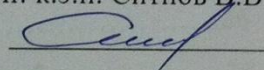


Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет экономики и управления
Кафедра банковского дела
Программа высшего образования
Направление «Экономика»
Профиль «Финансы и кредит»

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой: к.э.н. Ситнов В.В.

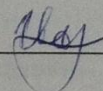


ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

«Организация кредитования малого бизнеса»

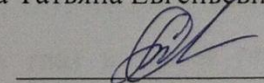
Выполнил: Гвоздева Ольга Владимировна

гр. Эфк-41



Научный руководитель: ст. преподаватель

Старикова Татьяна Евгеньевна



Самара

2017 г.

Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет экономики и управления
Кафедра банковского дела
Программа высшего образования
Направление «Экономика»
Профиль «Финансы и кредит»

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой: к.э.н. Ситнов В.В.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
«Организация кредитования малого бизнеса»

Выполнил: Гвоздева Ольга Владимировна

гр. Эфк-41

Научный руководитель: ст. преподаватель

Старикова Татьяна Евгеньевна

Самара

2017 г.

Оглавление

Введение.....	3
1. Сущность и роль малого бизнеса в развитии экономики	6
1.1. Понятие и сущность малого бизнеса в России.....	6
1.2. Виды малых предприятий.....	13
1.3. Источники финансирования предприятий малого бизнеса	18
2. Процесс кредитования малого бизнеса в ПАО «Сбербанк России».....	26
2.1. Характеристика ПАО «Сбербанк» и основные показатели его деятельности.....	26
2.2. Организация кредитного процесса предприятий малого бизнеса.....	35
2.3. Определение кредитного рейтинга ООО «Печка».....	40
3. Проблемы и перспективы развития кредитования малого бизнеса	48
3.1. Проблемы кредитования малого бизнеса.....	48
3.2. Перспективы развития кредитования малого бизнеса в России.....	53
Заключение.....	59
Список использованной литературы.....	61
Приложение.....	64
Приложение 1. Принятие решения о работе с заёмщиком/вход в сделку	64
Приложение 2. Организация работы по сделке.....	65
Приложение 3. Проведение детального анализа и подготовка заявки.....	66
Приложение 4. Независимая экспертиза рисков и согласование проекта решения.....	67
Приложение 5. Принятие решения в формате «2/4/6 глаз в т.ч. 6 глаз повышенного профиля риска», кредитный комитет	68
Приложение 6. Оформление кредитной документации.....	69

Введение

Развитию малого предпринимательства в современной России придается приоритетное значение. Российская действительность формирует малый бизнес в нашей стране. С наступлением новой эпохи в российской экономике - эпохи экономических санкций со стороны ряда стран Евросоюза и США, государство по-новому взглянуло на деятельность предприятий малого и среднего бизнеса. В настоящее время положение малого и среднего предпринимательства особенно остро зависит от политических решений. Ведение западными странами экономических санкций против России и последующие ответные ее антисанкционные действия, с одной стороны создают проблемы для экономики, но, с другой, открывают новые горизонты развития бизнеса. Одним из условий санкций было закрытие доступа пяти крупнейшим российским банкам на рынок капитала, что не могло ни повлиять на рост ставок по кредитам. Сегодня многим бизнесменам предлагаются кредиты от 16 %. Но отказ от кредитов невозможен, так как лишь три четверти всего сектора малого и среднего бизнеса используют собственные средства, оставшаяся четверть не представляет свое существование без банковских кредитов.

В современных реалиях вести бизнес, тем более бизнес небольших размеров, достаточно сложно. Номинально власти все-таки поддерживают малый бизнес, предлагают программы развития. На практике зачастую государство ставит немало условий. Определенную поддержку в нашей стране оказывает Президент, Правительство и федеральные органы власти. Однако роль местных властей в развитии малого бизнеса, чаще всего негативная. В первую очередь из-за оказываемого давления контролирующих органов.

Важная роль малого бизнеса заключается в том, что он обеспечивает значительное количество новых рабочих мест, насыщает рынок новыми товарами и услугами, удовлетворяет многочисленные нужды крупных предприятий, выпускает специальные товары и услуги.

Кредитование малого бизнеса наиболее приоритетное направление деятельности банков. Так или иначе, суммы кредитов, взятые для малого бизнеса, на порядок выше остальных целевых кредитов, будь то кредит на авто или ипотечное кредитование. Именно поэтому банки предъявляют к своим клиентам жесткие требования: наличие динамично развивающегося бизнеса и собственного капитала. Еще одной особенностью кредитования малого бизнеса является более сложная процедура получения кредита для бизнеса, поскольку банки всегда стремятся минимизировать свои риски при работе с предприятиями. Банки запрашивают объемные пакеты документов, перечень которых может быть индивидуальным у каждого банка.

Кредитование малого бизнеса представляет для государства значительный интерес, поскольку развитый малый бизнес является обязательным условием развития реального сектора экономики. Малый бизнес выполняет ряд социально-экономических задач: обеспечение занятости населения, развитие конкуренции, увеличения налоговых поступлений в госбюджет и т.д. Таким образом, государство обязано принимать всевозможные меры, чтобы кредитование малого бизнеса стало доступным широкому кругу предпринимателей.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является малое предпринимательство в России, под предметом исследования понимается кредитование малого бизнеса в ПАО «Сбербанк России».

Цель работы изучить организацию кредитного процесса с предприятиями малого бизнеса. Задачи выпускной квалификационной работы состоят в следующем:

- изучить понятие и сущность малого бизнеса в России и рассмотреть виды малых предприятий;
- выделить источники финансирования предприятий малого бизнеса;
- охарактеризовать ПАО «Сбербанк России» и проанализировать основные показатели его деятельности;
- рассмотреть организацию кредитного процесса предприятий малого бизнеса;
- определить кредитный рейтинг конкретного предприятия;

- выделить проблемы кредитования малого бизнеса и выявить перспективы их решения.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, основной части и заключения. Введение включает в себя описание темы работы, актуальность исследуемого вопроса, цели и задачи выпускной квалификационной работы. В первой главе основной части работы описаны теоретические основы понятия малого бизнеса и его основных форм. Вторая глава состоит из анализа деятельности ПАО «Сбербанк России» за 2016 г. и организации кредитования малого бизнеса. В третьей главе рассматриваются основные проблемы кредитования малого предпринимательства в России и пути преодоления этих проблем. Заключение содержит в себе общий вывод о проделанной работе и перспективе развития малого бизнеса в стране.

Основными источниками при подготовке выпускной квалификационной работы являются нормативно-правовые акты, банковские инструкции для внутреннего пользования, аналитические заключения экспертов специализированных изданий.

1. Сущность и роль малого бизнеса в развитии экономики

1.1. Понятие и сущность малого бизнеса в России

Для того чтобы оперировать понятием малого бизнеса, сформулируем его определение. Малым бизнесом можно назвать предпринимательскую деятельность, которая осуществляется субъектами рыночной экономики с учетом определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериев.

Деятельность субъектов малого предпринимательства в стране регулируется Федеральным законом 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В нем определены критерии отнесения конкретной организации к малому предпринимательству.

Субъектами малого бизнеса можно назвать потребительские кооперативы и коммерческие организации, внесённые в единый государственный реестр юридических лиц (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физических лиц, внесённых в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства.

В 2017 году организациям и индивидуальным предпринимателям нужно соответствовать ряду критериев, чтобы называться малым бизнесом. На сегодняшний день выделяют три основных параметра:

- 1) ограничение лимита по размеру доходов;
- 2) ограничение по численности сотрудников;
- 3) ограничение доли участия других субъектов предпринимательства в уставном капитале компании.

С 4 апреля 2016 года согласно Постановлению Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» предельный размер дохода, полученного от

осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий период (календарный год), суммируемого по всем видам деятельности и применяемого по всем налоговым режимам не должен превышать 800 млн. рублей. С 1 августа 2016 г. в расчёт максимального размера доходов за год включаются не только сумма выручки, но и все доходы согласно налоговой декларации.

Количество работников для организаций, считающимися субъектами малого бизнеса, в 2017 году составляет до 100 человек включительно, и определяется на основании их среднесписочной численности.

Для юридических лиц суммарная доля участия России, её субъектов, муниципальных образований, иностранных юридических и физических лиц, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов). Доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 49 %.

Однако, согласно п.1 ч.1 ст.4 ФЗ № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» имеются исключения. Ограничения не распространяются на:

- 1) субъекты высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики;
- 2) организации, осуществляющие практическое применение (внедрение) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений), исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам) - бюджетных научных учреждений или созданных государственных академий наук, научных учреждений или бюджетных образовательных учреждений высшего профессионального образования или созданных государственными академиями наук образовательных учреждений высшего профессионального образования;

3) участников проекта научно-технологического инновационного комплекса "Сколково";

4) учредителей (участников) хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств, являющихся юридическими лицами, включенными в утвержденный Правительством Российской Федерации перечень юридических лиц, предоставляющих государственную поддержку инновационной деятельности.

Налоговый режим не является решающим фактором в определении представителей малого бизнеса. Ими могут быть организации и индивидуальные предприниматели, ведущие налоговый учет по общей системе налогообложения, упрощенной системе налогообложения, при помощи единого налога на вмененный доход и патента.

С 1 августа 2016 года создан единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Налоговая служба формирует его на основании отчетности субъектов малого предпринимательства: сведений о доходах, среднесписочной численности сотрудников, данных из Единого государственного реестра юридических лиц и Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, информации от других государственных органов.

Государство предоставляет малому бизнесу определенные послабления-льготы. Для предпринимателей это преимущества, которые ставят их в более выгодное положение по сравнению с остальными субъектами бизнеса. Льготный режим деятельности малого бизнеса с одной стороны снижает поступления в бюджет налогов и сборов, с другой - решает ряд вопросов государственной значимости (обеспечение самозанятости предпринимателей без работников, создание новых рабочих мест, снижение социальной напряженности в обществе, развитие новых видов деятельности и организация небольших инновационных производств).

Можно выделить три основные группы льгот для малого бизнеса:

- 1) налоговые;
- 2) административные;
- 3) финансовые.

Основным преимуществом налоговых льгот для малого бизнеса можно назвать прямое снижение суммы налогов, которую предприниматель должен перечислить в бюджет. В России существует четыре специальных системы налогообложения с низкими налоговыми ставками, воспользоваться которыми могут только субъекты малого бизнеса:

1. Упрощенная система налогообложения (УСН) - лимит годовой выручки в 2017 году не должен превышать 150 млн. рублей, численность работников - не более 100 человек.
2. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)- лимит годовой выручки не установлен, количество работников не должно превышать 100 человек.
3. Патентная система налогообложения (ПСН) - применять режим могут только индивидуальные предприниматели, разрешенное количество работников 15 человек, по всем видам деятельности в совокупности. Лимит годовых доходов для предпринимателя, применяющего патентную систему - 60 млн. рублей.
4. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)- ограничение годовой выручки не установлено, однако доля дохода от реализации сельскохозяйственной продукции должна составлять не менее 70% от всего дохода. Количество работников имеет ограничение (не более 300 человек) только для индивидуальных предпринимателей и сельскохозяйственных организаций. Для сельскохозяйственных организаций такого ограничения нет.

С 2015 года перечень налоговых льгот для малого бизнеса [2] пополнился правом региональных властей устанавливать на территории области для плательщиков ЕНВД и УСН налоговые ставки, отличающиеся от предусмотренных этими режимами. Так, налоговая ставка по ЕНВД может быть снижена с 15% до 7,5%, а по УСН – с 6% до 1%. Таким образом, региональные органы власти могут создавать на своей территории благоприятные условия для развития малого предпринимательства.

В период с 2015 по 2020 года впервые зарегистрированные индивидуальные предприниматели вправе в течение двух налоговых периодов (двух лет) после

регистрации работать в рамках «налоговых каникул» (по нулевой налоговой ставке)[6].

Для этого надо будет соответствовать ряду условий:

- 1) быть впервые зарегистрированным в статусе индивидуального предпринимателя после вступления в действие регионального закона о «налоговых каникулах»;
- 2) выбрать налоговый режим ПСН или УСН;
- 3) осуществлять деятельность, предусмотренную региональным законом о «налоговых каникулах».

Таким образом, налоговые льготы для малого бизнеса в 2017 году позволят малому бизнесу в России начать новый этап развития.

Для решения вопросов сложного порядка отчетности, оформления денежных расчетов, частых проверок надзорными органами, отказа банков предоставлять необеспеченные кредиты государство предложило ряд административных льгот для малого бизнеса, которые вступили в силу в 2017 году:

1. Плательщики ЕНВД и ПСН вправе проводить наличные расчеты без применения кассового аппарата (до июля 2018 года).
2. Организации, относящиеся к малому предпринимательству, могут вести бухгалтерский учет в упрощенной форме.
3. Малые организации и индивидуальные предприниматели обладают правом на ведение кассовых операций в упрощенном порядке, не устанавливая лимит кассы.
4. Работодатели, входящие в категорию малого бизнеса, вправе оформлять срочные трудовые договоры сроком до 5 лет (трудовые договоры с большинством категорий работников являются бессрочными). При этом обязательно соблюдение условий: численность персонала не может превышать 35 человек; работник должен дать свое согласие на заключение срочного договора.
5. «Надзорные каникулы» для малого бизнеса на период 2016-2018 годов - запрет на проведение плановых неналоговых проверок. Внеплановые неналоговые

проверки, а также проверки от Федеральной налоговой службы и государственных фондов могут быть проведены в любое время.

6. Региональные и муниципальные власти в субъектах страны могут заключать с представителями малого бизнеса договоры аренды зданий и помещений на льготных условиях в течение 5 лет, а также предоставлять арендаторам преимущественное право выкупа такого имущества (до 01 июля 2018 г.).

7. Для повышения возможности получения банковского кредита малые предприятия могут обратиться в гарантийные организации для получения государственной гарантии.

8. Для участия представителей малого бизнеса в государственных закупках предусмотрена специальная льгота - заказчик обязан производить не менее 15% совокупного годового объема закупок у этой организации.

Финансовые льготы выражаются не в улучшении условий для ведения предпринимательской деятельности, а в прямой финансовой поддержке. Безвозмездные субсидии и гранты предоставляются малому бизнесу в рамках Федеральной программы поддержки малого и среднего предпринимательства, которая действует до 2020 года. При этом каждый регион предлагает свой перечень льгот для малого бизнеса:

- 1) на возмещение части затрат по договорам лизинга;
- 2) на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и займам;
- 3) на возмещение части затрат, связанных с участием в конгрессно-выставочных мероприятиях;
- 4) поддержка начинающих предпринимателей (до 500 тысяч рублей).

В современной российской экономике предприятия малые выполняют ряд важных функций: общеэкономическую, организаторскую, инновационную, ресурсную, социальную.

Основополагающей является общеэкономическая функция. Деятельность малого бизнеса направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведения до конкретных потребителей: домохозяйств, предпринимателей, государства, что и определяет общеэкономическую функцию.

Причем деятельность малых предприятий осуществляется под воздействием системы всех экономических законов рыночной экономики (спроса, предложения, конкуренции и др.), что является основой проявления этой функции. Поступательное развитие малого бизнеса является одним из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта и национального дохода.

Развитие малых предприятий предполагает эффективное использование ресурсов, как восполняемых, так и невозпроизводимых. Под ресурсами понимаются все материальные и нематериальные условия и факторы производства. В этом проявляется ресурсная функция предприятий, относящихся к малому бизнесу.

