции должны быть максимально простыми и безопасными.

До последнего времени бытовал миф, что крупные банки преимущественно ориентируются на крупных корпоративных клиентов. Однако, сегодня малый бизнес стал драйвером для качественного развития экономики, многие небольшие бизнесы успешно развиваются, поэтому крупные и надежные банки уделяют особое внимание сотрудничеству с представителями малого бизнеса. Банки предлагают предпринимателям новые специальные продукты либо адаптируют под них существующие.

Наиболее востребованы малым бизнесом комплексы банковских услуг по направлениям, например, РКО, международные расчеты, и другие операции. В данном случае фирма, получая все услуги у одной кредитной организации, может существенно сэкономить. Во-первых, уменьшается совокупная комиссия за различные операции в разных банках. Во-вторых, бережется время сотрудников на бумажное оформление сотрудничества с несколькими финансовыми учреждениями. Сегодня многие банки предлагают широкую линейку услуг и сервисов для предпринимателей - от РКО до специальных отраслевых продуктов (торговый эквайринг, корпоративные карты, и др.). А некоторые даже проводят специальные акции по пакетным продуктам.

Предприниматель выбирает оптимальный для себя набор продуктов и услуг. В частности, клиент получает возможность открытия текущего счета,

доступ к работе со счетом в интернете, а также льготные условия по другим продуктам банка.

Линейка классических депозитов есть практически во всех банках, но это подразумевает заключение договора вклада на определенный срок и изъятие средств из бизнес-оборота.

При этом, у компаний любого размера на счетах периодически образуется остаток свободных средств. Они могут просто лежать на счете, а можно получать с них проценты, разместив на депозит с условием начисления процентов на остаток. Клиент заключает с банком дополнительное соглашение к договору банковского счета и получает доход.

Ставки по депозитам довольно привлекательные, при этом, предприниматель будет иметь оперативный доступ к средствам, составляющим разницу между остатком на расчетном счете и неснижаемым остатком.

Другие полезные для небольших компаний инструменты — онлайн-сервисы и электронный банкинг (дистанционное банковское обслуживание «Банк-Клиент» и «Интернет-Клиент»), которое дает предпринимателю возможность управлять своими счетами удаленно из офиса или через интернет из другого места. С помощью удаленного управления счетами можно в режиме реального времени контролировать движение денежных потоков, совершать платежи, проводить операции в системе «1С», получать выписки, контролировать платежи дочерних компаний. А с помощью онлайн-сервисов предприниматели могут подать заявку на кредит, рассчитать сумму и платежи, и прочее.

Некоторые банки активно развивают кредитование малого бизнеса, и продукты банка легко адаптируются под нужды предпринимателей. Так, например, один из популярных продуктов для торговых компаний — это гарантии исполнения обязательств по договорам. Гарантии позволяют фирмам участвовать в тендерах (в том числе по госзакупкам), заключать контракты на более выгодных условиях, в том числе, при работе с международными партнерами. Также фирмы, имеющие банковские гарантии, минимизируют

риски, связанные с невыполнением обязательств контрагентами. Так, оформив в банке гарантию платежа в пользу поставщика, покупатель осуществляет оплату после отгрузки товара. При предоставлении банком гарантии возврата авансового платежа или гарантии выполнения контрактных обязательств поставщик осуществляет поставку после получения предоплаты. Комиссия по гарантиям, как правило, устанавливается индивидуально, но составляет гораздо меньшую величину, чем ставка по стандартному кредиту.

Для компаний из микробизнеса продуктов на рынке мало, но они есть. Так, например, в некоторых банках можно получить ссуду в виде овердрафта, кредит без залога, на инвестиционные цели, на рефинансирование текущих обязательств, на покупку недвижимости, и др. Сумма — до 20 млн рублей, срок — до 10 лет. Требования к заемщикам — весьма либеральные.

Для предприятий, работающих в аграрной индустрии, предусмотрена широкая линейка кредитных продуктов. Это и кредиты на проведение сезонных работ (сюда входит и закупка семян, и ГСМ, и энергоресурсы, и удобрения, и др.), и кредиты на покупку техники (практически любая техника и оборудование для сельскохозяйственных работ), и кредиты на приобретение молодняка с/х животных, и кредиты на покупку земли, и др.

Таким образом, к особенностям кредитования малого бизнеса в России относятся:

- размер кредитов и процентная ставка по ним;
- более короткие сроки, чем кредитование компаний среднего и крупного бизнеса;
- более сложная процедура получения кредита для бизнеса;
- недостаточно качественное залоговое обеспечение кредита;
- появление в цепочке "предприниматель - кредитная организация" третьего участника - государства.

2.2 Анализ основных показателей деятельности и характеристика кредитных продуктов для малого бизнеса банка «Енисейский Объединенный Банк»

На финансовом рынке АО АИКБ «Енисейский объединенный Банк» работает с 1994 года. Является небольшим российским банком и занимает 239 место по ключевым показателям деятельности. Основные направления деятельности — кредитование и обслуживание местных предприятий и организаций различных отраслей, привлечение средств граждан во вклады и потребительское кредитование. Является уполномоченным банком краевой администрации, обслуживает и кредитует муниципальные предприятия и организации региона, местные финансовые органы. Основными акционерами кредитной организации являются краевые власти и президент банка Ассия Белоногова. На данный момент банковская сеть насчитывает более 40 отделений.

На отчетную дату (01 Мая 2019 г.) величина активов-нетто банка Енисейский Объединенный Банк составила 6.17 млрд.руб. За год активы уменьшились на -3,73%. Спад активов-нетто незначительно повлиял на показатель рентабельности активов ROI (данные на ближайшую квартальную дату 01 Апреля 2019 г.): за год рентабельность активов-нетто выросла с 0.29% до 0.33%.

По оказываемым услугам банк в основном привлекает клиентские деньги, причем больше средств населения (т.е. в этом смысле является розничным клиентским), а вкладывает средства в основном в кредиты.

