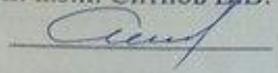


Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет экономики и управления
Кафедра банковского дела
Программа высшего образования
Направление «Экономика»
Профиль «Финансы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

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

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

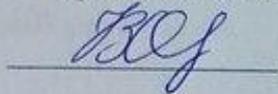


ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
«Организация кредитования малого бизнеса»

Выполнил: Левина Е. И. гр. Эфк-42



Научный руководитель: к.э.н. доцент
Кравченко О. В.



Самара

2017 г.

Оглавление

Введение.....	3
1. Методологические основы кредитования предприятий и организаций в Российской Федерации.....	6
1.1. Экономическая сущность, субъекты и объекты кредитования.....	6
1.2. Этапы развития малого предпринимательства. Критерии субъектов малого предпринимательства	14
1.3. Кредитные риски заемщика и пути их решения.....	20
2. Оценка кредитования малого бизнеса	26
2.1. Анализ рынка кредитования малого бизнеса в России.....	26
2.2. Анализ кредитования малого бизнеса в ПАО «Сбербанк России»	35
2.3. Методика определения кредитоспособности заемщика на основе методологических разработок ПАО «Сбербанка России»	47
3. Рекомендации по совершенствованию кредитования малого бизнеса	58
Заключение	71
Список использованной литературы.....	74
Приложение	77
Приложение 1 Бухгалтерский баланс ООО «Химлаборприбор» на 31 декабря 2016г.	
Приложение 2 Отчет о финансовом положении ООО «Химлаборприбор» за январь- декабрь 2016г.	
Приложение 3 Отчет о финансовом положении ООО «Химлаборприбор» за январь- декабрь 2015г.	

Введение

В настоящее время кредитование является одним из основных источников финансирования развития предприятий микро- и малого бизнеса, которые способствуют созданию новых рабочих мест, формированию нормальной конкурентной среды, поддержанию социальной стабильности. Высокая приспособляемость предприятий малого бизнеса к изменениям потребительского спроса и конъюнктуре рынка и его массовый охват практически всех сфер рынка страны способны оказывать влияние на сохранение устойчивого роста национальной экономики.

Кредитование клиентов микро- и малого бизнеса является более рискованным по сравнению с крупными предприятиями, поэтому необходимо использовать систему управления кредитным риском. Одним из основных этапов управления является оценка кредитоспособности, которая должна быть максимально адаптирована к специфике функционирования малых предприятий.

В связи с положительной динамикой развития банковского кредитования микро- и малого бизнеса на российском рынке и наметившейся тенденцией выделения банками этого блока в отдельное направление, актуальным становится выявление факторов, оказывающих наибольшее влияние на их кредитоспособность.

На рынке кредитования преобладают предложения кредитных ресурсов на короткие сроки. В этих условиях проблемы ограниченного доступа к кредитованию являются общей для всех категорий предприятий, но наиболее остро она проявляется в малом бизнесе.

Кредитование малого бизнеса является наиболее значимым направлением в деятельности банков. Суммы кредитов для развития бизнеса гораздо больше сумм целевых кредитов. В связи с этим банки предъявляют жесткие требования к своим заемщикам: наличие динамично развивающегося бизнеса и собственного капитала. Самая важная проблема

практически всех предпринимателей – это поиск средств для начала своего дела. Выход из данной ситуации – кредит, но на практике зачастую оказывается, что многие банки работают исключительно с крупными предприятиями. Заявки и бизнес-плана, как правило, недостаточно для получения кредита, так как банки выдают кредиты лишь уже функционирующим предприятиям и организациям. Помимо этого, важным условием для получения кредита является залог, в роли которого выступает имущество клиента.

В этих условиях большое значение приобретает исследование вопросов кредитования малого бизнеса. Как правило, исследования, которые ведутся, не учитывают в достаточной степени специфику деятельности малых предприятий. Многие проблемы остались в стороне от специальных научных исследований, в том числе теоретические и экономические основы кредитования малого бизнеса, определения кредитных потребностей предприятий малого бизнеса, оценки и мониторинга рисков при кредитовании, перспектив развития банковского кредитования малого бизнеса.