К ресурсам относятся: трудовые ресурсы, земля и природные ресурсы, все средства производства и научные достижения, предпринимательский талант. Предприниматель сможет достичь результатов, если сгенерирует научно-технические идеи, нововведения в своей сфере деятельности, будет использовать высококвалифицированную рабочую силу, оптимально использовать предоставленные ресурсы. Часто возможность быстрого получения максимального дохода приводит предпринимателей к нерациональному использованию ресурсов. От такой деятельности окружающая среда терпит колоссальную нагрузку. В связи с этим, большое значение приобретает регулирующая роль государственных органов, устанавливающих меры ответственности бизнеса за неправильное использование ресурсов.

Деятельности малых предприятий свойственна и инновационная функция. Она связана не только с использованием в процессе осуществления деятельности новых идей, но и с выработкой инновационных средств и факторов для достижения определенных результатов. Творческая функция, свойственная малым предприятиям, тесным образом связана с другими функциями и обусловлена уровнем экономической свободы и условиями принятия управленческих решений.

Организаторская функция также присуща малому бизнесу. Проявляется функция в принятии предпринимателями самостоятельного решения об организации собственного дела, в формировании управления малого предприятия, в создании

сложной предпринимательской структуры, в изменении стратегии деятельности малого бизнеса.

Важнейшей функцией малого бизнеса можно считать социальную. Она находит проявление в предоставлении рабочих мест наемным работникам, которые финансово и социально зависят от того, насколько устойчива деятельность малого предприятия. А развитие малых предприятия обеспечивает рост числа новых рабочих мест, сокращение уровня безработицы, повышения уровня социального положения наемных работников, более полное удовлетворение потребностей потребителей в продукции и услугах.

Можно сделать вывод, что сущность малого предпринимательства заключается в сочетании всех присущих ему функций, которые зависят от деятельности предприятий, от системы государственной поддержки и системы регулирования деятельности малого бизнеса в России.

1.2. Виды малых предприятий

Экономисты выделяют три типа предприятий: коммунантный, пациентный, эксплерентный [11]. Выбор вида предприятия будет зависеть от того, какой вид осуществляемой деятельности и стратегию поведения на рынке выберет предприниматель.

Малый бизнес, носящий название коммунанта, чаще всего, специализируются на изготовлении отдельных деталей, иногда осуществляют промежуточную сборку. Такие предприятия интегрированы в крупные компании через систему кооперационных связей, систему субподряда. Малые предприятия дают возможность крупному производству освободиться от невыгодного ему вспомогательного неэффективного производства. Предприятия коммунанты тесно связаны с крупной компанией и осуществляют жесткую конкурентную борьбу с другими малыми предприятиями, так же связанными с крупным предприятием.

Предприятия пациенты специализируются на выпуске продукции, направленной на конечного потребителя, ориентированной на локальные рынки

сбыта с ограниченным спросом. К таким предприятиям относятся те, кто производит продукты, одежду и обувь, осуществляет мелкие строительные работы. Эти предприятия не зависят от крупных товаропроизводителей, но иногда могут составить конкуренцию крупному предприятию благодаря высокому качеству выпускаемой продукции.

Эксплоренты - так называют рискованные фирмы или инновационные предприятия, занимающиеся научными, конструкторскими разработками, коммерческим освоением технических открытий, производством опытных товаров.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ в стране создаются следующие организационно-правовые формы малых предприятий: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства, физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели).

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (командитного). Полным является товарищество, участники которого заключили между собой договор о создании предприятия для совместного ведения хозяйственной деятельности. Источником формирования имущества полного товарищества служат вклады его участников.

Полному товариществу не требуется устав. Оно создается и действует на основе учредительного договора, который подписывают его участники. В нем указываются наименование товарищества, адрес нахождения, порядок управления его деятельностью, размер и состав складочного капитала товарищества, порядок изменения доли каждого из его участников. В учредительном договоре содержатся также сведения об ответственности участников полного товарищества за нарушение обязанностей по внесению вкладов и другое.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале. Каждый участник уплачивает налоги с суммы своей доли прибыли и имеющего у него дохода. Участники полного товарищества несут солидарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Несколько иное положение в смешанном (коммандитном) товариществе, или товариществе на вере. Наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов. Коммандитисты не принимают участия в осуществляемой товариществом предпринимательской деятельности.

Товарищество на вере, как и полное товарищество, не имеет устава. Оно создается и действует на основе учредительного договора, который подписывается всеми полными товарищами.

Следующая группа малых предприятий - хозяйственные общества: общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество.

Общество с ограниченной ответственностью учреждается одним или несколькими лицами. Уставный капитал его разделен на доли, определенные учредительными документами. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Имеет место и такая форма малых предприятий, как акционерное общество (АО). Большинство из них создано путем приватизации государственных и муниципальных предприятий. Уставный капитал АО разделен на определенное число акций. Его участники (акционеры) не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества могут быть публичными и непубличными. Участники публичного акционерного общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое акционерное общество может проводить открытую переписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу.

При этом оно обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения следующие документы:

- годовой отчет общества, годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность;
- проспект ценных бумаг общества в случаях, предусмотренных правовыми актами Российской Федерации;
- сообщение о проведении общего собрания акционеров в порядке, предусмотренном настоящим Федеральным законом;
- иные сведения, определяемые Банком России.

В непубличном акционерном обществе акции распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции. Акционеры непубличного акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими его акционерами.

Учредительным документом акционерного общества любой формы служит устав, утвержденный учредителями. В нем помимо общих сведений должны содержаться условия о категориях выпускаемых обществом акций, об их номинальной стоимости и количестве, о размере уставного капитала общества, о правах акционеров, о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений и другие.

Своеобразной организационно-правовой формой малых предприятий является производственные кооперативы. Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии.

В производственном кооперативе объединяются имущественные паевые взносы его членов. Сферой деятельности такого кооператива помимо производства могут быть переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг.

Учредительным документом производственного кооператива является устав, утвержденный общим собранием его членов. Важная особенность производственного кооператива состоит в том, что он не вправе выпускать акции, а также в том, что каждый его член имеет один голос при принятии решений общим собранием.

Крестьянское (фермерское) хозяйство - вид предпринимательской деятельности в Российской Федерации, напрямую связанный с сельским хозяйством. Крестьянское (фермерское) хозяйство это объединение граждан, которые совместно владеют имуществом и осуществляют производственную или другую хозяйственную деятельность. После государственной регистрации крестьянско-фермерского хозяйства, его Глава является индивидуальным предпринимателем - фермером. Имущество фермерского хозяйства принадлежит его членам на праве совместной собственности.

Крестьянское (фермерское) хозяйство, создаваемое в качестве юридического лица - это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанная на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов.

Федеральным законом РФ [3] определены основные виды деятельности фермерского хозяйства: производство и переработка сельскохозяйственной продукции, а также транспортировка (перевозка), хранение и реализация сельскохозяйственной продукции собственного производства.

Индивидуальным предпринимателем считается гражданин, который занимается предпринимательской (коммерческой) деятельностью без образования юридического лица. Гражданин может действовать на рынке в качестве индивидуального предпринимателя только с момента его государственной регистрации. Осуществлять предпринимательскую деятельность могут только дееспособные граждане, то есть те, которые в состоянии самостоятельно совершать юридические действия, заключать сделки и исполнять их, приобретать имущество и владеть, пользоваться и распоряжаться им. По общему правилу гражданская

дееспособность возникает в полном объеме с наступления совершеннолетия (по достижении 18 летнего возраста).

Важной особенностью осуществления предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя является тот факт, что гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание. В отличие, например, от участника общества с ограниченной ответственностью, где участник отвечает по обязательствам учрежденного им общества в основных случаях только в пределах своей доли в уставном капитале этого общества, а не своим личным имуществом.

1.3. Источники финансирования предприятий малого бизнеса

На сегодняшний день финансирование малого бизнеса осуществляется за счет трех основных источников: собственный капитал, бюджетные средства и кредитование.

Собственный капитал состоит из материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений.

Положительные особенности собственного капитала заключаются в следующем:

- простота привлечения;
- высокая способность генерировать прибыли во всех сферах деятельности;
- обеспечение финансовой устойчивости предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде.

Несмотря на положительные моменты, так же выделяют и недостатки:

- ограниченность объема привлечения, и, следовательно, возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия;
- высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования капитала;

- неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств, так как без такого привлечения невозможно обеспечить превышение коэффициента финансовой рентабельности деятельности предприятия над экономической.

Собственный капитал состоит из уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли и целевых фондов.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения организации, когда образуется уставный капитал. Источниками уставного капитала в зависимости от организационно-правовых форм хозяйствования выступают: паевые взносы, акционерный капитал, долгосрочный кредит, бюджетные средства. Большинство малых предприятий выбирают организационно-правовую форму в виде общества с ограниченной ответственностью. На момент регистрации общества уставный капитал должен быть внесен его участниками не менее чем наполовину. Оставшаяся часть неоплаченного уставного капитала подлежит внесению его участниками в течение первого года деятельности предприятия. Если общество нарушает это обязательство, то оно должно либо объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке, либо прекратить свою деятельность путем ликвидации.

Первые стадии существования малой организации сопровождаются сочетанием наибольшего риска и наименьшей доходности, поскольку из-за низкого стартового капитала немедленно возникает проблема с собственными финансовыми ресурсами для образования основного и оборотного капиталов.

Добавочный капитал представляет собой денежный фонд собственных средств предприятия, поступающих в течение года по следующим каналам: прирост стоимости основных фондов в результате их переоценки; доход от продажи акций сверх их номинальной стоимости (эмиссионный доход); безвозмездное получение денежных и материальных ценностей на производственные цели.

Денежный фонд предприятия, главная задача которого состоит в покрытии возможных убытков и снижении риска кредиторов в случае ухудшения

экономической конъюнктуры называется резервным капиталом. Он образуется в соответствии с законодательством РФ в размере, определенном уставом, но его размер не должен быть менее 15% уставного капитала. Для его формирования из чистой прибыли предприятия ежегодно отчисляется не менее 5% для достижения установленных размеров.

Чистая (нераспределенная) прибыль является основным источником пополнения собственного капитала, который остается в обороте предприятия в качестве внутреннего источника самофинансирования.

Фонд накопления предназначен для развития производства, он образуется из чистой прибыли предприятия. С помощью фонда накопления предприятие обеспечивает прирост оборотных средств, финансирует капитальные вложения. Он также служит источником увеличения уставного капитала, поскольку вложения в развитие производства увеличивают имущество предприятия. Фонд потребления - денежные средства, образуемые из чистой прибыли и направляемые на удовлетворение материальных потребностей работников предприятия, финансирование объектов непромышленной сферы, на компенсационные выплаты. Валютный фонд формируется на предприятиях, получающих валютную выручку от экспорта продукции и покупающих валюту для импортных операций.

К целевому финансированию относятся безвозмездно полученные ценности от физических и юридических лиц, а также безвозвратные и возвратные бюджетные ассигнования на содержание объектов и на восстановление платежеспособности предприятия, находящихся на бюджетном финансировании.

В процессе финансирования предпринимательской деятельности необходимо сформировать рациональный состав оборотных средств малого предприятия. Под оборотными средствами (текущими активами) организации понимаются активы, которые могут быть превращены в денежные средства в течение одного производственного цикла или года. Располагая оборотными средствами, организация может производить расчеты с поставщиками за приобретаемые у них предметы и средства труда, с рабочими и служащими - по заработной плате, с банком - за пользование ссудами, с бюджетом - по различным платежам. Таким

образом, наличие в достаточном объеме оборотных средств создает нормальные условия производственной и финансовой деятельности предприятия.

Организации, которые используют только собственный капитал для пополнения оборотных средств, имеют наивысшую финансовую устойчивость, но ограничивают темпы своего развития (т.к. не могут обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не используют финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

В разных странах соотношение между собственным и заемным капиталом различно. Например, в России считается нормальным соотношение: 50% - собственных средств, 50% - заемных; в США: 60% - собственных источников, 40% - привлеченных источников, а в Японии: 30% - собственных и 70% - заемных.

Объем привлечения собственного капитала из внешних источников призван обеспечить ту его часть, которую не удалось сформировать за счет собственных средств финансирования. Если сумма привлекаемого за счет внутренних источников собственного капитала полностью удовлетворяет общую потребность в нем в плановом периоде, то в привлечении за счет внешних источников нет необходимости. Для малых организаций доступность на финансовый и денежный рынки затруднительна, поэтому в большинстве случаев они используют собственные средства для обеспечения своей деятельности.

Основным фактором реализации экономического потенциала малых предприятий является возможность привлечения заемных средств для финансирования текущей деятельности и инвестиционных проектов. Потребность в заемных ресурсах может возникнуть по независящим от предприятия причинам, таким как необязательность партнеров, чрезвычайные обстоятельства в ходе проведения реконструкции и технического перевооружения производства, отсутствие достаточного стартового капитала, наличие сезонности в производстве, заготовках, переработке, снабжении и сбыте продукции и по другим причинам.

Заемный капитал имеет ряд положительных особенностей:

- высокий объем возможного привлечения;

- более высокое внешнее контролирование за использованием заемных средств.

Но достаточно большое количество и недостатков:

- сложность привлечения и оформления;
- необходимость привлечения соответствующих гарантий и залога;
- более длительный срок привлечения;
- повышение риска неплатежеспособности;
- потери части прибыли из-за выплаты ссудных процентов.

В состав заемных средств входят: финансовый кредит, полученный от банковских и небанковских финансово-кредитных учреждений, коммерческий кредит от поставщиков, задолженность по эмиссии долговых ценных бумаг, лизинг и др. [21]. Процесс формирования политики привлечения организацией заемных средств включает следующие этапы:

- анализ привлечения заемных средств в предшествующем периоде;
- определение целей привлечения заемных средств в предстоящем периоде;
- определение предельного объема привлечения заемных средств;
- оценка стоимости привлечения заемного капитала из различных источников;
- определение соотношения объема заемных средств кратко - и долгосрочных;
- определение форм привлечения заемных средств;
- определение состава основных кредиторов;
- формирование эффективных условий привлечения кредитов;
- обеспечение эффективного использования привлеченных кредитов;
- обеспечение своевременных расчетов по полученным кредитам.

Банковский кредит - это самая распространенная форма кредитных отношений в экономике. Банковский кредит для малого бизнеса - один из эффективных инструментов развития предпринимательства. Кредит для малого бизнеса - это возможность расширить производственную или товарную базу, внедрить инновационные технологии, оборудовать новые рабочие места.

Программы кредитования индивидуальных предпринимателей рассчитаны на разные потребности.

Предоставляются исключительно специализированными кредитно-финансовыми организациями, имеющими лицензию Банка России на осуществление подобных операций. В роли заемщика могут выступать только юридические лица (организации и ИП), инструментом кредитных отношений является кредитный договор или кредитное соглашение. Доход по этой форме кредита поступает в виде ссудного процента или банковского процента, ставка которого определяется по соглашению сторон с учетом ее средней нормы на данный период и конкретных условий кредитования.

Краткосрочные ссуды обслуживают текущие потребности заемщика, связанные с движением оборотного капитала. Краткосрочными ссудами считаются те, срок возврата которых не выходит за пределы одного года.