Ликвидными активами банка являются те средства банка, которые можно достаточно быстро превратить в денежные средства, чтобы вернуть их клиентам-вкладчикам. Для оценки ликвидности, рассмотрим период примерно в 30 дней, в течение которых банк будет в состоянии (или не в состоянии) выполнить часть взятых на себя финансовых обязательств (т.к. все обязательства вернуть в течение 30 дней не может ни один банк). Эта "часть"

называется "предполагаемым оттоком средств". Ликвидность можно считать важной составляющей понятия надежности банка. Структура высоколиквидных активов представлена в приложении В.

Из приложения В мы видим незначительное изменение суммы средств на счетах в Банке России, корсчетов НОСТРО в банках (чистых), межбанковских кредитов, размещенных на срок до 30 дней, появились суммы высоколиквидных ценных бумаг банков и государств, уменьшились суммы средств в кассе, существенно уменьшились суммы высоколиквидных ценных бумаг РФ, при этом объем высоколиквидных активов уменьшился за год с 4.16 до 3.86 млрд. руб.

Заметим, что доля денежных средств банка «Енисейский Объединенный Банк» в активах банка значительна и составляет 10.58%, в то время как среднее значение по небольшим российским банкам около 4%. Такая высокая доля кассы может свидетельствовать как о специфике бизнеса (например, о наличии у банка расчетного центра переводов физических лиц, развитой системы инкассации), так и о рискованной политике банка.

Структура текущих обязательств приведена в приложении Г. За рассматриваемый период с ресурсной базой произошло то, что незначительно изменились суммы вкладов физических лиц со сроком свыше года, остальных вкладов физических лиц (в т.ч. ИП) (сроком до 1 года), межбанковских кредитов, полученных на срок до 30 дней, собственных ценных бумаг, обязательств по уплате процентов, просрочка, кредиторская и прочая задолженность, увеличились суммы корсчетов ЛОРО банков, при этом ожидаемый отток денежных средств уменьшился за год с 1.01 млрд.руб. до 0.94 млрд.руб.

На рассматриваемый момент соотношение высоколиквидных активов (средств, которые легко доступны для банка в течение ближайшего месяца) и предполагаемого оттока текущих обязательств дает нам значение 409.98%, что говорит о хорошем запасе прочности для преодоления возможного оттока средств клиентов банка.

Структура доходных активов представлена в приложении Д. Объем активов, приносящих доход банку, составляет 75.12% в общем объеме активов, а объем процентных обязательств составляет 87.69% в общем объеме пассивов. Объем доходных активов примерно соответствует среднему показателю по небольшим российским банкам (77%).

Очевидно, что незначительно изменились суммы межбанковских кредитов, кредитов физическим лицам, векселя, вложения в операции лизинга и приобретенные права требования, значительно увеличились суммы вложений в ценные бумаги, уменьшились суммы на кредиты юридическим лицам, а общая сумма доходных активов уменьшилась на 3.2%,- с 4.79 до 4.64 млрд.руб.

Проведем анализ данных по степени обеспеченности выданных кредитов, а также их структуре, приведённых в приложении Е.

Анализ данных приложения Е позволяет предположить, что банк делает упор на кредитование физических лиц, формой обеспечения которого являются смешанные виды обеспечения. Заметим, что удельный вес наиболее надежной формы обеспечения – имущества заемщика (в том числе драгоценные металлы и ценные бумаги) значительно уменьшился,- до значения 26.12%. Общий уровень обеспеченности кредитов недостаточен для погашения возможных убытков, связанных с возможным невозвратом кредитов.

Анализ финансовой деятельности и статистических данных за прошедший год АИКБ «Енисейский объединенный банк» свидетельствует о наличии недостаточного уровня кредитного обеспечения способного повлиять на финансовую устойчивость банка в перспективе. Кредитные предложения для МСП банка «Енисейский Объединенный Банк» представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Особенности кредитных предложений для МСП в АО АИКБ
«Енисейский Объединенный Банк»

Наименование программы	Процентная ставка	Сумма займа, рубли	Срок кредитования	Материальное обеспечение
«Льготный (Корпорация МСП)»	От 9,6% до 10,6%	От 3 000 000 до 110 000 000	От 1 до 3 лет	гарантии Корпорации МСП
«Бизнес-авто»	От 14% До 17,5%	От 500 000 до 7 000 000	От 6 мес. до 2 лет	Требуется
«Бизнес-актив»	От 16%	От 500 000 до 3 000 000	От 6 мес. до 2 лет	Не требуется

Кредитные предложения банка отличаются от конкурентов невысокой процентной ставкой, отсутствием дополнительных комиссий, возможностью досрочного бескомиссионного погашения. Отсутствие залогового обеспечения также можно отнести к плюсам кредитного предложения «Бизнес-актив».

3 Предложения по совершенствованию деятельности АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» в сфере кредитования субъектов малого бизнеса

3.1 Сотрудничество АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» с Экспортно-кредитным агентством Китая, как способ улучшения кредитования малого бизнеса

В связи с недостаточностью уровня кредитного обеспечения, предлагаю обратиться за дополнительным финансированием к экспортному кредитному агентству Китая «Sinasure». Китайская корпорация страхования экспортных кредитов будет предоставлять страховую поддержку проектам, по которым поданы заявки через АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» и заключены контракты китайскими предприятиями в России. В частности, для реализации строительных проектов в России, а также в сферах инфраструктуры, сельского хозяйства, транспортировки, химической промышленности, приобретения крупногабаритных механических и электрических изделий и полнокомплектного оборудования.

Финансирование импорта оборудования под страховое покрытие экспортных кредитных агентств привлекательно для импортеров, так как сочетает в себе долгосрочность предоставления кредитных средств и их низкую стоимость за счет страхования политических и коммерческих рисков, возникающих при выдаче кредитов заемщикам стран-импортеров. Предоставляя финансирование в форме прямых кредитов, гарантий или страхования, экспортные кредитные агентства способствуют стимулированию экспорта своей страны.