Цель дипломной работы заключается в изучении организации кредитования малого бизнеса в ПАО «Сбербанк России», а так же разработке рекомендаций по ее совершенствованию. В соответствии с поставленной целью формируются ряд задач:

- рассмотреть экономическую сущность кредитования;
- изучить этапы развития малого предпринимательства, а так же критерии субъектов малого предпринимательства;
- рассмотреть кредитные риски, с которыми может столкнуться заемщик и пути их решения;
- ознакомиться с деятельностью банка ПАО «Сбербанк России»;
- проанализировать рынок кредитования малого бизнеса в России;
- изучить проблемы кредитования малого бизнеса;

- рассмотреть методику определения кредитоспособности заемщика на основе методологических разработок ПАО «Сбербанк России»;
- ознакомиться с методами поддержки малых предприятий в России.

Объектом исследования является ПАО «Сбербанк России».

Предметом исследования является процесс кредитования малого бизнеса.

Структура дипломной работы состоит из введения, трех глав и заключения.

В первой главе рассматриваются методологические основы кредитования предприятий и организаций в Российской Федерации. Во второй главе изучается оценка кредитования малого бизнеса. В третьей главе разрабатываются рекомендации по совершенствованию кредитования малого бизнеса.

Источником для написания работы стали статистические данные Центрального Банка, финансовая информация ПАО «Сбербанк России». В процессе подготовки дипломной работы были использованы федеральные законы и положения регламентирующие банковский сектор и малые предприятия. Так же были использованы труды многих авторов В.К Бочаров, А.С Васильева, Т.Р Высоцкая, С.П Глазов, А.В. Глушков, Л.В. Донцова и другие.

Глава 1. Методологические основы кредитования предприятий и организаций в Российской Федерации.

1.1 Экономическая сущность, субъекты и объекты кредитования.

Кредит – это вид экономической сделки. На основании договора между юридическими и физическими лицами о ссуде или займе, когда один из партнеров является кредитором и предоставляет другому партнеру – заемщику денежные средства на определенный срок с условием возврата денежных средств. За такой вид услуги заемщик оплачивает проценты в установленные сроки.

Кредит во многих случаях является основой развития современной экономики и важным элементом экономического роста. Его используют предприятия различных форм собственности, как крупные организации, так и малые торговые, сельскохозяйственные и производственные предприятия, а также правительства, государства и граждане.

Когда появляется неравномерность оборота капитала возникает необходимость, в устранении несоответствие между временем производства и временем обращения средств, в данной ситуации создается необходимость обращения организации в кредитные организации.

Таким образом, кредит становится неизбежным элементом товарного хозяйства. Как правило, кредит берут, потому что у заемщика возникает недостаток собственных ресурсов.

Для того, что бы возможность кредита стала реальностью, нужны определенные условия, по крайней мере, два:

1. участники кредитной сделки, а именно кредитор и заемщик – должны выступать как самостоятельные субъекты, которые материально гарантируют выполнение обязательств, вытекающих из экономических связей.

2. кредит становится необходимым в том случае, если происходит совпадение интересов кредитора и заемщика;

Кредиты бывают различных классификаций, и осуществляется по нескольким основным критериям, к которым относятся категории кредитора и заемщика, а также форма, в которой предоставляется конкретная ссуда. На основании этого, выделяются следующие формы кредита: международный, межбанковский, государственный, коммерческий, ипотечный, потребительский, банковский.

Самой распространенной и популярной формой кредитных отношений в экономике является банковский кредит. В данном случае происходит передача денежных средств в ссуду. Право на предоставление такого кредита имеют исключительно специализированные кредитно-финансовые организации, имеющие лицензию на осуществление подобных операций, которая предоставляется Центральным банком Российской Федерации. Основанием 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.

Предоставления банковского кредита основывается на следующих принципах: возвратность; срочность; платность; обеспеченность; целевой характер; дифференцированный характер кредита.

На основе вышеуказанных принципах устанавливаются порядок выдачи и погашения банковских ссуд, их документальное оформление. Совместное соблюдение этих принципов позволяет обеспечивать возвратное движение средств.

Банковский кредит можно классифицировать по ряду базовых признаков:

1. По способу погашения:

- Кредиты, которые погашаются в рассрочку в течение всего срока действия кредитного договора. Всегда используются при долгосрочных кредитах и, как правило, при среднесрочных. Порядок возврата и конкретные

условия определяются договором, в том числе – в части антиинфляционной защиты интересов кредитора.