Среднесрочные ссуды, предоставляемые на срок от одного года до трех лет на цели как производственного, так и коммерческого характера. Наибольшее распространение получили в аграрном секторе, а также при кредитовании инновационных производств со средними объемами требуемых инвестиций.

Долгосрочные ссуды, используемые, как правило, в инвестиционных целях. Как и среднесрочные ссуды, они обслуживают движение основных средств, отличаясь большими объемами передаваемых кредитных ресурсов. Средний срок их погашения обычно от трех до пяти лет.

Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары или оказанные услуги. Отличия коммерческого кредита от банковского заключаются в том, что:

- целью является ускорение реализации продукции, а не получение дохода в виде процентов за кредит;
- в качестве ресурсов для кредита используются свободные оборотные средства предприятия-кредитора;
- средняя стоимость коммерческого кредита всегда ниже средней ставки банковского процента;

- оформляется вексельным способом, что обеспечивает достаточную надежность сделки.

Потребность малого бизнеса в кредитных ресурсах участниками рынка оценивается в 25-30 млрд. долларов, ее удовлетворенность - не более чем в 15-20%. Причиной тому служит то, что российские банки выдают организациям малого бизнеса небольшие кредиты под более высокие проценты, чем большим предприятиям по крупным кредитам. Финансовое состояние малых предприятий нестабильное и неопределенное, а низкая капитализация существенно увеличивает риск не возврата кредитов. Хотя руководство страны давно говорит, что ставка по кредитам для малого бизнеса должна быть приближена к ключевой ставке Банка России. Кроме того, банки прибегают к использованию дополнительного соглашения к кредитному договору, согласно которому при падении оборотов предприятия происходит повышение процентов по кредиту. Также некоторые виды кредитов выдаются только под залог или поручительство, а малые предприятия редко имеют такую возможность.

Для малых организаций краткосрочные обязательства являются основным источником внешнего финансирования. Малые предприятия просто не имеют иного доступа к рынкам долгосрочного капитала, чем получение ссуды под залог недвижимости. Традиционные формы краткосрочного банковского кредитования связаны с использованием таких финансовых инструментов, как: срочный кредит; контокоррентный кредит; онкольный кредит; факторинг.

При срочном кредите банк открывает организации специальный ссудный счет и перечисляет на него указанную в кредитном договоре сумму. Контокоррентный кредит предусматривает обслуживание банком контокоррента организации, включая зачисление на счет выручки организации и оплату со счета поступивших расходных документов. При этом контокоррент может иметь как дебетовое, так и кредитовое сальдо. Онкольный кредит представляет собой разновидность контокоррентного кредитования, имеющую следующие особенности: кредит выдается под залог, в качестве которого выступают, например, товарно-материальные ценности, ценные бумаги, которыми владеет организация; банк

оплачивает все счета организации в пределах обеспечения кредита. Часто малые предприятия при недостатке финансовых ресурсов в обороте применяют факторинговые схемы. В этом случае управлением дебиторской задолженностью занимается банк, а не организация. Эта операция ускоряет получение большей части платежей, гарантирует полное погашение задолженности и снижает расходы по ведению счетов.

Лизинг - вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами.

Лизингодатель обязуется приобрести в собственность определённое лизингополучателем имущество у указанного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.

Предметом лизинга являются любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое имущество. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Привлечение заемных средств и размещение свободных ресурсов помогают предприятиям в решении проблемы оптимизации денежных потоков. Слишком большое привлечение заемных средств уменьшает финансовую устойчивость предприятия, а слишком малый объем заемных средств не позволяет предприятию развиваться.

2. Процесс кредитования малого бизнеса в ПАО «Сбербанк России»

2.1. Характеристика ПАО «Сбербанк» и основные показатели его деятельности

Публичное акционерное общество «Сбербанк России» - крупнейший финансовый институт Центральной и Восточной Европы. Банк был основан в 1841 году и в 2016 году отметил свое 175-летие. Основным видом деятельности Группы является предоставление финансовых услуг и сервисов розничным и корпоративным клиентам во всех регионах присутствия. География Группы охватывает 22 страны, включая Российскую Федерацию. Количество клиентов Группы – 145,6 млн.

В своей деятельности банк ориентирован на внедрение цифровых технологий и повышение эффективности процессов для обеспечения долгосрочного устойчивого развития и создания стоимости для всех стейкхолдеров - клиентов, команды, акционеров, общества и государства.

Деятельность Группы за пределами Российской Федерации осуществляется через дочерние банки, расположенные на Украине, в Турции, Республике Беларусь, Казахстане, Австрии, Швейцарии и прочих странах Центральной и Восточной Европы, а также через филиал в Индии, представительства в Германии и Китае и компании бывшей Группы компаний «Тройка Диалог», расположенные в США, Великобритании, на Кипре и в ряде других стран. Количество клиентов банка за пределами России достигло 14,8 млн. человек. Доля международного бизнеса составляет 14 % активов Группы по данным управленческой отчетности.

По состоянию на 31 декабря 2016 года деятельность Группы на территории Российской Федерации осуществляется через ПАО Сбербанк, который имеет 14 территориальных банков, 79 отделений территориальных банков и 15 016 точек обслуживания клиентов, а также через основные дочерние компании, расположенные в Российской Федерации, - АО «Сбербанк Лизинг», ООО «Сбербанк Капитал», компании бывшей Группы компаний «Тройка Диалог», АО «НПФ Сбербанка», ООО Страховая компания «Сбербанк страхование жизни», ООО Страховая компания

«Сбербанк страхование», ООО «Сбербанк Факторинг» и «Сетелем Банк» ООО (бывший «БНП Париба Восток» ООО). С 1 января 2016 года Восточно-Сибирский территориальный банк был реорганизован с передачей его филиальной сети в организационное подчинение Сибирскому территориальному банку, тогда как Северо-Кавказский территориальный банк был реорганизован с передачей его филиальной сети в организационное подчинение Юго-Западному территориальному банку.

Сбербанк предлагает клиентам и удобные транзакционные продукты: интернет-эквайринг, который позволяет оперативно интегрироваться с популярными системами управления сайтами клиентов; пакет «Торговый плюс» с возможностью подключения клиентов с оборотом по эквайрингу менее 100 тыс. рублей в месяц; дистанционное открытие второго и последующих счетов. Кроме того, клиентам малого и микробизнеса Сбербанк предлагает ряд удобных небанковских сервисов. В частности, индивидуальные предприниматели могут застраховать корпоративные карты. Клиенты могут воспользоваться линейкой бухгалтерских сервисов «Моя бухгалтерия» и «Моя команда», а также инновационным аппаратно-программным комплексом Смарт-терминал с POS-системой, подключением эквайринга, набором облачных сервисов для товарного и управленческого учета, бизнес-аналитикой и так далее.

Чистая прибыль Группы Сбербанк России по МСФО в 2016 году выросла до 541,9 млрд. рублей, что на 143,1 % выше показателя 2015 года. Операционные доходы Группы до вычета резервов в 2016 году увеличились на 18,7 % - до 1 697,5 млрд. рублей - в основном за счет чистого процентного дохода и чистого комиссионного дохода. В 2016 году расходы на создание резервов под обесценение долговых финансовых активов снизились на 27,9 % - до 342,4 млрд. рублей - против 475,2 млрд. рублей в 2015 году. Операционные расходы в 2016 году замедлили темп роста относительно прошлого года и увеличились на 8,7 % - до 677,6 млрд. рублей. По состоянию на конец 2016 года Группа провела переоценку офисной недвижимости, итоги которой оказали отрицательный эффект на операционные доходы в размере 25 млрд. рублей (табл. 2.1).

Таблица 2.1- Общие тенденции доходов (расходов)

млрд. рублей	2015	2016	изменение, %
Чистая прибыль группы	222,9	541,9	143,1
Операционные доходы от резервов	1 429,8	1 697,5	18,7
Операционные расходы	(623,4)	(677,6)	8,7
Расходы от создания резервов под обесценение долговых финансовых активов	(475,2)	(342,4)	-27,9
Расходы от создания резервов под обесценение кредитного портфеля	(473,1)	(342,4)	-27,6

Чистые процентные доходы Группы увеличились за 2016 год на 37,9 % - до 1 362,8 млрд. рублей. В основном рост обусловлен сокращением процентных расходов из-за снижения в 2016 году уровня процентных ставок по привлеченным средствам. Процентные доходы Группы выросли на 5,2 % (табл.2.2).

Таблица 2.2 - Процентные доходы группы

млрд. рублей	2015	2016	изменение, %
Чистые процентные доходы	988,0	1 362,8	37,9
Процентные доходы	2 279,6	2 399,0	5,2

Процентные расходы снизились за 2016 год на 19,8 % по сравнению с 2015 годом и составили 1 036,2 млрд. рублей. Данное снижение является результатом оптимизации структуры обязательств в пользу более дешевых ресурсов, а также нисходящей динамики стоимости привлеченных средств в 2016 году. Снижение процентных расходов произошло главным образом по процентным расходам по средствам банков (на 81,5 %), в основном за счет сокращения объемов привлечения данных средств, преимущественно от ЦБ РФ. Также снижение процентных расходов зафиксировано по средствам корпоративных клиентов (на 27,1 %), главным образом за счет влияния падения процентных ставок по срочным депозитам. Основным компонентом процентных расходов остаются процентные расходы по средствам частных клиентов, которые являются ключевым источником финансирования Группы. Доля данных расходов составила 57,9 % в общей сумме процентных расходов по сравнению с 44,4 % на конец 2015 года.

Таблица 2.3 - Факторный анализ процентных расходов Группы

млрд. рублей	2015			2016		
	среднее значение	процентные расходы	средняя стоимость привлечения, %	среднее значение	процентные расходы	средняя стоимость привлечения, %
Средства частных клиентов	10 268,7	(573,3)	5,6	11 988,0	(600,2)	5,0
Средства корпоративных клиентов	6 639,6	(343,3)	5,2	6 993,0	(250,3)	3,6
Субординированный долг	791,5	(47,0)	5,9	778,6	(47,0)	6,0
Прочие заемные	431,8	(12,8)	3,0	316,5	(10,7)	3,4
Собственные ценные бумаги	1 330,0	(91,5)	6,9	1 299,0	(86,7)	6,7
Средства банков	2 098,7	(223,7)	10,7	758,7	(41,3)	5,4
Итого	21 560,3	(1 291,6)	6,0	22 133,8	(1 036,2)	4,7
Обязательства, не генерирующие процентные расходы	1 291,1			1 319,7		
Итого обязательств	22 851,4			23 453,5		

На фоне снижения процентных ставок в 2016 году стоимость фондирования снижалась в течение года практически по всем привлеченным средствам Группы. Тенденция снижения процентных ставок в наибольшей степени повлияла на стоимость привлечения срочных депозитов частных и корпоративных клиентов. Так, по срочным депозитам частных клиентов стоимость фондирования снизилась за год на 1,2 п. п.: с 6,7 % в четвертом квартале 2015 года до 5,5 % в четвертом квартале 2016 года. В то же время, значительное увеличение объема привлеченных средств частных клиентов в 2016 году привело к росту процентных расходов по средствам частных клиентов на 4,7 %. По срочным депозитам корпоративных клиентов стоимость фондирования снизилась за год на 0,7 п. п.: с 5,0 % в четвертом квартале 2015 года до 4,3 % в четвертом квартале 2016 года. Фактор падения процентных ставок оказал решающее значение на снижение процентных расходов по средствам корпоративных клиентов: за 2016 год снижение составило 27,1 %. В целом стоимость заемных средств последовательно снизилась за год на 0,8 п. п.: с 5,3 % в четвертом квартале 2015 года до 4,5 % в четвертом квартале 2016 года.

Чистая процентная маржа росла последовательно в течение всего 2016 года с 4,9 % в четвертом квартале 2015 года до 6,1 % в четвертом квартале 2016 года. Рост маржи вызван, прежде всего, снижением стоимости фондирования Группы, наблюдавшимся в 2016 году. При этом доходность активов, приносящих процентный доход, выросла в 2016 году незначительно: на 0,2 п. п. с 9,9% до 10,1%.

В 2016 году комиссионные доходы Группы увеличились на 13,6 % - до 436,3 млрд. рублей. Чистый комиссионный доход Группы увеличился на 9,4 % - до 349,1 млрд. рублей. Основным драйвером роста комиссионных доходов являлись комиссионные доходы, полученные за расчетно-кассовое обслуживание частных и корпоративных клиентов. За год они увеличились на 18,9 % - до 350,4 млрд. рублей. Доля данных доходов в комиссионных доходах Группы составила 80,3 %. Также рост показали комиссионные доходы по документарным операциям и полученные агентские комиссии (табл. 2.4).

Таблица 2.4 - Комиссионные доходы и расходы Группы

млрд. рублей	2015	2016	изменение, млрд. рублей	изменение, %
Расчетно-кассовое обслуживание корпоративных клиентов	205,0	248,7	43,7	21,3
Расчетно-кассовое обслуживание частных клиентов	89,8	101,7	11,9	13,3
Комиссии по документарным операциям	23,1	25,7	2,6	11,3
Операции с иностранной валютой и драгоценными металлами	40,1	22,0	(18,1)	- 45,1
Агентские комиссии полученные	8,4	12,5	4,1	48,8
Инкассация	7,1	7,8	0,7	9,9
Комиссионный доход от клиентских операций на финансовых рынках и инвестиционно - банковских операций	5,0	5,6	0,6	12,0
Прочее	5,6	12,3	6,7	119,6
Комиссионные расходы по расчетным операциям	(60,2)	(80,9)	(20,7)	34,4
Прочие комиссионные расходы	(4,9)	(6,3)	(1,4)	28,6
Чистые комиссионные доходы	319,0	349,1	30,1	9,4

В 2016 году расходы на создание резервов под обесценение кредитного портфеля снизились на 27,6 %: с 473,1 млрд. рублей за 2015 год до 342,4 млрд. рублей за 2016 год. Основными причинами существенного снижения расходов на резервирование кредитного портфеля явились улучшение качества кредитного портфеля Группы вследствие замедления рецессии в российской экономике и укрепление рубля, что повлияло на сокращение суммы резервов в рублевом выражении по валютным кредитам. Значение стоимости кредитного риска снизилось на 110 б. п. в течение 2016 года: с 230 б. п. в четвертом квартале 2015 года до 120 б. п. в четвертом квартале 2016 года (рис. 2.1).