Предположим, что российская компания желает провести модернизацию своего оборудования и решает закупить новое оборудование в Китае. Как правило, прежде чем компания окупит свои затраты, пройдет длительное время, необходимое на поставку, монтаж и

ввод оборудования в эксплуатацию. АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» может профинансировать данную сделку, предоставив долгосрочный кредит для того, чтобы импортер смог реализовать свою инвестиционную программу по модернизации производства, но стоимость такого финансирования будет довольно высокой в связи с долгосрочностью предоставления кредитных средств и принятием иностранным банком политических и коммерческих рисков, связанных с финансируемым проектом. Выходом из сложившейся ситуации может стать страхование вышеупомянутых рисков экспортным кредитным агентством «Sinosure».

Экспортное кредитное агентство представляет собой организацию, выступающую посредником между государством и национальными экспортерами и осуществляющую поддержку экспорта. Данная поддержка заключается в предоставлении финансирования в форме прямых кредитов (финансовой поддержки), в форме гарантий и страхования экспортных кредитов (покрытия) либо сочетающего в себе обе формы в зависимости от мандата, выданного агентству государственными органами его страны.

Основополагающим документом в международном регулировании является соглашение об основных принципах для официально поддержанных экспортных кредитов (Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits), принятое некоторыми странами - членами ОЭСР в 1978 г. Основная цель соглашения - предотвращение конкуренции между экспортерами стран ОЭСР, которая основывалась бы на наиболее благоприятных условиях государственной поддержки, а не на цене и качестве экспортируемых товаров и услуг. Данный документ устанавливает ограничения по условиям для экспортных кредитов со сроком погашения два года и более, то есть тех, которые застрахованы, гарантированы, рефинансированы ЭКА, и его действие не распространяется на экспорт сельскохозяйственной продукции и военной техники.

Импорт оборудования может быть профинансирован под страховое покрытие ЭКА следующим образом:

- посредством предоставления иностранным банком кредитных средств российскому банку (заемщику) для дальнейшего связанного финансирования (целевой кредит) российского импортера;
- посредством финансирования иностранным банком российского импортера (заемщика) напрямую под гарантию российского банка;
- в качестве кредита от поставщика.

Этапы процесса финансирования под покрытие ЭКА:

Этап 1. Импортер обращается в российский банк с заявкой на получение долгосрочного финансирования (под покрытие ЭКА) закупки оборудования из-за рубежа и помимо прочих требуемых документов представляет проект внешнеторгового контракта, планируемого к заключению с иностранным экспортером. Рекомендуется представлять именно проект контракта в целях получения консультаций и рекомендаций со стороны банка по составлению платежных условий (в противном случае может потребоваться заключение дополнительного соглашения). Так, например, под страховое покрытие ЭКА может быть профинансировано не более 85% от суммы внешнеторгового контракта. Оставшиеся 15% уплачиваются импортером экспортеру в качестве аванса (за счет собственных или заемных средств).

Для оптимизации работы по организации финансирования импортер указывает в своей заявке следующую информацию:

- наименования и адреса сторон по внешнеторговому контракту;
- сумму контракта;
- краткое наименование импортируемого оборудования и страну его происхождения;
- предполагаемые условия платежа;
- сумму и срок финансирования.

Этап 2. На основании заявки импортера российский банк в свою очередь обращается в иностранный банк с запросом о возможности финансирования сделки и об индикативных ценовых параметрах. После получения условий финансирования и определения их приемлемости для импортера и российского банка начинается согласование межбанковского кредитного соглашения. На этом же этапе иностранный банк и экспортер обращаются в ЭКА для получения предварительного одобрения сделки. В случае положительного решения со стороны ЭКА, АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» (заемщик) и иностранный банк (кредитор) заключают между собой межбанковское кредитное соглашение.

Этап 3. Экспортное кредитное агентство проводит детальный анализ сделки, который может занимать несколько месяцев. Большое внимание агентство уделяет тому, насколько сделка отвечает интересам страны (в финансируемом оборудовании должна быть большая доля национального производства). После проверки выполнения всех требований в случае приемлемости принятия рисков на российский банк (заемщика) ЭКА выдает в пользу иностранного банка (кредитора) страховой полис, который, как правило, покрывает до 85% суммы кредита.

Этап 4. После заключения межбанковского кредитного соглашения АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» подписывает с импортером кредитный договор, который отражает существенные условия межбанковского соглашения (например, касательно сроков и условий погашения). Необходимо отметить, что по сделкам долгосрочного финансирования под страховое покрытие ЭКА погашение основной суммы кредита осуществляется равными полугодовыми долями. Первое погашение, как правило, происходит через полгода со стартовой даты, в качестве которой может выступать либо средневзвешенная дата поставки, либо дата последней поставки, либо дата ввода оборудования в эксплуатацию.

Этап 5. По заявлению импортера российский банк открывает неподтвержденный аккредитив в пользу экспортера.

Этап 6. После получения аванса по внешнеторговому контракту и аккредитива экспортер начинает производство оборудования для последующей отгрузки по мере его готовности.

После отгрузки оборудования экспортер представляет требуемые документы по аккредитиву в иностранный банк для получения платежа. Если представленные документы соответствуют условиям аккредитива, иностранный банк производит платеж в пользу экспортера, извещает российский банк о произведенной выборке кредита и делает запись о задолженности по межбанковскому кредиту.

В этот же день российский банк выдает кредит импортеру на такую же сумму и списывает ее со счета клиента в счет оплаты по аккредитиву. Таким образом, образуется кредитная задолженность: у импортера - перед АО АИКБ «Енисейский объединенный банк», у АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» - перед иностранным банком.

Этап 7. В установленные даты импортер производит погашение кредита российскому банку, а российский банк в свою очередь - иностранному.