– Кредиты погашаемые единовременным взносом со стороны заемщика. Такая форма кредита не требует использования механизма исчисления дифференцированного процента.

2. По срокам погашения:

– Долгосрочный кредит, используется, как правило, в инвестиционных целях. Кредит отличается большими объемами передаваемых заемных средств и обслуживает движение основных средств. Применяется при финансировании реконструкции, технического перевооружения, нового строительства на предприятиях всех сфер деятельности. Средний срок их погашения обычно от трех до пяти лет.

– Среднесрочный кредит, предоставляемый на срок до одного года на цели как производственного, так и коммерческого характера. Такой кредит применяется при исполнении кассовых разрывов, в торговом секторе, а также для своевременной выдачи заработной платы на предприятиях и на научных организациях.

– Краткосрочный кредит используется для восполнения временного недостатка собственных оборотных средств у заемщика. Средний срок погашения по этому виду кредита обычно не превышает шести месяцев. Наиболее часто применяются краткосрочные ссуды в режиме межбанковского кредитования, на фондовом рынке, в торговле и сфере услуг.

3. По наличию обеспечения:

– Кредиты под финансовые гарантии или поручительства третьих лиц. В случае, если заемщик не исполняет свои обязательства, то они переходят на поручителя реальным выражением которых служит юридически оформленное обязательство со стороны поручителя возместить фактически нанесенный банку ущерб. Финансовым гарантом могут быть юридические лица, которые пользуются достаточным доверием со стороны

кредитора. Такие кредиты в условиях развитой рыночной экономики получили широкое распространение, прежде всего в сфере долгосрочного кредитования. В отечественной практике имеют ограниченное применение из-за недостаточного доверия со стороны кредитных организаций не только к юридическим лицам, но и к государственным органам, особенно муниципального и регионального уровней.

– Доверительные кредиты, единственным обеспечением возврата которых является только кредитный договор. Доверительные кредиты, как правило, оформляются зарубежными банками для постоянных клиентов, которые пользуются их полным доверием. При средне- и долгосрочном кредитовании могут использоваться лишь в порядке исключения с обязательным страхованием выданного кредита, обычно – за счет заемщика.

– Обеспеченные кредиты, это кредиты выражающие один из базовых принципов. В роли обеспечения может выступить любая собственность, в основном это недвижимость или ценные бумаги. При не выполнении заемщиком своих обязательств это имущество переходит в собственность банка, который в процессе его реализации возмещает понесенные убытки.

4. По способу взимания ссудного процента:

– Кредиты, процент по которым выплачивается равномерными взносами заемщика в течение всего срока действия кредитного договора. Традиционная форма оплаты средне- и долгосрочных кредитов, имеющая достаточно дифференцированный характер в зависимости от договоренности сторон (например, по долгосрочным кредитам выплата процента может начинаться как по завершении первого года пользования кредитом, так и спустя более продолжительный срок).

– Кредиты, процент по которым удерживается банком в момент непосредственной выдачи их заемщику, как правило используется лишь ростовщическим капиталом и для развитой рыночной экономики эта форма абсолютно нехарактерна.

– Кредиты, процент по которым выплачивается в момент его общего погашения. Традиционная для рыночной экономики форма оплаты краткосрочных ссуд, имеющая наиболее функциональный с позиции простоты расчета характер

5. По категории потенциальных заемщиков:

– Аграрные кредиты – наиболее распространенная разновидность кредитных операций, как правило осуществляется специализированными кредитными организациями – агробанками. В настоящее время в России из-за крайне тяжелого финансового состояния большинства заемщиков данные кредитные операции осуществляются в основном по линии государственного кредитования.

– Коммерческие кредиты, предоставляемые организациям, функционирующим в сфере торговли и услуг. В основном они имеют срочный характер, удовлетворяя потребности в заемных ресурсах. Составляют основной объем кредитных операций российских банков.

– Кредиты посредникам на фондовой бирже. Такими клиентами являются брокерские, маклерские и дилерские фирмы, осуществляющие операции по купле-продаже ценных бумаг. В зарубежной и российской практике такие ссуды, как правило, обслуживают не инвестиционные, а игровые (спекулятивные) операций на фондовом рынке.

– Ипотечные кредиты. Предоставляются как обычными, так и специализированными ипотечными банками. В современной практике стали выделяться как самостоятельная форма кредита и получили широкое распространение. В отечественных условиях имеют еще ограниченное распространение, что связано с большой процентной ставкой.