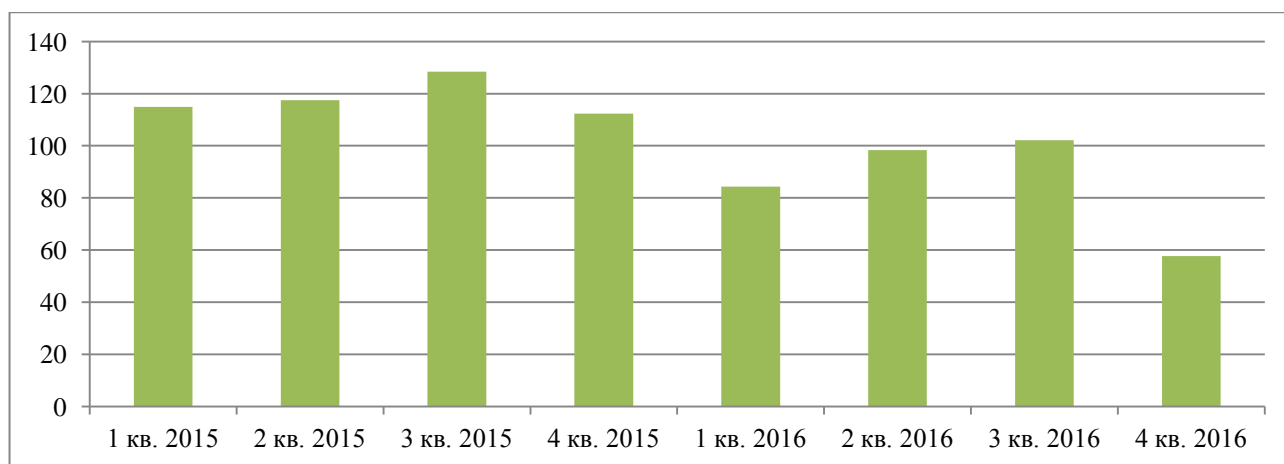


Рисунок 2.1 - Расходы от создания резервов под обесценение кредитного портфеля, млрд. рублей

Прочие чистые операционные расходы, которые включают в себя чистые доходы/расходы от операций с ценными бумагами, производными финансовыми инструментами, иностранной валютой, а также чистые доходы/расходы от страховой деятельности, деятельности пенсионного фонда, составили в 2016 году 14,4 млрд. рублей. В 2015 году прочие чистые операционные доходы составили 122,8 млрд. рублей. Прочие чистые операционные расходы включают отрицательный эффект переоценки офисной недвижимости на 25 млрд. рублей, без учета которого прочие чистые операционные доходы составили бы 10,6 млрд. рублей. Также на падение прочих операционных доходов повлияло снижение доходов от операций с валютными и валютно-процентными производными финансовыми инструментами в 2016 году

В 2016 году рост операционных расходов Группы составил 8,7 %. Наиболее существенный прирост продемонстрировали расходы на содержание персонала (11,1 %), являющиеся основным компонентом операционных расходов. Преимущественно данный рост связан с индексацией заработной платы персонала. Также в 2016 году показали рост расходы на рекламу и маркетинг (на 19,2 %) и расходы по операционной аренде (на 17,8 %). При этом отношение операционных расходов к операционным доходам до вычета резервов под обесценение за 2016 год значительно улучшилось: с 43,7 % по итогам 2015 года до 39,7 % по итогам 2016 года (на 4,0 п. п.) (табл. 2.5).

Таблица 2.5 - Операционные расходы

млрд. рублей	2015	2016	изменение, млрд. рублей	изменение, %
Расходы на содержание персонала	346,0	384,3	38,3	11,1
Амортизация основных средств	60,2	62,8	2,6	4,3
Расходы, связанные с ремонтом и содержанием основных средств	39,9	42,5	2,6	6,5
Административные расходы	38,3	39,7	1,4	3,7
Налоги, за исключением налога на прибыль	36,0	34,1	(1,9)	-5,3
Расходы по операционной аренде	28,1	33,1	5,0	17,8
Расходы на информационные услуги	27,1	29,4	2,3	8,5
Амортизация нематериальных активов	20,6	20,2	(0,4)	-1,9
Расходы на консалтинг и аудит	10,5	12,1	1,6	15,2
Реклама и маркетинг	7,3	8,7	1,4	19,2
Прочее	9,4	10,7	1,3	13,8
Итого операционных расходов	623,4	677,6	54,2	8,7

В 2016 году активы Группы снизились на 7,2 % - до 25,4 трлн. рублей. Кредиты и авансы клиентам остаются крупнейшей категорией активов: на их долю на конец 2016 года приходилось 68,4 % совокупных активов. Доля ликвидных активов, в число которых входят денежные средства, средства в банках, портфель ценных бумаг, составила 24,6 %. В 2016 году портфель ценных бумаг снизился на 6,5 % - до 2,7 трлн. рублей. Портфель практически полностью состоит из облигаций и используется главным образом для управления ликвидностью.

Совокупный кредитный портфель Группы до вычета резервов под обесценение снизился за год на 6,3 % - до 18,7 трлн. рублей. Кредиты корпоративным клиентам снизились на 8,9 % в 2016 году. Кредиты частным клиентам увеличились на 1,3 % в 2016 году. Доля корпоративных кредитов в общем кредитном портфеле в 2016 году по сравнению с 2015 годом несколько снизилась и составила 73,1 % (в 2015 - 75,1 %). Главным образом снижение корпоративного

кредитного портфеля вызвано переоценкой валютных кредитов в связи с укреплением рубля, а также досрочными погашениями кредитов рядом крупных клиентов (табл. 2.6).

Таблица 2.6 - Структура кредитного портфеля Группы

	2015		2016	
	млрд. рублей	%	млрд. рублей	%
Коммерческое кредитование корпоративных клиентов	10 368,0	52,1	9 916,0	53,2
Специализированное кредитование корпоративных клиентов	4 590,7	23,0	3 717,0	19,9
Жилищное кредитование частных клиентов	2 554,6	12,9	2 750,9	14,8
Потребительские и прочие ссуды частным клиентам	1 681,8	8,4	1 574,1	8,4
Кредитные карты и овердрафты	587,2	2,9	586,9	3,1
Автокредитование частных клиентов	142,0	0,7	119,8	0,6
Итого кредитов и авансов клиентам до вычета резерва под обесценение кредитного портфеля	19 924,3	100,0	18 664,7	100,0

Уровень покрытия резервами кредитного портфеля до вычета резервов по состоянию на конец 2016 года составил 7,0 %, показав рост по данному показателю по сравнению с 2015 годом (6,0 %). За 2016 год доля NPL90+ (неработающих кредитов с просроченными платежами по процентам и (или) основному долгу более чем на 90 дней) в совокупном кредитном портфеле Группы снизилась с 5,0 до 4,4 %. При этом покрытие резервами неработающих кредитов в 2016 году увеличилось до 1,6 на конец 2016 года в сравнении с 1,2 на конец 2015 года.

В отчетности Группы по МСФО за 2016 год было внесено уточнение в раскрытие в отношении кредитов, условия которых были пересмотрены. Кредит относится к кредитам, условия которых были пересмотрены при внесении изменений в условия первоначального кредитного договора. Портфель кредитов, условия которых были пересмотрены, включает модифицированные и

реструктурированные кредиты. Реструктурированными кредитами являются кредиты, в отношении которых было проведено вынужденное изменение условий кредитного договора. Портфель реструктурированных кредитов до вычета резерва под обесценение снизился на 1,8 % относительно 2015 года и составил 1,2 трлн. рублей. Его доля в совокупном кредитном портфеле составляет 6,5 % по состоянию на 31 декабря 2016 года (6,2 % по состоянию на 31 декабря 2015 года). Резерв под обесценение кредитного портфеля к совокупности неработающих и реструктурированных работающих кредитов увеличился до 74,6 % на 31 декабря 2016 года по сравнению с 64,5 % на 31 декабря 2015 года.

2.2. Организация кредитного процесса предприятий малого бизнеса

В Сбербанке обслуживается 1,56 млн. активных клиентов малого - это 64 % от всех активных компаний данного сегмента в России. В 2016 году число активных клиентов малого и микробизнеса в Сбербанке увеличилось на 3 %. В среднем каждый клиент данного сегмента пользуется 2,75 продуктами Сбербанка. Как правило, это расчетный счет, дистанционное банковское обслуживание, самоинкассация, корпоративная карта, эквайринг, зарплатный проект, кредит и так далее. В 2016 году Сбербанк предложил малым предпринимателям новые эффективные инструменты для развития бизнеса - усовершенствованную линейку кредитных продуктов. Так, клиент может рассчитывать на новую услугу «СМАРТ-кредиты» - предварительно одобренные кредиты на основе анализа его транзакционных данных. Преимущества для клиента заключаются в том, что срок получения кредита в случае финального одобрения занимает не более часа и залог не требуется.

Среди продуктов для малого и микробизнеса популярны такие продукты, как:

- «Бизнес Гарантия» - одобрение сделки до 5 млн. рублей за один день;
- «Овердрафт онлайн» - получение клиентом без посещения банка индивидуальных ценовых условий свыше 15 млн. рублей;

- «Экспресс-овердрафт» со сниженными требованиями к заемщику по сроку ведения деятельности и сроку сотрудничества с банком по расчетному счету;
- «Экспресс под залог» с увеличенным сроком кредитования;
- «Экспресс-ипотека» с увеличенной максимальной суммой кредита и сроком кредитования;
- «Бизнес-доверие с риском на актив» - нецелевой кредит со сроком выдачи до трех дней, сумма которого ограничена объектом залога;
- «Top-Up» - восстановление лимита по кредитам для клиентов, которые уже пользуются кредитами линейки «Бизнес» или кредитом «Доверие» технологии «Кредитная фабрика».

Для оценки кредитоспособности заемщиков используются различные схемы взаимодействия подразделений банка. Часто применяется такая технология как «Кредитный конвейер». Она включает в себя 6 этапов.

Первый этап: принятие решения о работе с заемщиком/вход в сделку (прил. 1) состоит из взаимодействия трех подразделений банка. Клиентское подразделение начинает работу, когда заемщик обращается в банк для консультации с клиентским менеджером. Далее определяется состав кредитной группы и следует предварительная проверка заемщика. На этом этапе происходит выявление «плохой» внутренней кредитной истории заемщика. При этом, если клиент не опровергает ее наличие клиентский менеджер отклоняет кредитную заявку и, тем самым, автоматически процесс можно считать завершенным. В случае, если заемщик опровергает наличие «плохой» кредитной истории, или же она и вовсе отсутствует, происходит формирование перечня документов, необходимых для получения кредитных средств. После передачи перечня документов заемщику, клиентский менеджер ожидает получения документов, а после проводит анализ этих документов. Документы проходят визуальную проверку. Если пакет документов достаточный, то происходит передача документов в кредитующее подразделение. При условии недостаточности документов сроки предоставления документов могут быть продлены. Если изначально документы не прошли визуальную проверку кредитная заявка отклоняется.

После передачи документов клиентским менеджером в кредитующее подразделение, кредитный инспектор занимается проверкой предоставленной информации и формирует запрос на верификацию. Верификацией участников запроса и формированием заключения занимается центр автоматизации малого бизнеса межрегиональный центр анализа. Подготовленные заключения передаются клиентскому менеджеру. Кредитующее подразделение анализирует заключение верификатора и выявляет причины для отказа. В случае их наличия происходит отклонение заявки. Если причины не найдены, выявляются дополнительные члены кредитной группы. При их выявлении процесс начинается заново с формирования перечня документов клиентским менеджером. В случае, когда они не выявлены, выявляется потребность в изменении заключения верификатора. При отсутствии такой потребности запрашиваются документы из дополнительной части перечня. Если потребность в изменении заключения имеется, то уточняются данные заключения и снова формируется запрос на верификацию.

Второй этап: процесс организации работы по сделке включает в себя 3 подразделения банка (прил.2). С кредитующего подразделения начинается работа на втором этапе. Запрос документов из дополнительной части направляется в подразделение безопасности. При этом, если требуется участие подразделения безопасности, руководитель подразделения назначает сотрудника, который занимается проверкой достаточности документов и определяет даты выездной проверки. При этом, если есть необходимость получения дополнительных документов, подразделение безопасности направляет запрос документов в кредитующее подразделение. Если такой необходимости нет, или участие подразделения безопасности не требуется вовсе, можно переходить к следующему этапу сделки.

Определяется необходимость подключения юридического подразделения к сделке. При необходимости участия юридического подразделения, формируется запрос в юридическое подразделение, а руководитель этого подразделения назначает ответственного сотрудника, который выявляет необходимость получения дополнительных документов. При отсутствии такой необходимости сделка выходит

на новый этап, а при выявлении необходимости юридическое подразделение запрашивает документы в кредитующем подразделении. После чего можно переходить к следующему этапу сделки.

На третьем этапе, проведения детального анализа и подготовки заявки (прил.3), задействованы кредитующее и залоговое подразделения, подразделение безопасности, юридическое подразделение банка. Одновременно происходит запуск четырех процессов: кредитующее подразделение определяет необходимость выезда к заёмщику и организует проверку предмета залога. Если сделка не находится в рамках действующего рейтинга кредитный инспектор организует выезд на место ведения бизнеса и проводит сбор данных и формирует кредитную заявку и рассчитывает лимит и рейтинг. Если сделка находится в рамках действующего рейтинга, кредитный инспектор формирует кредитную заявку и рассчитывает лимит и рейтинг. После чего формируется заключение и передается для верификации проекта решения по сделке в юридическое подразделение. В дальнейшем документы направляются в диспетчерскую службу малого бизнеса.

Кредитный инспектор организует проверку предмета залога с подключением других территориальных подразделений. После проведения совместной проверки залоговое подразделение занимается оценкой обеспечения и анализирует отчет об этой оценке. Он передается к кредитному инспектору на экспертизу заключения подразделения.

Подразделение безопасности занимается проверкой деловой репутации и, при необходимости, проводит выездную проверку. Юридическое подразделение проводит правовую экспертизу сделки и залоговой документации. После чего, подразделение безопасности и юридическое подготавливают заключения и передают их кредитному инспектору на экспертизу заключения подразделений. Если, после экспертизы, продолжение над сделкой целесообразно, кредитный инспектор рассчитывает потери при дефолте, ценовые параметры сделки и формирует заключение. После этого юридическое подразделение проводит верификацию проекта решения по сделке и направляет документы в диспетчерскую

службу малого бизнеса. А, если продолжение работы над сделкой не целесообразно, заёмщик получает отказ от сделки.

На четвертом этапе независимой экспертизы рисков и согласования проекта решения (прил.4) задействованы кредитуемое подразделение, диспетчер и служба андеррайтинга. Диспетчер определяет необходимость и степень участия андеррайтера. При отрицательном решении сделка переходит в следующий этап. Если получен положительный результат, то назначается андеррайтер, который проводит независимую экспертизу рисков по сделке, утверждает рейтинг заёмщика и подготавливает заключение по сделке. Заключение передается кредитному инспектору для принятия им решения о работе со сделкой. При отклонении сделки процесс считается завершенным. Если решение об отклонении сделки не принято, происходит инициирование процедуры арбитража. При положительном результате кредитный инспектор проводит процедуру арбитража, и процесс возвращается к назначению андеррайтера и следует по ранее изложенному алгоритму. При отклонении инициирования арбитража, возникает необходимость устранения замечаний андеррайтера. Если они имеют место быть, сделка возвращается в начало предыдущего этапа. Если замечаний андеррайтер не было, то кредитный инспектор отправляет документы для определения уровня принятия решения. Направляет документы диспетчеру, который определяет уровень принятия решения и подготавливает уведомление.

Пятый этап носит название принятие решения в формате «2/4/6 глаз в т.ч. 6 глаз повышенного профиля риска» (прил.5), кредитный комитет. Участие принимают кредитуемое подразделение, лица, принимающие решение, и диспетчер. Кредитуемое подразделение в лице кредитного инспектора формирует пакет документов для принятия решения. Он отправляется уполномоченным сотрудникам, принимающим решение, для ознакомления и диспетчеру для обработки запроса. Если требуется изменение решения, следует определить, требуют ли доработки сделки, предлагаемые изменения. При положительном результате сделка возвращается во второй этап к проверке достаточности документов. Если предлагаемые изменения доработки не требуют, то проект

решения возвращается лицам, принимающим решения для ознакомления. Если изменения не требовались изначально, то пакет документов переходит уполномоченным сотрудникам для принятия ими решения. О принятом решении уведомляется клиентский менеджер, который, в свою очередь, отправляет уведомление заёмщику о положительном или отрицательном решении.