3.2 Экономическая эффективность сотрудничества АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» с ЭКА «Sinosure»

Традиционная схема привлечения финансовых средств с участием ЭКА представлена на рисунке 2. Российский импортер, заключив внешнеторговый контракт, направляет в свой банк запрос об организации финансирования с участием ЭКА. Предприятие, которое хочет получить

долгосрочный кредит на закупку оборудования, должно представить бизнес-план с указанием видов продукции, производимых на новом оборудовании, сроков окупаемости оборудования и т. д. После анализа бизнес-плана специалисты банка принимают решение о финансировании. Как правило, на проведение такого анализа тратится значительное время, поскольку специалисты банка должны ясно представлять себе за счет каких ресурсов предприятие будет погашать кредит. Сократить время на проведение анализа можно путем привлечения банковских работников для консультаций еще на стадии подготовки бизнес-плана.

После проведения такой подготовительной работы банк импортера предлагает осуществить финансирование проекта западному банку и кредитному агентству. Экспортер в свою очередь заявляет о заинтересованности в данном проекте, для чего обращается в агентство. Когда получены положительные решения банков экспортера, импортера и национального экспортного агентства, заключаются кредитные соглашения между двумя банками и между российским банком и импортером. В свою очередь, национальное экспортное агентство страхует кредитный договор между западным и российским банками, в результате чего риски западного банка покрываются страховкой. Как правило, 85% стоимости контракта покрывают экспортные агентства. Российскому импортеру для вступления в силу схемы необходимо совершить авансовый платеж на оставшиеся 15%. После этого банк экспортера переводит на счет экспортера денежные средства за поставленную продукцию. Экспортер осуществляет поставку товаров импортеру. Далее российский импортер погашает кредит российскому банку, а банк импортера — иностранному банку.

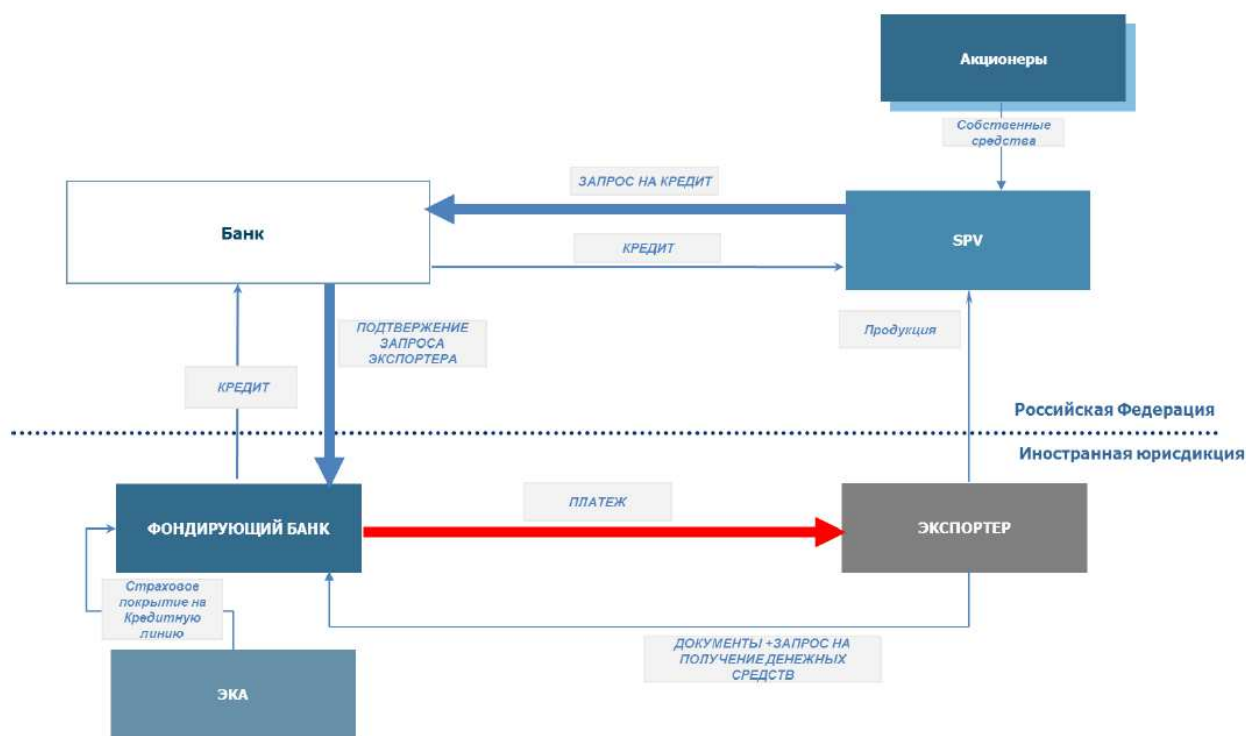


Рисунок 2 – Схема финансирования с участием ЭКА [36]

В условиях предоставления российскому банку денег, для предложения компании-импортеру более выгодных условий, банк может снизить ставку, при сохранении требуемых значения прибыли.

Российский банк предоставляет рублевый кредит на длинный срок. Иностраный банк предоставляет валютный кредит российскому банку под покрытие ЭКА на срок меньший, чем срок кредита.

При отсутствии фондирования целевая маржа российского банка составляла бы разницу между ставкой по кредиту и ставкой трансферта (без учета комиссий). Необходимо рассмотреть возможность снижения процентной ставки российского банка и определить характер данного снижения при условии, что:

- возникает дополнительная маржа при предоставлении фондирующим банком кредита по ставке ниже трансферта
- сроки кредитов отличаются (то есть дополнительный вклад от

маржи при фондировании снижается к окончанию срока кредита от иностранного банка)

При этом:

В начале периода погашения ставка по кредиту российского банка может быть установлена на уровне «трансферт плюс целевая маржа минус маржа от фондирования».

После погашения кредита от иностранного банка ставка должна быть установлена на уровне, соответствующем отсутствию фондирования.

На сегодняшний день АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» сформировал широкий перечень продуктов и услуг для предприятий малого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей. Однако среди них доля продуктов для развития импортного кредитования очень мала.

Я хочу предложить новый кредитный продукт в сфере кредитования малого бизнеса «Бизнес без границ».

Этот новый кредит может реализоваться предпринимателями, которые имеют контракты на покупку импортных товаров. Я хочу предложить предполагаемые условия предоставления, процентную ставку и прочие параметры нового продукта кредитования, а также проанализировать как этот продукт отразится на финансовом состоянии банка.