– Межбанковские кредиты – одна из наиболее распространенных форм хозяйственного взаимодействия кредитных организаций. Важнейшим фактором, определяющим учетную политику конкретного коммерческого банка по основным видам выдаваемых им ссуд, является текущая ставка по межбанковским кредитам. Конкретная величина, которой зависит от

Центрального банка, являющегося прямым координатором и активным участником рынка межбанковских кредитов.

б. По целевому назначению:

– Целевые кредиты предполагают обязанность для заемщика использовать выделенные ресурсы исключительно для реализации целей, определенных условиями кредитного договора (например, расчета за приобретаемые товары, выплаты заработной платы персоналу, капитального развития) Нарушение условий кредитного договора, влечет за собою применение к заемщику санкций в форме досрочного отзыва кредита или увеличения процентной ставки.

– Кредиты общего характера. В данном случае заемные средства используются заемщиком по своему усмотрению. В современных условиях имеют ограниченное применение в сфере краткосрочного кредитования, при средне- и долгосрочном кредитовании практически не используются.

В кредитной сделке субъекты отношений всегда выступают как кредитор и заемщик.

Кредитор – сторона кредитных отношений, предоставляющая ссуду заемщику на определенный срок. Как правило, кредиторами становятся добровольно. В случае, если заемщик не возвращает кредит в установленные сроки, система отношений кредитора и заемщика становится более жесткой.

Для того чтобы выдать ссуду, кредитору необходимо располагать определенными средствами. Их источниками являются как собственные накопления, так и ресурсы, позаимствованные у других субъектов воспроизводственного процесса, например, за счет привлеченных средств, хранящихся на его счетах, а также мобилизованных посредством размещения акций и облигаций.

Положение кредитора по отношению к заемным средствам двоякое. Собственные ресурсы кредитора, передаваемые на основе кредита, остаются его собственностью. Собственником привлеченных средств, размещаемых кредитором, остаются предприятия и население. Поскольку банки (как

кредиторы) работают в основном на привлеченных ресурсах, они должны так построить систему кредитования, чтобы обеспечить возврат размещенных ресурсов и их передачу действительным собственникам по их требованию. Это означает, что не только предприятия или индивидуальные заемщики должны вернуть ссуду кредитору (банку), но и сам кредитор обязан вернуть кредит, полученный от своих клиентов.

Заемщик – сторона кредитных отношений, получающая кредит и обязанная вернуть полученную ссуду. В современных условиях заемщиками выступают предприятия, население и государство, а так же сами банки. Традиционно банки при этом становятся коллективными заемщиками, поскольку занимают не для себя, а для других. Особое место заемщика в кредитной сделке отличает его от кредитора:

1. Заемщик не является собственником заемных средств, он выступает лишь их временным владельцем, так как пользуется чужими ресурсами, ему не принадлежащими.

2. Заемщик применяет заемные средства, как в сфере обращения, так и в сфере производства (для приобретения материалов и расширения и модернизации производства). Кредитор же предоставляет ссуду в фазе обмена, не входя непосредственно в производство.

3. Заемщик возвращает заемные ресурсы, завершившие кругооборот в его хозяйстве. Для обеспечения такого возврата заемщик так должен организовать свою деятельность, чтобы обеспечить высвобождение средств, достаточных для расчетов с кредитором.

4. Заемщик возвращает не только стоимость кредита, полученного во временное использование, но и выплачивает при этом определенный процент согласно договору.

5. Экономическая зависимость от кредитора заставляет заемщика рационально использовать заемные средства, выполнять свои обязательства как ссудополучателя.

Вступая в кредитные отношения, кредитор и заемщик демонстрируют единство своих целей и своих интересов. В кредитных отношениях кредитор и заемщик могут меняться местами: кредитор становится заемщиком, заемщик – кредитором. В современном денежном хозяйстве один и тот же субъект может выступать одновременно и как кредитор, и как заемщик. Отношения между кредитором и заемщиком, представляют собой отношения двух субъектов, выступающих как:

- юридически самостоятельные лица;
- участники кредитных отношений, которые обеспечивают имущественную ответственность друг перед другом;
- субъекты, проявляющие взаимный экономический интерес друг к другу.