На заключительном этапе оформления кредитной документации (прил.6) подразделение подготовки кредитно-отчетной документации (КОД) формирует её. После кредитующее подразделение проводит проверку предмета залога и его оценку, анализирует отчет об оценке. Далее кредитный инспектор и юридическое подразделение проводят оценку рисков. Кредитный инспектор согласовывает КОД, при наличии замечаний КОД отправляется на доработку. Если замечания отсутствуют, то клиентский менеджер передает заёмщику КОД, после заемщик возвращает подписанную КОД. Клиентский менеджер проверяет поступившую КОД, вводит информацию об обеспечении в автоматизированную систему, после подписания КОД в банке объект залога регистрируется. КОД передается заёмщику и кредитному инспектору. Последний формирует кредитное досье и контролирует оплату комиссии. Кредитный процесс можно считать завершённым.

2.3. Определение кредитного рейтинга ООО «Печка»

Процесс кредитования предприятий малого бизнеса в ПАО «Сбербанк России» рассматривается на примере организации ООО «Печка».

Общество с ограниченной ответственностью «Печка» представляет собой производственное предприятие, основным видом деятельности которого является производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения. Данное общество относится к категории малых предприятий. Предприятие в течение четырёх лет является победителем тендера на получение государственного заказа на общую сумму контрактов 1 430 тыс. рублей.

Предприятие обладает широким ассортиментом производимой продукции, в состав которого входят:

- хлеб (хлеб, батон, каравай);
- булочные изделия (булочки, сушки, баранки, сухарики);
- кондитерские изделия (пироги, торты, ватрушки, рулеты);
- макаронные изделия (лапша, вермишель, макароны).

На сегодняшний день основной целью ООО «Печка» является создание благоприятных экономических условий для устойчивого развития. Для выполнения поставленной цели, предприятие поставило перед собой определённые задачи:

- обновление материально-технической базы предприятия;
- развитие производственной деятельности и деятельности общественного питания;
- увеличение закупок сельскохозяйственной продукции у местных производителей.

Но основной из первоочередных задач потребительского общества является производство, продвижение на рынке и доведение до потребителя произведенной натуральной продукции, которая соответствует всем стандартам качества и санитарно-эпидемиологическим нормам государства.

Определение кредитного рейтинга заёмщика основывается на:

- оценке показателей бизнес-риска;
- оценке показателей финансового риска;
- проверке наличия стоп-условий, не позволяющих оценить финансовое положение заёмщика как «хорошее»;
- проверке наличия стоп-условий, не позволяющих оценить финансовое положение заёмщика выше чем «плохое».

Оценка показателя бизнес-риска производится путем выбора одного из его возможных значений, которое соответствует деятельности заёмщика. Выбор значения происходит на основе количественных, качественных и экспертных оценок. Каждому значению показателя бизнес-риска соответствует определенный рейтинг. В соответствии с присвоенным значению показателя бизнес-риска рейтингом присваивается определенное, согласно внутренней рейтинговой шкале, количество баллов. Оценка бизнес-риска заёмщика получается как

средневзвешенная оценок отдельных показателей бизнес-риска. Веса для оценки отдельных показателей приведены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Веса для оценки отдельных показателей бизнес-риска

Группа показателей	Показатель	Наименование показателя	Баллы	Вес показателя, %
Качество управления				
	Б1	Прозрачность капитала	10	5
	Б2	Стабильность структуры капитала	13	5
	Б3	Корпоративное управление	7	5
	Б4	Конфликты	13	5
	Б5	Бухгалтерская отчетность	10	5
Эффективность и стабильность операционной деятельности				
	Б6	Наличие лицензий	10	5
	Б7	Система продаж	10	5
	Б8	Стабильность поступлений выручки, фактор сезонности	13	5
	Б9	Валютные риски	13	5
	Б10	Численность персонала	10	5
Положение на рынке				
	Б11	Срок работы заёмщика	13	5
	Б12	Качество спроса на товар, продукцию, услуги компании	13	5
	Б13	Региональная диверсификация продаж	10	5
	Б14	Концентрация покупателей	10	5
	Б15	Концентрация поставщиков	7	5
	Б16	Размер компании	7	5
	Б17	Номер позиции в рейтинге отраслей	13	5
	Б18	Законодательное регулирование отрасли	10	5
Деловая репутация				
	Б19	Деловая репутация по данным СМИ	8	5
	Б20	Задолженность по налогам и сборам, наличие неоплаченной картотеки №2	13	5
Итого оценка бизнес-риска			213	100

Оценка финансового риска заёмщика производится при осуществлении следующих этапов экономического анализа: составление агрегированной финансовой отчетности, расчет показателей финансового риска на основе агрегированной финансовой отчетности, расчет оценки финансового риска.

Таблица 2.8 - Агрегированный бухгалтерский баланс

Агрегат	Название статьи	Значение, тыс. руб.
	АКТИВ	
A1	Оборотные активы, в том числе:	252 030
A2	Денежные средства	4 940
A3	Средства в расчетах и прочие текущие активы, из них:	247 090
A4	Дебиторская задолженность	221 170
A4*	Справочно: просроченная дебиторская задолженность	-
A5	Запасы	25 920
A6	Прочие оборотные активы	-
A6*	Справочно: ликвидные краткосрочные финансовые вложения	-
A7	Внеоборотные активы, в том числе:	327 860
A8	Основные средства	323 800
A9	Прочие внеоборотные активы	4 060
A20	БАЛАНС	579 890
	ПАССИВ	
П1	Обязательства, в том числе:	211 120
П2	Краткосрочные обязательства, из них:	211 120
П3	Краткосрочные займы и кредиты	45 860
П4	Кредиторская задолженность	165 290
П5	Прочие кредиторские обязательства	-
П5*	Справочно: доходы будущих периодов, исключаемые из краткосрочных обязательств	-
П6	Долгосрочные обязательства, из них:	-
П7	Долгосрочные займы и кредиты	-
П8	Прочие долгосрочные обязательства	-
П9	Собственные средства, в том числе:	368 740
П9*	Справочно: величина чистых активов	-
П10	Уставный капитал	200
П11	Переоценка внеоборотных активов	-
П12	Добавочный капитал (без переоценки)	148 590
П13	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	219 950
П14	Прочие фонды	-
П20	БАЛАНС	579 890

Агрегированный отчет о финансовых результатах составляется на основе данных формы №2.

Таблица 2.9 – Агрегированный отчет о финансовых результатах

Агрегат	Название строки	Значение, тыс. рублей
ОПУ1	Чистая выручка	555 240
ОПУ2	Затраты на производство и продажу реализованной продукции	(494 210)
ОПУ3	Прибыль (убыток) от продаж	61 030
ОПУ4	Прочие доходы	15 760
ОПУ5	Проценты к уплате	(7 360)
ОПУ6	Прочие расходы	(31 080)
ОПУ7	Прибыль (убыток) до налогообложения	38 350
ОПУ8	Текущий налог на прибыль	-
ОПУ9	Прочее	-
ОПУ10	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	38 350

Показатели финансового риска распределяются между следующими группами коэффициентов: финансового рычага, оборачиваемости, рентабельности и доходности, ликвидности.

Коэффициенты финансового рычага характеризуют соотношение собственного и заемного капитала заёмщика.

$$\Phi 1 = \text{Коэффициент независимости} = \frac{\text{П9.Собственный капитал}}{\text{А20.Активы}} = 0,63$$

$$\Phi 2 = \text{Отношение долгосрочных источников фондирования к активам} = \frac{\text{П9.Собственный капитал} + \text{П6. Долгосрочные обязательства} + \text{П5*} \cdot \text{Доходы будущих периодов, исключаемые из краткосрочных обязательств}}{\text{А20. Активы}} = 0,63$$

Коэффициенты оборачиваемости позволяют оценивать изменение интенсивности хозяйственного цикла заёмщика.

$$\Phi 3 = \text{Динамика оборачиваемости оборотных активов} = \frac{\text{Оборачиваемость оборотных активов отчетного периода}}{\text{Оборачиваемость оборотных активов предыдущего периода}} - 1 = 0,77$$

$$\text{Оборачиваемость оборотных активов отчетного года} = \frac{\text{ОПУ1.Чистая выручка за последние 4 квартала}}{\text{А1.Оборотные активы средние за последние 4 квартала}} = 2,62$$

Оборачиваемость оборотных активов предыдущего года =

$$\frac{\text{ОПУ1.Чистая выручка за последние 4 квартала}}{\text{А1.Оборотные активы средние за последние 4 квартала}} = 1,48$$

Ф4 = Динамика чистой выручки =

$$\alpha * \frac{\text{ОПУ1.Чистая выручка за отчетный период}}{\text{ОПУ1.Чистая выручка за предыдущий период}} + (1 - \alpha) * \frac{\text{ОПУ1.Чистая выручка за предыдущий год}}{\text{ОПУ1.Чистая выручка за предшествующий предыдущему году период}} - 1 = 0,06$$

$$\alpha = \frac{n}{4},$$

где

n- количество кварталов в отчетном периоде.

Коэффициенты рентабельности и доходности характеризуют эффективность работы собственного и привлеченного капитала заёмщика.

Ф5 = Чистая рентабельность =

$$\frac{\text{ОПУ10.Чистая прибыль за последние 4 квартала}}{\text{ОПУ1.Чистая выручка от реализации за последние 4 квартала}} = 0,06$$

Ф6 = Доходность собственных средств =

$$\frac{\text{ОПУ10.Чистая прибыль за последние 4 квартала}}{\text{П9.Собственные средства средние за последние 4 квартала}} = 0,1$$

Коэффициенты ликвидности показывают, способен ли заёмщик вовремя рассчитаться по своим обязательствам.

Ф7 = Коэффициент текущей ликвидности =

$$\frac{(\text{А1.Оборотные активы} - \text{А4}^*. \text{Просроченная дебиторская задолженность})}{\text{П2.Краткосрочные обязательства} - \text{П5}^*. \text{Доходы будущих периодов,исключаемые из краткосрочных обязательств}} = 1,19$$

Ф8 = Доля чистого оборотного капитала в оборотных активах =

$$\frac{(\text{А1. Оборотные активы} - \text{А4}^*. \text{Просроченная дебиторская задолженность} - \text{П2. Краткосрочные обязательства} + \text{П5}^*. \text{ Доходы будущих периодов, исключаемые из краткосрочных обязательств})}{(\text{А1. Оборотные активы} - \text{А4}^*. \text{Просроченная дебиторская задолженность})} = 0,16 .$$

Оценка показателей финансового риска производится путем сопоставления его значения с величинами рейтинговых диапазонов. Для каждого вида деятельности учитываются особенности: структура активов и пассивов

бухгалтерского баланса, уровней рентабельности по данным отчета о финансовых результатах, показателей деловой активности. В алгоритме определения пороговых значений рейтинговых диапазонов для значений финансовых коэффициентов использованы официальные данные центральной базы статистических данных Росстата. Все виды деятельности распределяются между следующими укрупненными отраслями: торговля и услуги, производство, выполнение долгосрочных контрактов и строительство, прочие.

Каждому значению показателя финансового риска соответствует определенный рейтинг. В соответствии с присвоенным значению показателя рейтингом присваивается определенное количество баллов. Оценка финансового риска заёмщика получается как средневзвешенная оценок отдельных показателей финансового риска. Веса для определения отдельных показателей финансового риска приведены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Веса для определения показателей финансового риска

Группа финансовых показателей	Показатель	Наименование показателей	Баллы	Вес, %
Коэффициент финансового рычага	Ф1	Коэффициент независимости	13	20
	Ф2	Отношение долгосрочных источников фондирования к активам	13	10
Коэффициенты оборачиваемости	Ф3	Динамика оборачиваемости оборотных активов	13	5
	Ф4	Динамика (прирост) чистой выручки	8	5
Коэффициенты рентабельности и доходности	Ф5	Чистая рентабельность	8	20
	Ф6	Доходность собственных средств	7	10
Коэффициенты ликвидности	Ф7	Коэффициент текущей ликвидности	8	20
	Ф8	Доля чистого оборотного капитала в оборотных активах	8	10
Итого оценка финансового риска			78	100

На основе рассчитанных показателей ООО «Печка», можно сделать вывод о том, что финансовое положение заёмщика можно оценить как «хорошее».

На основании проведенного анализа финансовых коэффициентов можно сказать, что резких изменений в финансовом состоянии предприятия за отчетный период не произошло. Предприятие финансово устойчиво, рентабельность и доходность находятся на среднем уровне. Высокие значения коэффициентов оборачиваемости мобильных средств и независимости, однако, в целом показатели эффективности деятельности средние.

Наблюдается нехватка высоколиквидных средств для покрытия текущих обязательств, что и обусловило возникновение потребности предприятия в дополнительном финансировании. Большая доля собственных средств приходится на дебиторскую задолженность. По сравнению с началом отчетного периода значительных изменений в финансовом состоянии не наблюдается, что свидетельствует о стабильном развитии предприятия и отсутствии резких скачков в его финансовом положении и об относительной стабильности его деятельности. В целом значения финансовых показателей соответствуют присвоенному кредитному рейтингу данного предприятия-заёмщика.

3. Проблемы и перспективы развития кредитования малого бизнеса

3.1. Проблемы кредитования малого бизнеса

Нельзя не обозначить и проблемы кредитования малого бизнеса. Большого стремления со стороны банков выделять кредитные средства для развития малого бизнеса в нашей стране пока не наблюдается. Связано это с большим риском и невозможностью компаний возмещать заемный капитал. По сведениям экспертов, удовлетворение запроса на кредитование в нашей стране получают лишь 30% всех заявителей, а микрокредитование доступно более меньшему числу - только 10%. Большие сложности возникают у тех, кто собирается открывать свое предприятие. Гораздо проще получить финансирование, если предприятие уже достигло определенных результатов и имеет «хорошую» кредитную историю. В этом случае многие банковские организации даже готовы пойти на уступки - уменьшить процентные ставки, смягчить условия сроков погашения и размер комиссии.

1. Малый бизнес для банковских структур - это зона большого риска, поэтому данные организации отдают предпочтение большим предприятиям, которые уже утвердили свой статус на рынке;

2. Низкий уровень прибыльности от малых предприятий для финансовых структур по сравнению с большими организациями так же можно назвать проблемой кредитования малого бизнеса;

3. Отсутствие имущества, которое могло бы послужить как застава;

4. Недоверие банков к малому бизнесу, так как у большинства из них уже испорченная репутация на счет кредитной истории;

5. Не защищенность банковской деятельности законом, что провоцирует банковские структуры поднимать процент по кредиту.

Кредиты для малого бизнеса дешевеют, получить их стало проще, но спрос на заемное финансирование падает. По данным Индекса Опоры RSBI, количество предпринимателей, которые привлекают заемные средства, сократилось с 24% в 3 квартале 2014 г. до 6% в 4 квартале 2016 г. В 60% случаев банки принимают положительное решение по заявкам на получение кредитов. Однако лишь около

10% компаний сегмента малого бизнеса заявляют о потребности в заемном финансировании. При этом, как отмечают авторы исследования, предпринимателей сложно назвать закредитованными - о том, что у них уже есть кредит, заявляют лишь 15% опрошенных.