Банком производится централизованная реклама нового кредитного продукта «Бизнес без границ» на телевидение, в которой предлагается оформить новый кредит по сниженной процентной ставке для открытия бизнеса в сфере сельского хозяйства.

Межбанковская процентная ставка по кредитам российским банкам SHIBOR составляет 3.4%. Страховая единовременная выплата экспортно-кредитному агентству равняется ~ 1%. Исходя из практики подобных сделок, минимальная маржа российского банка до уплаты кредита китайскому банку составляет 2% суммы кредита. Сумма финансирования зарубежным банком,

исходя из опыта финансирования «Sinasure» банков Украины составляет до 500 млн. долларов.

Условия кредитования по кредитному предложению «Бизнес без границ»:

- валюта кредита - рубли РФ;
- минимальная кредитная ставка может быть равна 9,6% годовых, после погашения кредита от китайского банка (как и ставка без учета фондирования);
- сумма кредита - от 5000000 до 10000000 рублей;
- срок кредита – от 2 до 8 лет;
- первоначальный взнос - не менее 15%;
- отсрочка погашения основного долга - 6 месяцев;
- комиссия за выдачу кредита – 1% страховому агентству эка;
- обеспечение – 15% залог заемщика, 85% страховые гарантии эка;
- заемщик - клиент может подать заявку на получение кредита в качестве индивидуального предпринимателя или общества с ограниченной ответственностью;
- возраст заемщика - от 20 до 60 лет (по усмотрению банка, возрастной ценз может быть изменен);

Требуемые документы для рассмотрения кредитной заявки:

- анкета;
- паспорт гражданина РФ;
- документы, подтверждающие отсрочку от срочной службы (военный билет для лиц призывного возраста);
- второй документ, удостоверяющий личность для мужчин: Водительское удостоверение; Заграничный паспорт; Военный билет; Удостоверение личности офицера; Пластиковая банковская карта с фотографией; для женщин: Водительское удостоверение; Заграничный паспорт; Военный билет; Удостоверение личности офицера;

Пластиковая банковская карта с фотографией; Свидетельство о предоставлении ИНН; Пенсионное удостоверение; Страховое свидетельство государственного пенсионного страхования; Страховое свидетельство обязательного медицинского страхования (только в виде пластиковой карты; Паспорт моряка; Служебное удостоверение сотрудников правоохранительных, налоговых, таможенных и судебных органов, органов исполнительной и законодательной власти, а также сотрудников МЧС, службы пожарной охраны.

- временная регистрация (при наличии);
- торговый контракт с китайским поставщиком.

Оценка влияния продукта на финансовое состояние банка:

Цель проекта состоит в увеличении прибыли банка, и привлечении как можно большего количества клиентов малого и среднего бизнеса в сфере импортной торговли, для кредитования по новому кредитному продукту «Бизнес без границ». Имея новый продукт, необходимо рассчитать, как он отразится на финансовом состоянии банка.

Нам необходимо проанализировать какое количество клиентов можно привлечь на данную программу кредитования, какова будет тенденция кредитования, и какие возможные доходы может получить банк.

Чтобы выявить потенциальных клиентов, подходящих под условия кредитования, необходимо для начала проанализировать всех клиентов.

Доминирующей отраслью по данным реестра субъектов малого предпринимательства, является строительство жилых и нежилых зданий, диаграмма секторов предпринимательства представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 – 10 самых «популярных» ОКВЭД по субъектам малого предпринимательства Красноярского края

За период с 10.06.2017 по 10.06.2019 количество предприятий малого бизнеса, зарегистрированных по ОКВЭД как «строительство жилых и нежилых зданий», сократилось с 230 до 197. Возможно, спад на рынке связан с поправками к закону о долевом строительстве, вступившем в силу с 1 июля 2018 года. В поправках говорится, что долевое участие, при котором покупатели становятся непосредственными инвесторами в строительство дома, будет упразднено. Теперь застройщики будут использовать кредитные деньги, а средства дольщиков останутся на хранении в банке до реализации проекта. Привлеченное финансирование из-за рубежа, может оказаться значительным фактором для возобновления деятельности компаний. С нашим кредитным предложением импортное китайское строительное оборудование станет доступнее к покупке. Всего в Красноярском крае зарегистрировано около 1000 предприятий малого бизнеса. Максимальное число заемщиков по средней сумме кредита равно общей сумме страхования, деленной на среднюю сумму кредита. Максимальное количество заемщиков будет равняться 620, учитывая все уровни организации бизнеса. Можно предположить, что страхового

обеспечения хватит на все выданные кредиты по предложению «Бизнес без границ».

Рассчитаем доход банка. Для этого нам необходимы следующие условия:

- процентная ставка 9,6%
- сумма кредита - от 5000000 до 100000000 рублей (возьмем расчетные данные по среднему значению от суммы кредита 52500000руб.);
- средний срок 5 лет
- количество потенциальных заемщиков - от 30 до 80 клиентов (учитывая состав МСП Красноярского края (рисунок 3)). Возьмем расчетные данные по среднему значению потенциальных заемщиков: 55 клиентов;
- резерв на возможные потери по ссудам – 1%
- страховая комиссия ЭКА – 1%;
- первоначальный взнос - не менее 15 %.

Расчеты при 80 клиентах и размере кредита в 52500000 рублей:

Общая сумма кредита: $52500000 * 80 = 4\,200$ млн. руб.

Размер кредита с учётом первоначального взноса = $4200 * 10^6 * 0,85 = 3570$ млн. руб.

Ставка ежемесячная: $0,096 / 12 = 0,008$

Количество месяцев: $5 * 12 = 60$

Множитель наращивания $((1+r)^n) = 1,008^{60} = 1,6129909$

Сумма возврата кредита = $3570 * 10^6 * 1,6129909 = 5758,37$ млн. руб.

Процентные доходы от кредита = $5758,37 - 3570 = 2188,37$ млн. руб.