Связи между субъектами кредитных отношений характеризуются устойчивостью, постоянством, определяются рамками кредита как целостной системы, как особых отношений, обладающих определенными свойствами.

Не любой желающий, который хочет получить кредит может стать заемщиком. Заемщик должен быть самостоятельным юридическим или физическим лицом, которое должно обладать определенным имущественным обеспечением, которое гарантирует возвратность кредита.

В кредитной сделке так же существует и третья сторона, которая выступает в роли объекта передачи- это то, что совершает путь от кредитора к заемщику и обратно.

Объект кредитования может, как обладать, так и не иметь материально вещественную форму. Если у организации возникают проблемы с текущими платежами, такими как выплата заработной платы сотрудникам, взносы в бюджет в виде налогов и другое, из-за отсутствия денежных средств в свободном обороте, она воспользуется кредитованием. В этом случае кредит покрывает недостаток денежных средств или разрыв в платежном обороте.

В роли объектов кредитования могут выступать расходы, которые имеют отношение к хозяйственной деятельности заёмщика. За счет полученных кредитных средств оплачиваются договора с поставщиками, относительно:

- покупки требуемого материала, источников энергии, комплектующих, запасных частей, полуфабрикатов, других товарно-материальных ценностей, оплаты работ, услуг и тому подобное;
- приобретения оборудования, необходимых технологий, которые имеют инвестиционный характер, осуществления других закупок в сфере монтажных и строительных работ.

1.2. Этапы развития малого предпринимательства. Критерии субъектов малого предпринимательства.

Принцип свободы экономической деятельности является важнейшим конституционным принципом в сфере экономики.

Каждый вправе заниматься предпринимательской деятельностью и иной не запрещенной экономической деятельностью.

Предпринимательская деятельность — это самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, которая направлена на получение прибыли на регулярной основе от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Виды предпринимательской деятельности подразделяются:

- по форме собственности. Существуют следующие виды предпринимательской деятельности: частная, государственная, муниципальная;
- по количеству участников: индивидуальная, коллективная;
- по характеру деятельности: производство товаров, оказание услуг, выполнение работ и другое.

Малое предпринимательство является активным участником конкурентного рынка. Основным принципом предпринимательства — найти потребность и удовлетворить ее.

Преимущества малого предпринимательства: более быстрая адаптация к местным условиям, гибкость и оперативность в принятии решений, способность быстро вносить изменения в процесс производства в соответствии с требованиями рынков, относительно невысокие расходы на управление, более низкая потребность в первоначальном капитале и, широкое использование местных материальных и трудовых ресурсов, относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала, и другое.

Субъекты малого предприятия лучше знают уровень спроса на местных рынках, способствуют организации рабочих мест, содействуют подготовке профессиональных кадров и тому подобное.

Малые предприятия производят продукцию небольшими объемами, что дает эффект не только при производстве товаров, они также могут выступать в качестве кооператоров с крупными предприятиями при создании отдельных узлов и механизмов, полуфабрикатов и других элементов, необходимых для производства конечной продукции, выпуск которых невыгоден крупным компаниям. Все это обосновывает необходимость комплексного подхода к определению места и роли малых предприятий в экономике общества. В малом предпринимательстве кроются большие резервы, которые можно широко поставить на службу народному хозяйству России.

Недостатки субъектов малого предпринимательства: более высокий уровень риска; слабая компетентность руководителей; зависимость от крупных компаний; неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов), трудности в заимствовании дополнительных финансовых средств и получении кредитов; и другое.

Первый этап развития малого предпринимательства наблюдался еще в условиях бывшего СССР (1987—1989гг.). Началом формирования малого предпринимательства можно считать кооперативы, которые стали прообразом современных малых предприятий. Число занятых в кооперативном секторе в 1989 г. составляло более 5 миллионов человек. На данном этапе субъектам кооперативного движения были предоставлены большие льготы, в том числе за счет средств госбюджета, оказывалась политическая поддержка, была обеспечена экономическая стабильность.

Второй этап развития малого предпринимательства (1990—1991гг.) характеризуется массовым созданием различных фирм и компаний: банки, биржи, разнообразные частные и полугосударственные торговые структуры, совместные предприятия и так далее. В ходе этого этапа происходит значительное увеличение оборота капитала в малых структурах. Граждане впервые за многие годы получили возможность самовыражения через предпринимательскую деятельность.