В минувшем году эта тенденция укрепилась. Согласно опросу АЦ НАФИ, в 2016 г. две трети компаний (68%) из сектора малого и среднего бизнеса не обращались за кредитами. Деловые люди объясняют это тем, что рассчитывают на собственные средства. Из тех, кто все же подал заявки на кредиты, 32% получили отказ, причем в половине случаев - без объяснения причины. При этом 14% предпринимателей брали кредиты для юридических лиц в банках, 9% обращались в микрофинансовые организации, еще 8% оформляли кредиты для нужд бизнеса как физические лица.

Можно отметить тот факт, что в России наблюдается весьма неравномерное распределение объемов предоставленных займов малому бизнесу по территории страны: 36% их приходится на Москву и Санкт-Петербург и около 40% на Южный и Уральский ФО. Более активному развитию сектора кредитования малого бизнеса банками препятствуют такие проблемы, как:

1. Поскольку операционные затраты банков по работе с крупными и мелкими заемщиками равнозначны, то финансовым институтам невыгодно работать с субъектами МСБ. Простые процедуры работы с небольшими заемщиками в российском банковском секторе пока отсутствуют, что существенно тормозит развитие данной сферы.

2. Банки расценивают МСБ в качестве ненадежных и рискованных клиентов. В особенности, если речь идет о кредитах на развитие бизнеса для начинающих предпринимателей: здесь риск просроченной задолженности чрезвычайно велик. В итоге большинство финансовых институтов охотнее выдают кредиты крупным корпорациям.

3. Практика выдачи беззалоговых кредитов не имеет эффективной базы для оценки рисков. В последние годы российские банковские учреждения стали выдавать предпринимателям беззалоговые займы на короткий срок, которые

позволяют решать краткосрочные финансовые затруднения. Однако инструментария для адекватной оценки платежеспособности заемщиков большинство финансовых учреждений не имеет, что в итоге сказывается на качестве их кредитного портфеля.

4. Высокий уровень банковской маржи делает кредиты для малых фирм слишком дорогими. В России этот показатель составляет 6-7%. Для сравнения – в США данный показатель составляет 2,5-3,2%, в ЕС - 2,5-4,6%, в Японии - 1,7-2,6%. По расчетам экономистов, маржа выше 3% не может предполагать сбалансированности спроса и предложения на банковском рынке.

Пока у нас 5,5 миллиона хозяйствующих субъектов малого и среднего бизнеса дают примерно пятую часть ВВП [13]. В развитых странах добиваются 40 и более процентов ВВП.

Таблица 2.11- Численность малых предприятий в РФ по федеральным округам на 01.08.2016 г.

Регион	Всего	Юридические лица		Индивидуальные предприниматели	
		Всего	Малое предприятие	Всего	Малое предприятие
Россия	5,503,413	2,574,375	238,796	2,929,038	28,953
Центральный ФО	1,628,464	890,740	87,431	737,724	6,511
Северо-Западный ФО	627,485	355,055	31,875	272,430	2,536
Южный ФО	567,995	171,350	15,926	396,645	3,341
Северо-Кавказский ФО	188,258	43,594	4,116	144,664	856
Приволжский ФО	1,012,628	454,689	44,171	557,939	6,781
Уральский ФО	480,634	231,873	19,493	248,761	2,847
Сибирский ФО	651,624	297,521	25,246	354,103	4,018
Дальневосточный ФО	245,056	103,617	8,875	141,439	1,787
Крымский ФО	101,269	25,936	1,663	75,333	276

Сыграла свою роль процедура отзыва лицензий Банком России у ряда финансовых учреждений, что сократило доверие субъектов малого предпринимательства в отношении к небольшим банкам, которые наряду с крупными участниками рынка кредитовали предприятия малого бизнеса (часто - по более низкой ставке).

Падение интереса к банковским займам подтверждает и статистика ЦБ. По его данным, на 1 января 2017 года портфель кредитов, выданных субъектам малого и среднего предпринимательства, составил 4,5 трлн. руб., что на 8,5% ниже уровня предыдущего года.

Совместно с Минэкономразвития России и Банком России Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» разработала Программу стимулирования кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, реализующих проекты в приоритетных отраслях, которая фиксирует процентную ставку по кредитам в сумме не менее 5 млн. рублей для малых предприятий на уровне до 10,6% годовых, для средних предприятий - до 9,6% годовых.

Партнерами выступают 39 крупнейших российских банков. Кредитные организации, предоставляющие финансирование предпринимателям по Программе, получают возможность рефинансирования в Банке России по ставке 6,5% годовых, поэтому Программа получила второе название «Шесть с половиной».

Нижний кредитный порог определили в 50 миллионов рублей. Но опрос показал: больше всего малому бизнесу сегодня нужны кредиты в 10-15, максимум 20 миллионов рублей. На заседании Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам был обсужден вопрос, и порог оперативно был снижен до 5. Снижение кредитного порога увеличит число малых предприятий, участвующих в программе, будет способствовать их развитию. А это поможет решить задачу довести до 2018 г. количество рабочих мест в малом бизнесе до 20 миллионов человек (в 2017 г.- 16,5 млн.).

Третий год подряд наблюдается стабильное сокращение кредитования небольших фирм, предприятий и т.д. Если верить прогнозам аналитиков, то кредитование малого и среднего бизнеса в 2017 году, в лучшем случае, сохранится на уровне 2016 года, а по пессимистическим ожиданиям в этом секторе сохранится негативная динамика по выдаче кредитов для нужд малого бизнеса (рис.3.1).

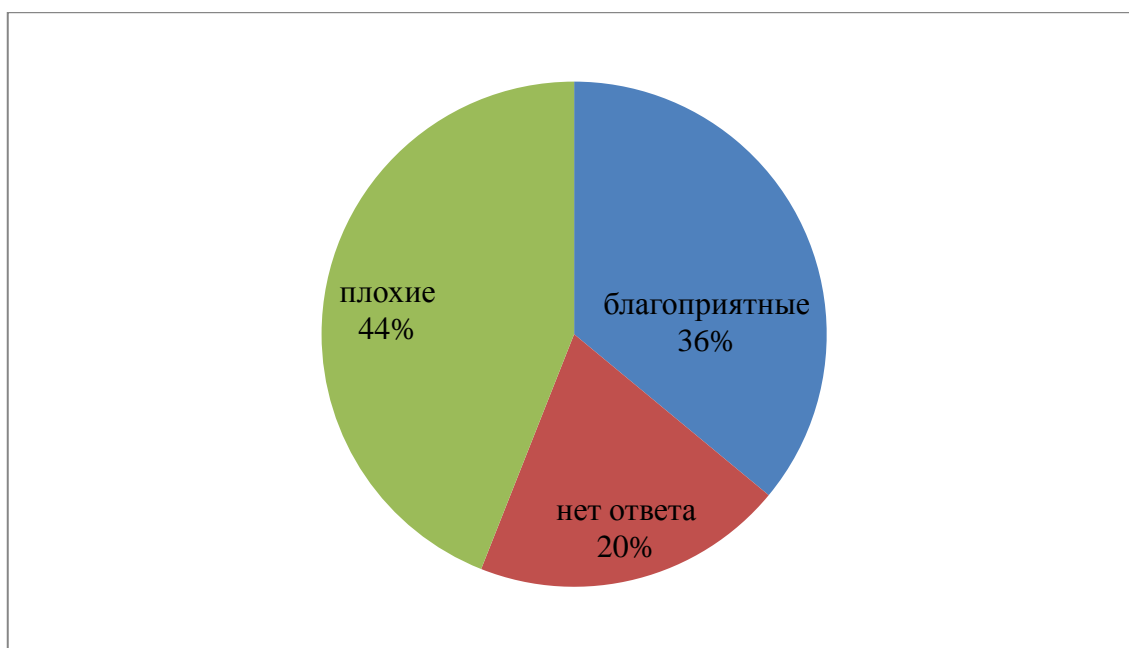


Рисунок 3.1- Условия для развития кредитования малого бизнеса в России

Следует обратить внимание на тот факт, что описанная ситуация сложилась не только по причине общих экономических проблем. Не последнюю роль в неудовлетворительном кредитовании представителей малого бизнеса сыграла структура кредитного портфеля банков, а также нестабильная политическая ситуация.

Не дает поводов для оптимизма структура выданных ссуд представителям малого и среднего бизнеса. Финансово-кредитные учреждения в прошлом году, выдавая займы малым предприятиям, ориентировались, прежде всего, на субъектов предпринимательской деятельности, которые занимаются оптовой и розничной торговлей. И в ближайшее время руководители крупных банков не собираются менять приоритеты. Чтобы сдвинуться с «мертвой точки» нужно активно поддерживать производственные предприятия, которые не случайно называют «локомотивом экономики».

Безусловно, бизнесу нужен хороший климат. К сожалению, есть и давление на малое предпринимательство, и нечестная конкуренция, и коррупционная составляющая, и лишняя бюрократия. Третий Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в регионах не только расставил их по заслуженным местам, но показал и "болевые точки". Есть очень тревожный момент: первое место

по коррупционности в некоторых регионах участвовавшие в опросе предприниматели отдали правоохранительным органам. Такие вот моменты могут сводить на нет усилия и власти, и предпринимательских объединений, заставляют предпринимателей уходить в тень или вообще прекращать бизнес.

Минэкономразвития оценило прямой урон от санкций ЕС в 25 миллиардов евро в 2015 году, что снизило российский ВВП на 1,5%.

3.2. Перспективы развития кредитования малого бизнеса в России

Несмотря на тяжелую экономическую ситуацию, Правительство и Центральный банк планируют работать в этом году, ориентируясь на поддержку и развитие предприятий малого бизнеса. Совместными усилиями представители власти и главный финансовый регулятор страны обещают организовать предоставление кредитных средств для субъектов предпринимательской деятельности с минимальными годовыми ставками от 6,5 до 11 процентов.

Кроме того, в этом году планируется запуск механизма геомаркетингового навигатора. Главное предназначение этой системы - предоставление предпринимателям информации о том, какая ситуация наблюдается в данный момент в интересующем их сегменте рынка, в любом регионе страны. Если эта идея будет полноценно работать, начинающие субъекты коммерческой деятельности смогут существенно сократить расходы на организацию собственного бизнеса.

Если провести тщательное исследование всех существующих вариантов поддержки малого бизнеса, которые предоставляет государство, можно выделить следующие важные направления:

1. Федеральные программы для начинающих предпринимателей, а также представителей бизнеса, которые занимаются производством, экологическим туризмом или развитием народного творчества.

2. Оказание помощи малому бизнесу путем предоставления земельных участков, обучения, консультаций по юридическим, финансовым и налоговым вопросам.

3. Поддержка бизнеса, которая выражается в предоставлении имущества, необходимого для работы фирмы (недвижимость, оборудование, техника, склады).

4. Получение помощи от государства через Центр занятости. Для этого необходимо встать на учет в ЦЗ, придумать перспективную коммерческую идею, разработать подробный бизнес - план и подать заявку на участие в конкурсе от Центра занятости. При благоприятном исходе выдается необходимая денежная сумма, но необходимо представить отчеты о направлениях использования этих финансовых средств.

Государственный кредит для малого бизнеса в 2017 году имеет очень привлекательные процентные ставки (до 6%), но получить эти деньги могут только определенные категории предпринимателей: производители нефтегазового оборудования; те, кто занимается выпуском импортированной ранее продукции; экспортеры, которые косвенно влияют на размеры валютных запасов страны; субъекты коммерческой деятельности, занимающиеся развитием инновационных методов производства.

Существует альтернативная возможность получить финансовую помощь от государства. Для этого необходимо обратиться в муниципальный или региональный фонд с просьбой о предоставлении кредита на льготных условиях. Как правило, указанные государственные учреждения выдают небольшие, краткосрочные займы. Эти деньги лучше использовать для реализации коммерческих проектов, которые позволяют получить прибыль в течение небольшого периода времени.

Кроме перечисленных видов льготного кредитования, субъекты предпринимательской деятельности могут получать компенсационную ссуду. Главное назначение данной государственной помощи - полное или частичное погашение кредитов и процентов по ним, которые были получены ранее.

К предпринимателям, не имеющим права на получение государственных льготных кредитов, относятся обанкротившиеся или те, кто в ближайшее время будут вынуждены объявить себя банкротом. Не смогут получить помощь государства предприниматели, у которых уже есть опыт невозврата льготных займов. Прежде чем предоставить финансовую помощь субъекту

предпринимательской деятельности, государственные служащие проверяют, нет ли у него задолженностей перед бюджетом, фондами и т.п. непогашенные долги и невыполненные обязательства перед государством часто становятся причиной отказа в выдаче финансовых средств на льготных условиях.

В условиях нормально функционирующей национальной экономики большинство предпринимателей даже не рассматривают варианты получения денег для развития бизнеса в государственных фондах. В случае нехватки оборотных средств или свободного капитала для реализации перспективной бизнес-идеи, субъекты предпринимательской деятельности отправляются в банк, где им обязательно предоставят нужную сумму, на приемлемых (для обеих сторон) условиях.

Хорошей новостью можно считать заявление председателя одного из крупных банков о том, что в 2017 году будет кардинально изменена схема сотрудничества с представителями малого бизнеса. Банкир понимает проблемы данного сектора экономики и видит большие перспективы в развитии кредитования этой категории субъектов предпринимательской деятельности.

Приоритетными задачами для банковского сектора в 2017 году являются:

1. Изменение структуры кредитных портфелей, ориентируясь на предоставление ссуд небольшим предприятиям.

2. Существенно повысить выдачу кредитов фирмам, которые занимаются производством или работают в сфере создания инновационных технологий. В крайнем случае, использовать для этих целей финансовые средства, предназначавшиеся для торговых компаний.

3. Постепенно увеличить сумму долгосрочных целевых кредитов.

4. Пересмотреть существующие варианты обеспечения выданных займов. Там, где это возможно, использовать в качестве залога оборудование, недвижимость или запатентованные технологии.

5. Наладить более тесное сотрудничество с государственными учреждениями, которые занимаются вопросами кредитования малого бизнеса.

6. Только общими усилиями правительства, финансово-кредитных учреждений, Центрального банка и представителей бизнеса, можно создать эффективную систему кредитования, которая, при правильном подходе, стимулирует развитие всей экономики страны.

В 2017 году Сбербанк планирует не только нарастить кредитный портфель сегмента малого и микробизнеса, но и далее развивать для него различные небанковские сервисы, формируя специализированную экосистему. В 2016 году Сбербанк предложил набор инструментов прикладного программирования (API) для интеграции партнерских сервисов с корпоративными системами Сбербанка, в частности с системой «Сбербанк Бизнес Онлайн». Благодаря этому, например, пользователь «Сбербанк Бизнес Онлайн» может получить доступ к сервисам партнеров Сбербанка без дополнительной аутентификации.

Практика и современная работа с большими данными показывает, что поведенческий анализ становится более эффективным, чем анализ будущих денежных потоков, на которых многие годы строилось традиционное кредитование. В сентябре 2016 года Сбербанк вывел на рынок продукт «Smart Credit», который работает по транзакционной модели.