Кредитная ставка китайского банка = SHIBOR (Шанхайская ставка привлечения средств на межбанковском рынке) + маржа китайского банка = $3,4\% + 1\% = 4,4\%$

Ставка ежемесячная: $0,044 / 12 = 0,00366$

Множитель наращеня = $1,00366^{60} = 1,2455754$

Сумма возврата кредита китайскому банку = $3570 * 10^6 * 1,2455754 = 4446,7$ млн. руб.

Процентные доходы от кредита китайского банка = $4446,7 - 3570 = 876,7$ млн. руб.

Комиссия ЭКА = $3570 * 0,01 = 35,7$ млн. руб.

РВПС = $3570 * 0,01 = 35,7$ млн. руб.

Операционная прибыль = $2188,37 - 948,1 = 1240,27$ млн. руб.

Налог на прибыль = $1240,27 * 0,2 = 248,054$ млн. руб.

Чистая прибыль = $1240,27 - 248,054 = 992,216$ млн. руб.

Общая рентабельность = $\frac{\text{ЧП}}{\text{Сумма кредита}} = \frac{992,216}{3570} * 100 = 27,79\%$

Чистая процентная маржа = $\frac{\text{Процентные доходы} - \text{процентные расходы}}{\text{Сумма кредита}}$

$\frac{2188,37 - 876,7 - 35,7}{3570} * 100 = 35,74\%$

Таблица 7 – Доходы и расходы банка

Доходы	Сумма, млн. рублей
% доходы от кредита	2188,37
Расходы	
% расходы	876,7
комиссия ЭКА «Sinosure»	35,7
резерв на возможные потери по ссудам	35,7
общие расходы	948,1
операционная прибыль	1260,27
налог на прибыль	252,054
чистая прибыль	1036,744
общая рентабельность	27,79%
ЧПМ	35,74%

Очевидно, что кредитное предложение «Бизнес без границ», обладающее полным материальным обеспечением, не может быть не выгодным. Фактически банк АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» выступает посредником в международных отношениях. Сотрудничество с Китаем укрепит позиции отечественного банка на мировом рынке, расширит ассортимент предлагаемых услуг, принесет прибыль.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

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

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

Сегодня сложилось несколько проблем кредитования малого бизнеса. Во-первых, не развит в достаточной мере спрос - малый бизнес зачастую с предубеждением относится к целесообразности кредитования. Сами банки не в полной мере обеспечены всеми необходимыми ресурсами для работы с

малым и средним бизнесом. Большая проблема с правовой базой, зачастую из-за сложных бюрократических моментов с документацией.

Ещё одна весовая проблема в кредитовании малого бизнеса - отсутствие ясного механизма поддержки бизнеса на федеральном уровне. Например, законодательная база подтверждает необходимость поддержки малого и среднего бизнеса, но ограничивает конкретные меры в её реализации. Сдерживающим фактором расширения кредитования малого бизнеса остаются высокие риски, отсутствие правовых гарантий эффективного возврата кредита, слабость информационной базы по кредитным историям заемщиков. Проблема кредитования малого бизнеса в нашей стране остаётся нерешённой на протяжении длительного периода времени. Сами бизнесмены приводят доводы, которые препятствуют использованию кредитования в банках. Согласно статистике, порядка 15% представителей малого бизнеса не берут кредит по причине высоких процентных ставок. Другой причиной не слишком высокой популярности кредитов в среде малого бизнеса, которую привели около 23% предпринимателей, являются требования банка по предоставлению поручителей. И, наконец, порядка четверти всех бизнесменов не прибегают к использованию кредитных инструментов из-за необходимости предоставления залога. Основная причина этого заключается в низкой стоимости активов предприятий малого бизнеса.

Существуют и положительные моменты кредитования. Например, крупные банки поощряют постоянных клиентов. Это выражается в упрощённой форме получения кредита, а также в снижении процентной ставки. Так, например, хорошая кредитная история может снизить процентную ставку на 0,5%.

Анализ основных экономических показателей АО АИКБ «Енисейский объединенный банк» показал высокий уровень организации предприятия и соответствие банка международным стандартам. Основной проблемой

оказалась недостаточность обеспеченности кредитования малого бизнеса. В ходе работы предложена мера по устранению этого недостатка. Финансирование импорта под страховое покрытие экспортных кредитных агентств получило широкое распространение за рубежом, так как является удобным и выгодным для всех участников экспортно-импортной сделки. Банки, осуществляющие сделки под страховое покрытие экспортных кредитных агентств, приобретают значительные конкурентные преимущества на российском рынке, так как имеют возможность предоставлять дешевые долгосрочные кредитные ресурсы на импорт оборудования. Данный вид финансирования показал свою значимость как продукт и привлек к себе внимание во время последнего мирового финансового кризиса, когда он стал практически единственным способом заимствования иностранных кредитных средств на долгосрочной основе. Особое отношение участников внешнеэкономической деятельности к данному продукту сохраняется и по настоящее время.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. «50 крупнейших банков России по объему выданных кредитов гражданам» (на 1 февраля 2019 года) // Комерсант.ru. 2017. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/3077869>
2. «50 крупнейших банков России по объему привлеченных средств граждан» (на 1 февраля 2019 года) // Комерсант.ru. 2019. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3077872>
3. «Банки России по сумме чистых активов» (на 1 января 2017 года) // Banki.ru. 2017. URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings/>
4. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017) Статья 435. Оферта 3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017) Статья 857. Банковская тайна
5. «Крупнейшие банки России по капиталу» (на 1 января 2019 года) // РиаРейтинг. 219. URL: <http://riarating.ru/banks/20190216/630055790.html>
6. AnalyticResearchGroup. Обзор рынка POS-кредитования. – 2019. – 152 с.
7. Азманова Е.Г. Кредитование малого и среднего бизнеса в 2011-2012 гг., // Финансовая аналитика: проблемы и решения. -2013.- № 13. - С. 12- 23.
8. Алексей Клочков. КРІ и мотивация персонала / Алексей Клочков СПб.: Питер. – 2015. – 20-100 с.
9. Банки.Ру <http://www.banki.ru> (дата обращения 05.05.2019)
10. Банковский сектор: Полный список кредитных организаций на 03.02.2019 // Центральный Банк Российской федерации. 2019. URL: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst> Банковская конкуренция и

маркетинг. Общая характеристика URL: <http://www.market-pages.ru/bankmark/28.html>

11. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие. под ред. И.О. Лаврушина /Лаврушин И.О. - М.: КНОРУС, 2009.

12. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И.Лаврушина.-10-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2007.

13. Банковское и страховое дело / Голубев А.А. 2018. — 306 с.

14. Бахрамов Ю.М. Финансовый менеджмент: учебник для вузов, 2-е изд. / Бахрамов Ю.М., Глухов В.В.– СПб.: Питер. – 2011. – 496 с.

15. Бове Аренс «Современная реклама» / Бове Аренс М., 2001, стр. 92–107.

16. Большой экономический словарь: 25000 терминов / Под ред. А.Н. Азрилияна. - 7-е изд., доп. 2013.

17. Бочарова О.Н. Направления совершенствования государственной поддержки и кредитования малого и среднего предпринимательства// Социально-экономические явления и процессы. - 2013. - № 10. - С. 28-32.

18. Бухтиенко Д.В. Разработка новых банковских продуктов в розничных банка; проблемы и пути их решения. – Москва; 2015.

19. Вебер Ю., Шеффер У. На пути к активному управлению с помощью показателей // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 5. С. 107–111.

20. Виленский П.П. «Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика» / Виленский П.П. Эксмо; М.: 2016. – стр. 1-140. 41.

21. Волошин И.В. Оценка банковских рисков: новые подходы.- К.: Эльга, -2019.- С.216.

22. Государственная программа поддержки МСП.
<http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/celved/#agency>

23. Е. Б. Лаутс. Рынок банковских услуг: правовое обеспечение стабильности. 2008. стр. 40-100.
24. Жуков Е.Ф. Менеджмент и маркетинг в банках / Жуков Е.Ф. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2002. - 248 с.
25. Каратаев Ф.С. «Малый и средний бизнес как фактор экономического роста России». Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2019. – 308
26. Кейт Кинан. Эффективное управление. – Эксмо; Москва; 2006. – стр. 1-20.
27. Кравцова Г.И. Организация деятельности коммерческих банков. – М.: БГЭУ, 2002. - 326 с.
28. Кредитный портал. <http://www.kreditbusiness.ru>
29. Кузубов А.А. Методические подходы и критерии оценки конкурентоспособностью предприятий //Фундаментальные исследования. 2015. № 12-4. С. 801 – 805.
30. Лаврушин И.О. Деньги. Кредит. Банки / Лаврушин И.О. М.: Финансы и статистика. -2007. - 396 с.
31. Лаврушина О.И. Банковское дело. Экспресс-курс: Учеб. Пособие 2006. - 544 с.
32. Мазняк В.М. Конкуренция в сфере банковской деятельности. Пути повышения конкурентоспособности банковских продуктов / Мазняк В.М. СПб.: Питер. – 2018. – 15 с.
33. Майданская, А.Н. Поддержка малого бизнеса на региональном уровне // Финансы. - 2012. - №6. - С.53-57.
34. Обзор банковской системы. Итоги 2016 года. Интерфакс URL: www.interfax.ru
35. Организационная структура Банка URL: <http://banki-uchebnik.ru/kommercheskie-banki/11-organizatsionnaya-strukturakommercheskogo-banka>

36. Организация деятельности коммерческих банков: Учебное пособие. - Хабаровск ХГАЭиП, 2006.
37. Поморина М.А. Финансовое управление в коммерческом банке : учебное пособие / М.А. Поморина. — М. : КНОРУС, 2013. — 376 с.
38. Савчук В.П. Оценка эффективности инвестиционных проектов: учебное издание. – Москва. – 2018. – 552 с.
39. Семенова Н.Н., Ахметов Р.Ш. Проблемы кредитования малого бизнеса в Республике Мордовия // Проблемы экономики. 2007. №1. С.72-74.
40. Симановский Ю.С. Результаты реструктуризации и общая оценка текущей ситуации в банковской системе. Вестник ЦБ.- 2001. - №13 - С. 29.
41. Структура рынка потребительского кредитования URL: <https://moneyman.ru/news/mm-mk/>
42. Таничева Е.С. Механизм обеспечения устойчивого развития малых предприятий // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 1. С. 88–93.
43. Тихомирова Е.В. Кредитование малого и среднего бизнеса - перспективное направление кредитной политики банков // Деньги и кредит. - 2010. - №1. - С.46-48.
44. Управление ликвидностью коммерческого банка. Банковское дело. - 2002.- №9. - С. 24-32.
45. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 03.07.2016) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
46. Федеральный закон от 14.06.1995 № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» // Справочно-правовая система «Гарант».
47. Фонтц К. Тенденции в мировом банковском деле с точки зрения европейской перспективы. // Финансовый бизнес. 1996. - № 3

48. Шустов В.В. Конкуренция банков и рынок клиентуры. Деньги и кредит / Шустов В.В. 2007.

49. Э. Р. Йескомб, Принципы проектного финансирования Москва: Вершина

50. Юденков Ю. Н. Экспресс-анализ банковского баланса. Бухгалтерия и банки.- 2001.- № 1. - С. 14-28.