Третий этап (1992—1993гг.) связан с политикой шоковой терапии, проведением экономических реформ и массовой приватизацией и переделом собственности. Этот этап характеризуется политикой либерализации цен, в стране имеет место галопирующая инфляция, обесценившая сбережения населения и резко повысившая процентные ставки банковского кредита, резко возрастает налоговая нагрузка на предприятия, наблюдается скачок импорта продукции (не очень качественных, но пользовавшихся ажиотажным спросом у российского потребителя). Все это в совокупности разорило много малых предпринимательств и привело к кризису в инвестиционной сфере. В тоже время именно эти годы характеризовались наиболее высокими темпами роста числа малых предприятий и численности занятых сотрудников в них. Наиболее высокие темпы образования малых предприятий приходились на сферу сельского хозяйства как результат фермерского движения; на сферу науки и научного обслуживания; материально-технического снабжения и коммерческой деятельности -

расцвет ларечного, палаточного и челночного бизнеса; народного образования - частные школы, лицеи, колледжи .

Третий этап характеризуется закрытием существующих предприятий и резким снижением темпов роста количества малых предприятий в производственной сфере (в отличие от непроизводственной сферы), что объясняется следующими причинами:

- возникновение неконтролируемых денежных, что открывает большие возможности для ухода от налогов;

- в условиях гиперинфляции доходы стали вкладываться не в производство товаров, а в их покупку и перепродажу по более высоким ценам (как результат развитие челночества, продавцы на рынке с высшим образованием);

- в результате резкого снижения государственного финансирования науки и невостребованности многих исследователей, произошел быстрый рост научных, консалтинговых, информационных и других подобных фирм;

- высокие темпы роста частных учебных заведений явились реакцией на недостатки государственного образования и на снижение престижа педагогического труда и окладов педагогов и учителей.

Стоит отметить, что именно малое предпринимательство дало шанс во время кризиса выжить значительной части населения через самозанятость, предоставило возможность получения дополнительных средств к существованию.

Четвертый постприватизационный этап (1994- 1997гг.) характеризуется уменьшением темпов роста образования новых малых предприятий. Основными причинами этого явилось следующее:

- снизились доходы ряда традиционных для малого предпринимательства сфер деятельности: были исчерпаны возможности сверхприбыльной торгово-посреднической деятельности; доход на одного занятого в сфере малого предпринимательства приблизился к уровню

средней заработной платы по стране; многие научно-консультационные малые фирмы прекратили свое существование;

- не проявил свою силу такой фактор увеличения числа малых предприятий как рост безработицы за счет банкротства предприятий;

- В результате перерегистрация малых предприятий с учетом новых организационных форм, (особенно в форме товариществ) были ликвидированы либо неэффективные малые либо недействующие предприятия.

Наиболее рентабельные малые предприятия поглощались крупными предприятиями. В период 1994-1997гг. опережающими темпами увеличилось число малых предприятий в промышленности, строительстве и на транспорте; в торговле и сфере общественного питания.

Четвертый этап можно охарактеризовать как этап появления элементов цивилизованных отношений в малом предпринимательстве.

Пятый этап (с 1997 г. до настоящего времени) можно охарактеризовать следующими признаками: несмотря на финансовый кризис 1998г. произошло существенное трансформирование условий функционирования малых предприятий, произошло переориентирование их на выпуск импортозамещающей продукции. Малые предприятия характеризуются более высоким уровнем хозяйственной зрелости, способностью к самоорганизации и созданию новых форм.

Достигнутый уровень концентрации малых промышленных предприятий на фоне неблагоприятной экономической среды и слабой государственной поддержки создал предпосылки для их активного взаимодействия и, в частности, для кооперации их деятельности.

С 1 августа 2016 вступило в силу Постановление Правительства № 265 о предельных значениях дохода от предпринимательской деятельности. В нём указаны лимиты доходов для субъектов малого и среднего предпринимательства. Прежде, для определения того, подходит ли компания под критерии такого предприятия, оценивалась выручка от реализации.

Теперь используется более широкое понятие «доход от предпринимательской деятельности». В расчёт берётся не только выручка с продаж, а все доходы по налоговому учёту. Разберёмся, какие организации и индивидуальные предприниматели в 2017 подходят под определение малого бизнеса.