Суть его очень простая - анализируется транзакционная деятельность клиента за последние несколько лет, изучаются регулярность денежных потоков, то, как он платит налоги, как получает выручку, какие у него контрагенты. Таким образом, составляется некая картина поведения и определяется его надежность, после сразу же предлагается сумма кредита и ставка. Оформление кредита занимает один день. «Средний чек» по этому кредиту 1,7 млн. руб. С сентября прошлого года таких кредитов было выдано 7 тыс. на больше чем 10 млрд. руб. Самый важный факт, наверное, в том, что на текущий момент количество просроченных кредитов - меньше пяти. Средний срок кредитования - до трех лет. Максимальная сумма сейчас - до 10 млн. руб. Получается, что этот продукт очень удобен для малого бизнеса. Но он доступен не всем. Начинающему предпринимателю маловероятно будет предоставлен такой кредитный продукт, так как транзакционная история еще не сложилась.

Кредитование частично находится именно малого бизнеса «в тени». Здесь банки конкурируют с частными лицами. Эта деятельность фактически не видна. Однако после снижения ставок, которое сейчас произошло на банковском рынке, на рынке депозитов, это актуальный вопрос. Проблема банка в этой ситуации в том, что кредитной организации нужен пакет документов, официальная отчетность. В случае же с неофициальным кредитованием все гораздо проще. Поэтому задача банков - ускорить этот процесс, сделать его очень простым, понятным и самое главное - прозрачным. Естественно, что банк должен успеть за это время проанализировать все документы, представленные заемщиком.

Сейчас более 20% - это инвестиционное кредитование в малом бизнесе, и этот процент растет, что говорит о том, что предприниматели чувствуют стабильность и начинают вкладывать в основные средства. В инвестиционном кредитовании, конечно, сроки более длинные. Надо уже думать о расходах, оборудовании, обсуждать бизнес-модель, которую предприниматель собирается осуществлять.

Если говорить про малый и микробизнес, то количество выданных Сбербанком кредитов выросло в 2,4 раза в первом квартале 2017 г., за первые четыре месяца. То есть спрос существует, а это говорит о том, что предприниматели начинают увереннее смотреть в будущее. Доля инвестиционных кредитов также растет, что тоже важно. То есть бизнес не просто берет деньги в оборот на какое-то покрытие краткосрочного разрыва ликвидности, но и думает на перспективу, планирует свою деятельность на два-три года вперед.

Качество предпринимательской культуры и качество предпринимателей - очень важная составляющая развития общества. К сожалению, зачастую встречаются неопытные предприниматели. И совместно с корпорацией Google в прошлом году Сбербанк запустил программу, которая называется «Бизнес класс». Суть этой программы состоит в том, что на бесплатную онлайн-платформу, и в ряд очных курсов привлекаются люди, которые еще не являются предпринимателями, и те, кто уже занимается бизнесом. По окончании программы вручается электронный сертификат. Программа работает сейчас в 17 регионах. Первым из них был

Татарстан, там программу успешно завершили 5 тыс. человек. Средний возраст участников в Татарстане составил 26 лет. За два года планируется провести программу в 41 субъекте федерации и обучить 100 тыс. предпринимателей. На прикладные вопросы, например, как работать с командой, как составить эффективный бизнес-план, как получить под него финансирование, как определить свой клиентский сегмент и эффективную бизнес-модель, отвечает программа, на которой успешные опытные предприниматели являются коучами [25].

Развитие рынка кредитования малого бизнеса в 2017 г. будет зависеть от скорости восстановления экономики в целом. Помимо макроэкономических факторов, на малый и средний бизнес в 2017 г. продолжит оказывать давление высокий уровень фискальной и административной нагрузки (в том числе значительный объем представляемой отчетности в надзорные органы и большая величина неналоговых платежей).

Динамика рынка кредитования малого бизнеса во многом будет определяться динамикой ключевой ставки Банка России. Снижающиеся процентные ставки по кредитам продолжают стимулировать спрос со стороны малых и предприятий на заемное финансирование, в том числе на долгосрочные ссуды. Однако уровень дефолтности по кредитам останется высоким, что не позволит значительно смягчить требования банков к заемщикам.

Крупнейшие банки продолжают наращивать свои позиции в сегменте малого и среднего бизнеса за счет доступа к дешевому фондированию, а также более широкой продуктовой линейки и гибких условий кредитования. Совокупная динамика объема выданных кредитов будет определяться активностью банков из топ-30, в то время как небольшие банки продолжают демонстрировать сокращение или стагнацию портфеля при сохранении его невысокого качества. Вследствие активизации банков из топ-30 на рынке кредитования малого бизнеса, заемщики будут делать выбор в пользу крупных банков в связи с более выгодными ценовыми условиями, что приведет к сохранению разрыва между долями просрочки в кредитных портфелях крупных участников и прочих банков.

Заключение

2016 год стал проверкой на прочность для российских предпринимателей. Если в начале 2016 г. в Правительстве РФ рассматривались законопроекты, нацеленные на получение средств от бизнеса любыми способами (предпочтительно - увеличением налогов), то во второй половине текущего года государство, кажется, услышало предпринимателей и начало постепенно действовать в их интересах, задумываясь о «щадящих» условиях для развития малого предпринимательства. Эксперты оценивают это как один из важнейших факторов уходящего года - без структурного диалога с властью развитие бизнеса в России практически невозможно.

Активно на протяжении всего 2016 года развивалась тема самозанятых граждан - в условиях кризиса вывести «из тени» предпринимателей крайне важно для бюджета страны. Однако проделанные шаги, хоть и выглядят незначительными, для неповоротливой и тяжело реагирующей на перемены системы - имеют большое значение.

В 2017 году имеют место быть санкции, которые также не упростили жизнь российским предпринимателям. С другой стороны, именно предприниматели - правда, те, которые работают в сфере импортозамещения - неоднократно просили президента продлевать санкции как можно дольше.

Зависимость экономики России от нефти не придает уверенности в развитии предпринимательству. Эксперты отмечают, что успешное развитие в тяжелых условиях создает новую модель предпринимательства: мобильную, клиентоориентированную, стрессоустойчивую, способную справляться с любыми кризисами.

Изменение структуры выданных кредитов в пользу долгосрочных произошло главным образом во второй половине 2016 г. Вслед за снижением ключевой ставки долгосрочные кредиты стали доступнее для участников рынка, что привело к повышению привлекательности длинных ссуд. Кроме того, некоторая стабилизация экономики способствовала увеличению горизонта планирования со стороны

бизнеса. Банки, в свою очередь, последовали за потребностями рынка, увеличив количество соответствующих продуктов в своей линейке. При этом маловероятно, что доля кредитов срочностью свыше трех лет значительно вырастет в краткосрочной перспективе.

Снижение ключевой ставки в 2017 г. позволит банкам улучшать предложения по кредитным продуктам, в том числе по кредитам малому бизнесу. Помимо динамики снижения ключевой ставки поддержку рынку окажет программа по стимулированию кредитования малого и среднего бизнеса «Шесть с половиной». Повысить доступность банковского кредитования также сможет развитие механизмов гарантийной поддержки предпринимателей через Национальную гарантийную систему. Кроме того, ожидаемое смягчение критериев применения пониженных коэффициентов риска по кредитам малому бизнесу повысит интерес банков к финансированию небольших и средних компаний.

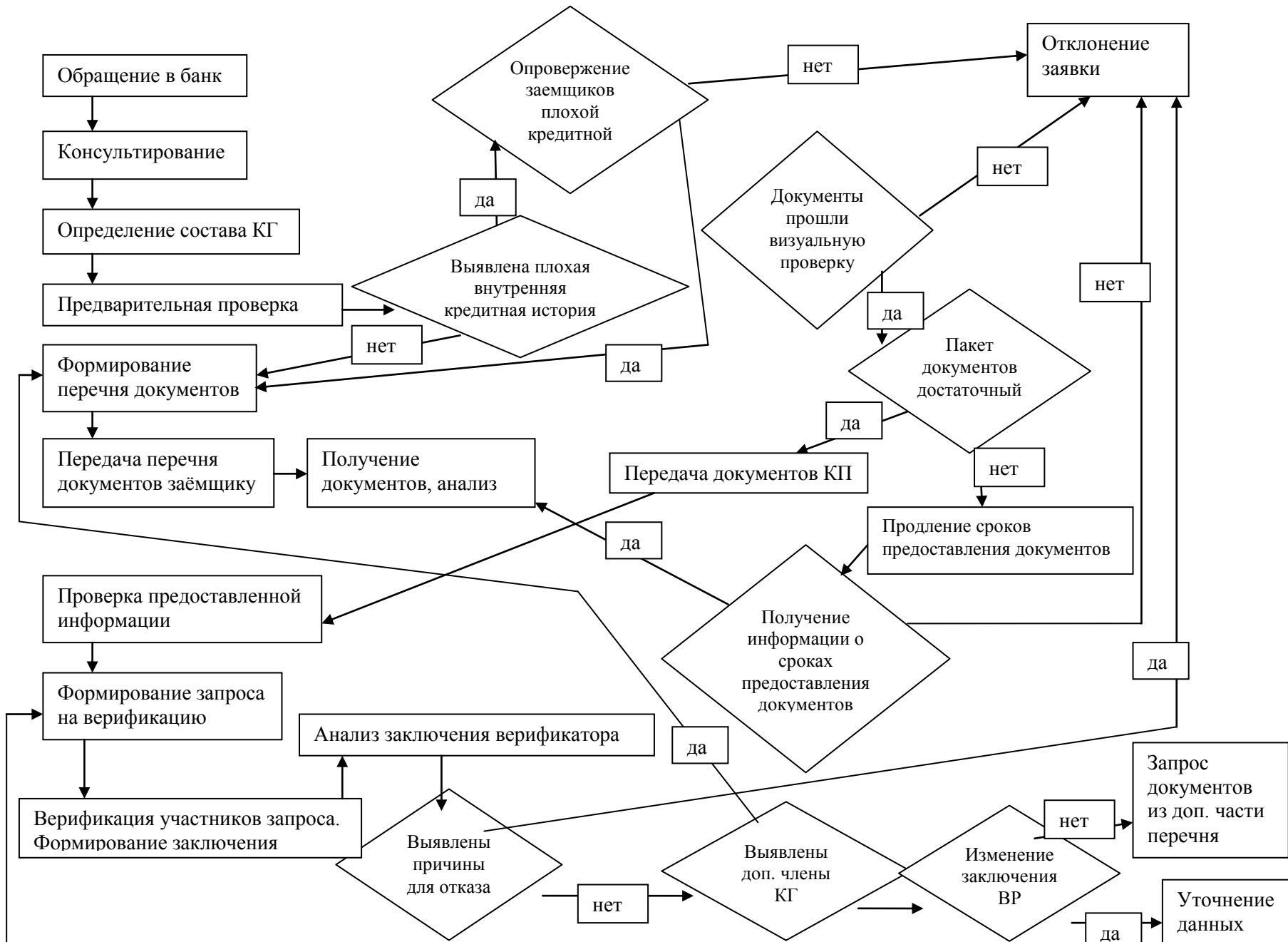
Список использованной литературы

1. Постановление Правительства РФ № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» от 4 апреля 2016 г. // официальный сайт Правительства РФ.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г., № 98-р // официальный сайт Правительства РФ.
3. Федеральный закон № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 11.06.2003 г. (последняя редакция) // КонсультантПлюс.
4. Федеральный закон № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. (последняя редакция) // КонсультантПлюс.
5. Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. // КонсультантПлюс.
6. Федеральный закон № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 29.12.2014 (последняя редакция) // КонсультантПлюс.
7. Абдюкова Э.И., Наточеева Н.Н. Банковское дело. Учебное пособие // -М.: Дашков и К, 2017. - 158с.
8. Артоболевская Е., Бартошевич Н. Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса //- М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. - 526 с.
9. Власова М.С. Налоги и налогообложение. Учебное пособие для бакалавров// - М.: Кнорус, 2016. - 224 с.
10. Горфинкель В.Я. Малый бизнес. Учебное пособие // -М.: Кнорус, 2016. - 336 с.
11. Грязнова А.Г., Юданов А.Ю. Микроэкономика. Теория и российская практика для бакалавров //-М.: Кнорус, 2017. - 640 с.

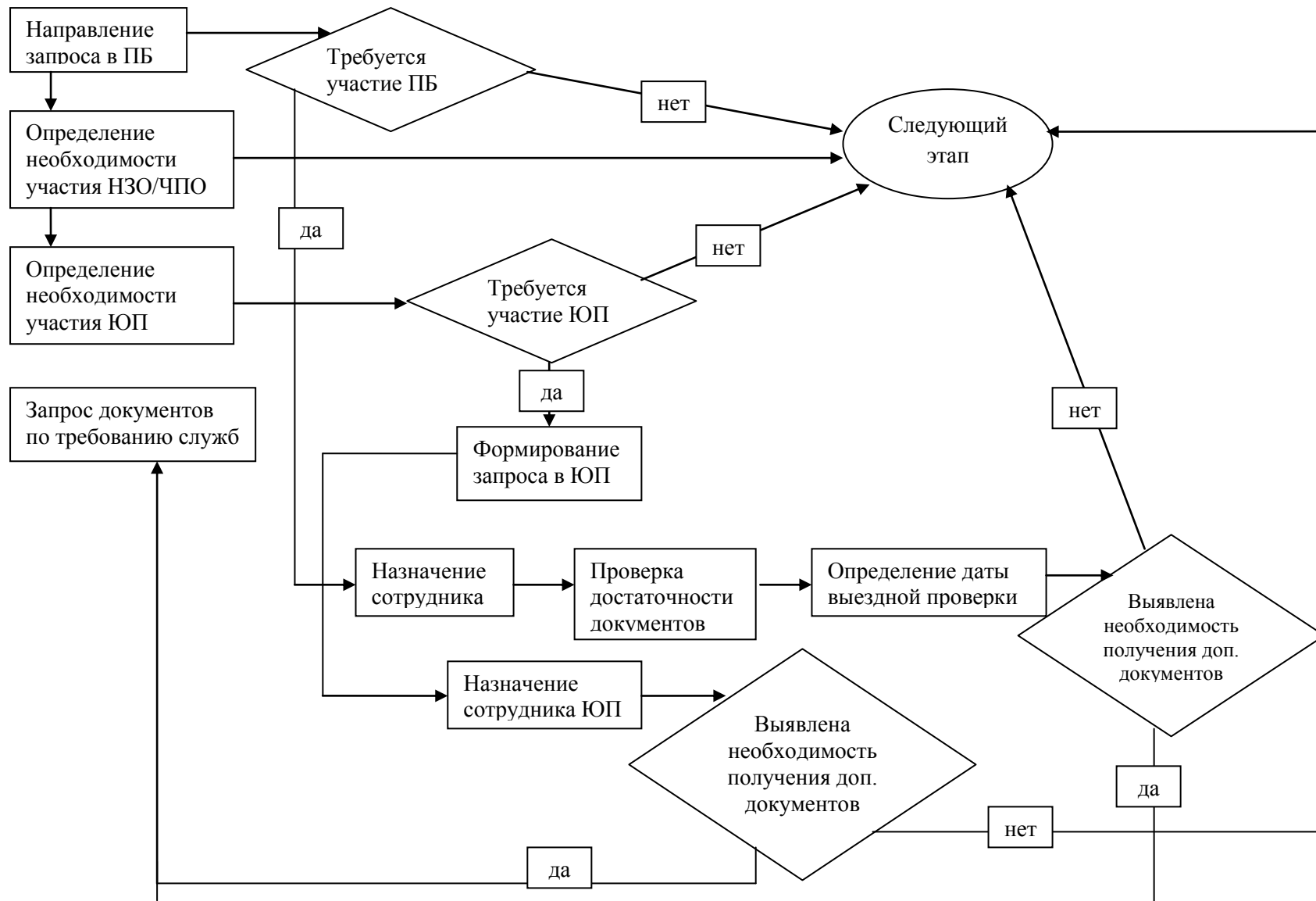
12. Казакова А.В., Меркулина И.А., Пономарева М.А. Основы функционирования малого бизнеса. Учебник и практикум // -М.: Дашков и К, 2017. - 196 с.
13. Купрякова А. В. Малый бизнес в современной России // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.). - СПб.: Свое издательство, 2016. - С. 114-117.
14. Лаврушин О.И., Валенцева Н.И. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования // -М.: Кнорус, 2017. - 272 с.
15. Левкевич М.М. Малый бизнес: учет и налогообложение: Учебное пособие// - М.: Инфра-М, 2012. - 432 с.
16. Мазикова Е. В. Коммерческие банки и малый бизнес: основные направления сотрудничества // -К.: Молодой ученый, 2014. - №3. - С. 466- 469.
17. Мазурина Т.Ю.,Тавасиев А.М. Банковское кредитование. Учебник // -М.: Инфра-М, 2015.- 366 с.
18. Мордвинкин А.Н. Кредитование малого бизнеса. Практическое пособие // -М.: Риор, 2015.- 316 с.
19. Морозова Т.В. Льготы для малого и среднего бизнеса в российской и международной практике учета. Учебное пособие для вузов // -М.: Экономика, 2016.- 315 с.
20. Нуреев Р.М. Экономические санкции против России: ожидания и реальность //- М.: Кнорус, 2017. -194 с.
21. Пащенко Е.В. Кредитование малого бизнеса // -М.: Финансы и статистика, 2016.- 192 с.
22. Степашова А. Ю., Исакова Т. Е., Калущкая Н. А. Влияние санкций на малый бизнес //-К.: Молодой ученый. - 2014. - №21. - С. 425-428.
23. Самиева Н.Д. Научно-практический журнал «Российские регионы: взгляд в будущее» Выпуск №1 (том3) 2016 г. Тема номера: «Конкуренция в современном мире Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса коммерческими банками в России.