Приложение А

Приложение А - Критерии малого предприятия

Требования	Для всех малых	Для малых ООО	Для малых АО
Среднее списочное число сотрудников в прошлом году	15 чел. и менее – для микропредприятия 16 - 100 чел. – для малого предприятия		
Налоговые доходы за год	120 млн р. и менее – для микропредприятия 800 млн р. и менее – для малого предприятия		
Доля в УК	-	Не более 25% доля: <ul style="list-style-type: none">– РФ, регионов, муниципалитетов;– общественных образований;– религиозных юрлиц;– благотворительных и прочих фондов. Не более 49% доля: <ul style="list-style-type: none">– иностранных организаций;– фирм, не являющихся малым и средним бизнесом	

Приложение Б

Приложение Б - Малые предприятия: критерии 2018

Изменение	С 01.12.2018		Сейчас
	Норма 209-ФЗ	Пояснение	
Добавлен новый тип малого бизнеса	Ч.Ч.1, 1.1 ст. 4	Малыми предприятиями считаются хозяйственные товарищества двух видов: полные – в которых участники ведут деятельность от имени товарищества и отвечают по долгам своим имуществом; коммандитные – в которых есть участники, не участвующие в деятельности и отвечающие по долгам в пределах своих вкладов	-
Общие критерии малого предприятия применены к товариществам	П. п. 1, 2, 3 ч. 1.1 ст. 4	Среднее списочное число сотрудников товарищества в прошлом году: <ul style="list-style-type: none"> – 15 чел. и менее – для микропредприятия; – 16 - 100 чел. – для малого предприятия. Налоговые доходы товарищества за год: <ul style="list-style-type: none"> – 120 млн р. и менее – для микропредприятия; – 800 млн р. и менее – для малого предприятия 	-
Снято требование о доле участия иностранных фирм в капитале АО, ООО и товариществ (не более 49%)	Под. «а» п. 1 ч. 1.1 ст. 4	Не ограничена доля участия в капитале для иностранных юрлиц, соответствующих критериям малого предприятия	Доля участия в капитале для иностранных юрлиц - не более 49%

Приложение В

Приложение В - Структура высоколиквидных активов АИКБ «Енисейский объединенный банк»

Наименование показателя	01 Мая 2018 г., тыс.руб	Доля в общем количестве активов	01 Мая 2019 г., тыс.руб	Доля в общем количестве активов
средства в кассе	707 686	17.00%	583 808	15.11%
средства на счетах в Банке России	69 688	1.67%	80 846	2.09%
средства на корсчетах НОСТРО в банках (чистых)	260 558	6.26%	265 849	6.88%
сумма межбанковских кредитов, размещенных на срок до 30 дней	3 092 909	74.30%	2 873 474	74.38%
стоимость высоколиквидных ценных бумаг РФ	31 948	0.77%	16 057	0.42%
стоимость высоколиквидных ценных бумаг банков и государств	0	0%	50 664	1.31%
высоколиквидных активов с учетом дисконтов и корректировок	4 162 789		3 863 098	

Приложение Г

Приложение Г - Структура текущих обязательств АИКБ «Енисейский Объединенный Банк»

Наименование показателя	01 Мая 2018 г., тыс.руб	Доля от общих текущих обязательств	01 Мая 2019 г., тыс.руб	Доля от общих текущих обязательств
вкладов физ.лиц со сроком свыше года	2 326 100	41.90%	2 371 815	43.70%
остальных вкладов физ.лиц (в т.ч. ИП) (сроком до 1 года)	1 485 618	26.76%	1 499 348	27.62%
депозитов и прочих средств юр.лиц (сроком до 1 года)	1 654 167	29.80%	1 471 990	27.12%
в т.ч. текущих средств юр.лиц (без ИП)	1 633 767	29.43%	1 459 540	26.89%
корсчетов ЛОРО банков	16	0%	1 170	0.02%
межбанковских кредитов, полученных на срок до 30 дней	0	0%	0	0%
собственных ценных бумаг	0	0%	0	0%
обязательств по уплате процентов, просрочка, кредиторская и прочая задолженность	85 395	1.54%	83 767	1.54%
ожидаемый отток денежных средств	1 011 945	18.23%	942 259	17.36%
текущих обязательств	5 551 296		5 428 090	

Приложение Д

Приложение Д - Структура доходных активов АИКБ «Енисейский Объединенный Банк»

Наименование показателя	01 Мая 2018 г., тыс.руб	Доля от общей суммы доходных активов	01 Мая 2019 г., тыс.руб	Доля от общей суммы доходных активов
Межбанковские кредиты	3 092 909	64.58%	2 873 474	61.99%
Кредиты юр.лицам	571 407	11.93%	450 432	9.72%
Кредиты физ.лицам	1 092 144	22.80%	1 263 577	27.26%
Векселя	0	0%	0	0%
Вложения в операции лизинга и приобретенные прав требования	585	0.01%	532	0.01%
Вложения в ценные бумаги	32 131	0.67%	83 979	1.81%
Прочие доходные ссуды	0	0%	0	0%
Доходные активы	4 789 176		4 635 721	

Приложение Е

Приложение Е - Степень обеспеченности выданных кредитов АИКБ
«Енисейский Объединенный Банк»

Наименование показателя	01 Мая 2018 г., тыс.руб	Доля в общем кредитном портфеле	01 Мая 2019 г., тыс.руб	Доля в общем кредитном портфеле
Ценные бумаги, принятые в обеспечение по выданным кредитам	36 980	2.22%	28 524	1.70%
Имущество, принятое в обеспечение	619 191	37.14%	410 801	24.43%
Драгоценные металлы, принятые в обеспечение	0	0%	0	0%
Полученные гарантии и поручительства	351 400	21.08%	373 514	22.21%
Сумма кредитного портфеля	1 667 045	100.00%	1 681 742	100.00%
в т.ч. кредиты юр.лицам	571 407	34.28%	444 932	26.46%
в т.ч. кредиты физ.лицам	1 092 144	65.51%	1 263 577	75.14%
в т.ч. кредиты банкам	2 909	0.17%	3 474	0.21%

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

Институт экономики, управления и природопользования
Базовая кафедра Сбербанка России

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

 И.А. Янкина

«01» 04 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.01.07 Финансы и кредит (банковское дело)

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Руководитель



подпись, дата

Консультант



подпись, дата

Выпускник



подпись, дата

ст. преподаватель

должность, ученая степень

канд. экон. наук, доцент

должность, ученая степень

Осколкова Н.С.

фамилия, инициалы

Черкасова Ю.И.

фамилия, инициалы

Васильев Д.А.

фамилия, инициалы

Красноярск 2019