24. Филимонова Н.М., Моргунова Н. В. Экономика и организация малого и среднего бизнеса. Учебное пособие //-М.: Инфра-М, 2013.- 222 с.
25. Коммерсант.ru 05.06.2017. «Предприниматели начинают увереннее смотреть в будущее» Старший вице-президент Сбербанка Анатолий Попов - в интервью «Ъ FM» // Коммерсант.ru. - URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3318367>.
26. Лимит по кредитной программе «Шесть с половиной» на 2017 г. // Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства. - URL: <http://corpmsp.ru>.
27. Малый бизнес научился жить в условиях спада экономики // Индекс Опора RSBI. Исследование бизнес-настроений малого и среднего бизнеса. - URL: <http://rsbindex.com>.
28. Малый и средний бизнес не обращается за внешним финансированием // Национальное агентство финансовых исследований. Аналитический центр. - URL: <https://nafi.ru>.
29. Предприниматели назвали проблемы, мешающие развития бизнеса // Агентство стратегических инициатив. - URL: <http://asi.ru>.
30. Прогноз развития рынка: в ожидании роста // Эксперт РА. Рейтинговое агентство. - URL: http://raexpert.ru/researches/banks/frb_2016_itog/part8/.

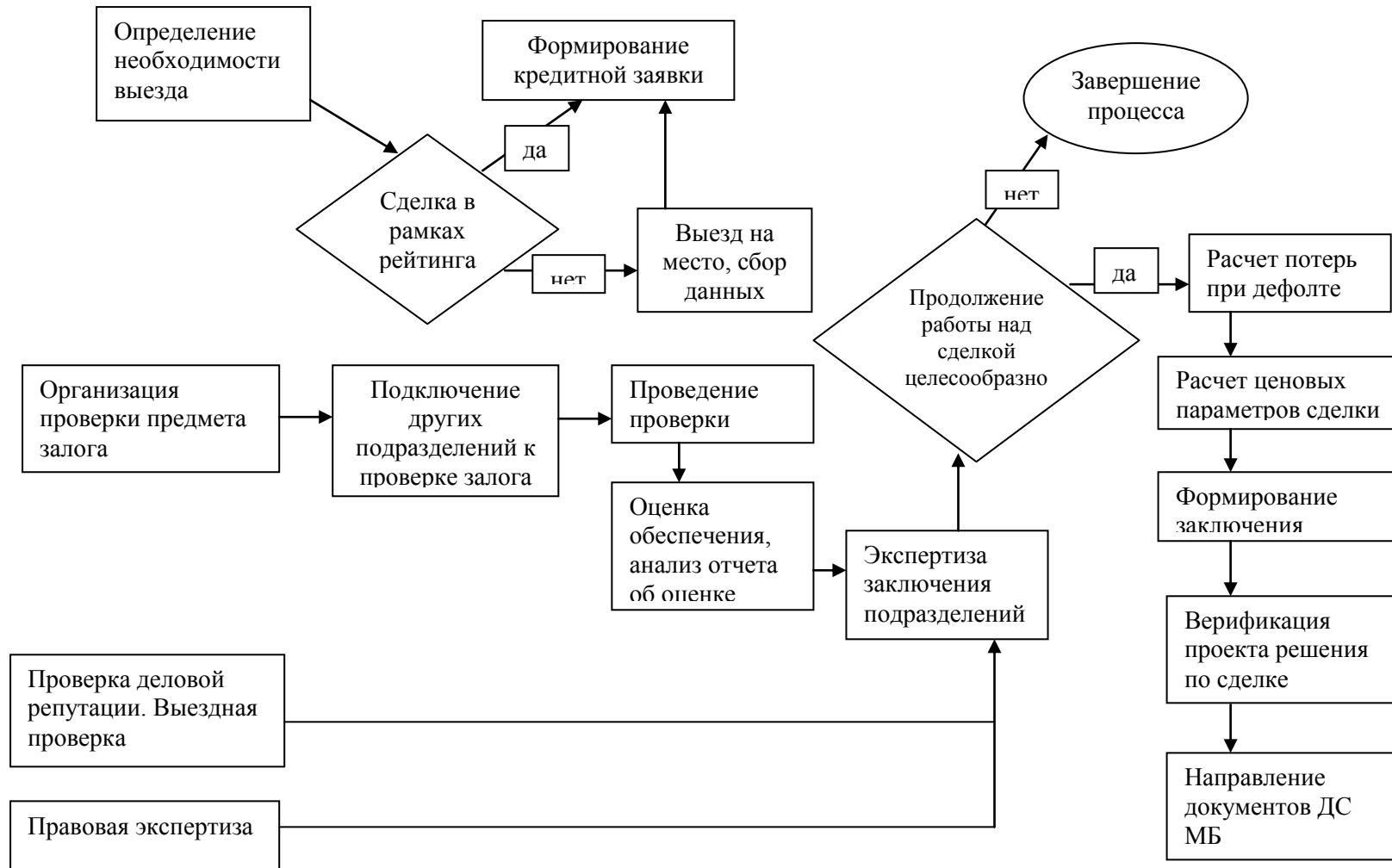
Приложение 1. Принятие решения о работе с заёмщиком/вход в сделку



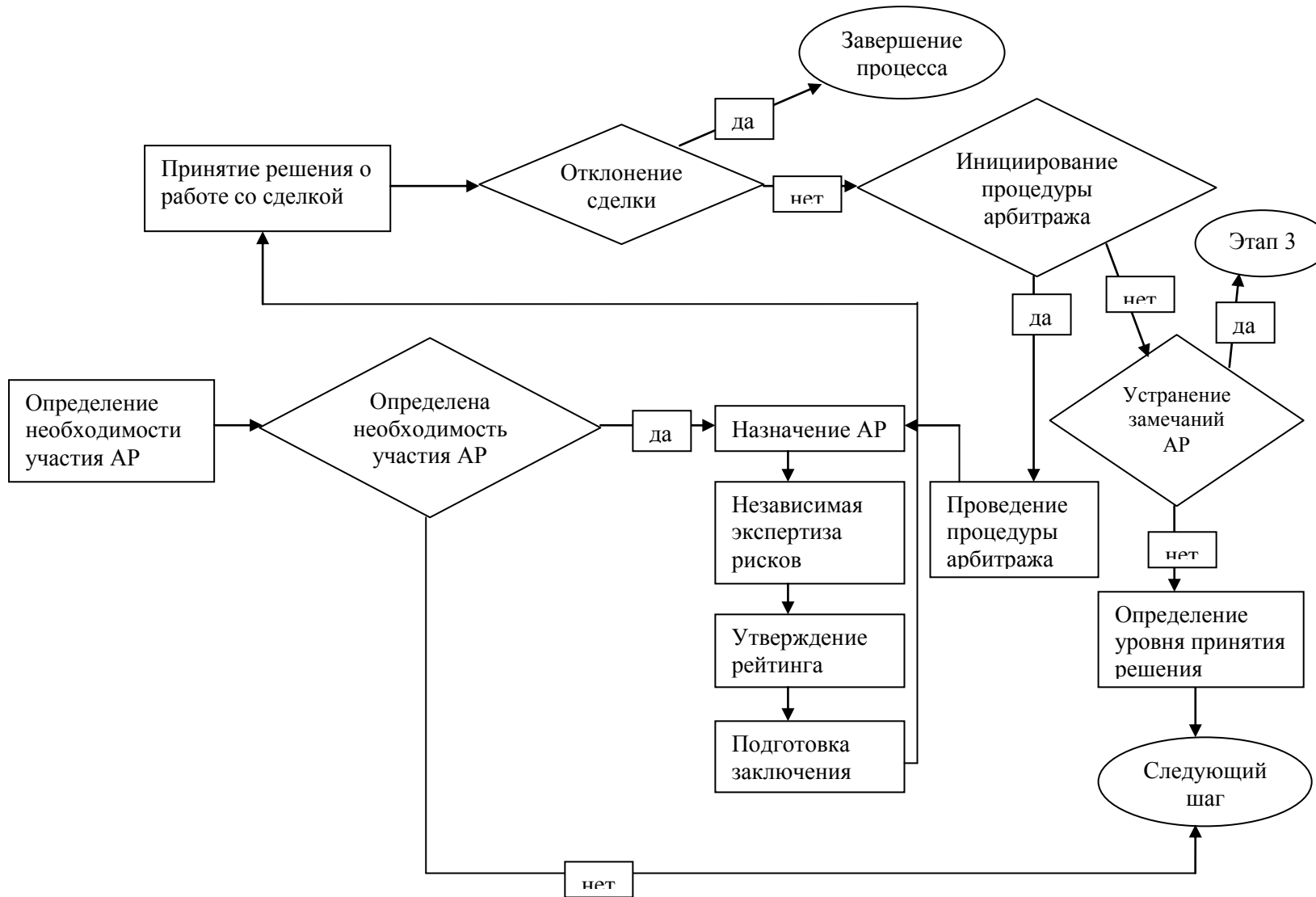
Приложение 2. Организация работы по сделке



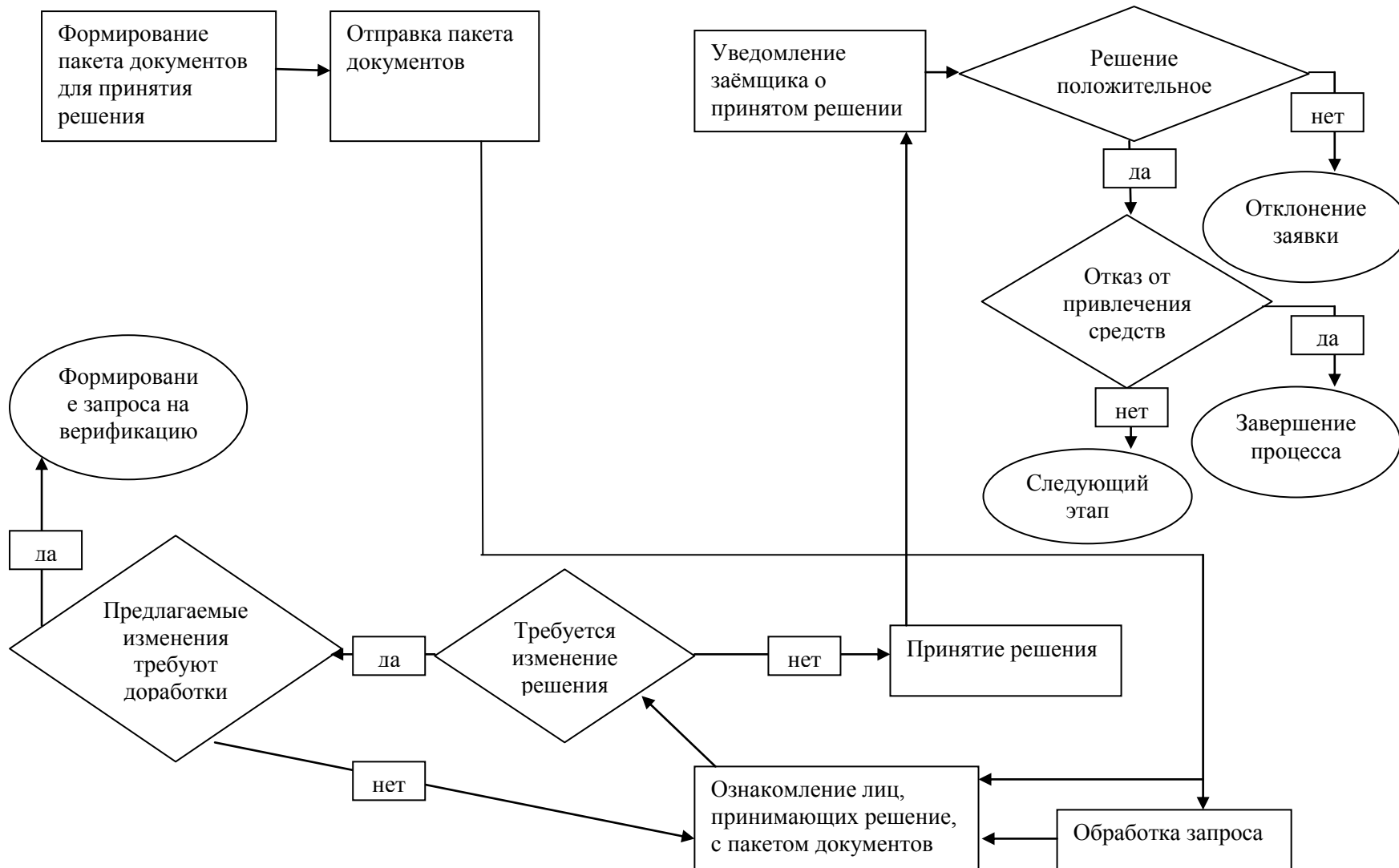
Приложение 3. Проведение детального анализа и подготовка заявки



Приложение 4. Независимая экспертиза рисков и согласование проекта решения



Приложение 5. Принятие решения в формате «2/4/6 глаз в т.ч. 6 глаз повышенного профиля риска», кредитный комитет



Приложение 6. Оформление кредитной документации