Чтобы считаться малым или микро-предприятием в 2017 году, нужно подходить по трём основным параметрам:

- попадать в рамки лимита по размеру доходов;
- попадать в рамки лимита по численности сотрудников;
- попадать в рамки лимита по доле участия других компаний в уставном капитале.

Представителями малого бизнеса считаются компании и предприниматели независимо от налогового режима, если они соответствуют условиям. Это могут быть фирмы и индивидуальные предприниматели на упрощенной системе налогообложения, на едином налоге на вмененный доход, патенте, общей системе налогообложения. С 1 августа 2016 в расчёт максимального размера доходов за прошедший год включаются не просто вся выручка по кассе, а все доходы согласно налоговой декларации. Основные критерии приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1- Основные критерии определения малого и микропредприятия.

Критерий	Малое предприятие	Микропредприятие
Доходы	800 млн.руб.	120 млн.руб.
Численность сотрудников	100 человек	15 человек
Доля участия других лиц в капитале	Доля участия государственных образований (РФ, субъектов РФ, муниципальных образований), общественных и религиозных организаций и фондов не более 25% в сумме. Доля участия обычных юридических лиц (в том числе иностранных) не более 49% в сумме. Доля участия юридических лиц, которые сами субъекты малого и среднего предпринимательства, не ограничена.	

Стоит отметить что в ПАО «Сбербанк России» на данный момент действует иной критерий дохода, но банк собирается переходить на новые критерии (табл. 1.2).

Таблица 1.2- Критерий доход в ПАО «Сбербанк России».

Критерий	Малое предприятие	Микропредприятие
Доходы	400 млн.руб.	60 млн.руб.

Количество работников в 2017 году определяется на основании среднесписочной численности, отчёт по которой предоставляется ежегодно в налоговую инспекцию. Что касается долей в уставном капитале, то ФЗ № 209 от 24.07.2007 предусматривает исключения. Лимиты не распространяются на:

- акционеров высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики;
- участников проекта «Сколково»;
- компании, которые практически применяют новейшие технологии, разработанные их учредителями - бюджетными или научными учреждениями; компании, учредители которых включены в правительственный перечень лиц, оказывающих господдержку инновационной деятельности.

А вот доходы за прошедший налоговый период оценивают по налоговым декларациям.

1.3. Кредитные риски заемщика и пути их снижения.

Основным риском с которым сталкиваются банки, предоставляющие кредиты, является риск невозврата выданной суммы и процентов по ней. Страховка- это один из фактором минимизирующих риски банка, также осуществляется строгий отбор заемщиков по специально разработанным

экспертами методикам. Однако риски при кредитовании возникают и у заемщика, как физического, так и юридического лица.

Решающее значение в минимизации банковских рисков связанных с невыплатой кредита или его выплатой не в установленный срок является оценка и анализ кредитоспособности заемщика, этот анализ сопровождается детальным изучением всех характеристик потенциального заемщика с точки зрения их влияния на степень кредитного риска банка. В соответствии с возможностями и потребностями кредитополучателя банк корректирует сумму и условия кредитования. Как правило, основными рисками заемщика при получении банковского кредита на развитие бизнеса являются закредитованность и недокредитованность.

В настоящее время не существует единого подхода к толкованию понятия «закредитованность». Превышение допустимого уровня соотношения ежемесячного платежа по кредиту и ежемесячного дохода заемщика от совокупных активов считается закредитованностью. Если уровень закредитованности превышает 50 %, вероятность получения нового кредита сводится к нулю.

В современных условиях можно говорить о достаточно высоком уровне закредитованности российских предприятий, особенно малого и среднего бизнеса. Стремление предприятий к быстрому росту за счет рискованных проектов, обещающих высокие прибыли за короткий срок, отсутствие адекватной оценки последствий на долгосрочную перспективу и отсутствие рациональности финансовой политики приводят к необоснованным затратам. Предприятие зачастую практически полностью тратит занятые деньги, лишь потом задумываясь о невозможности погашения кредита в установленный срок. Необходимо оценивать рациональность кредитования, а также насколько эффективна структура кредитных сделок.

Переизбыток кредитов неизменно приводит к получению убытков. Для разрешения подобной ситуации придется изыскать дополнительные средства, для того чтобы покрыть кредитные обязательства. Увеличение

падения оборотов может привести к полному банкротству предприятия, изъятию у него банком залога.

С другой стороны недополучение заемных средств в объеме достаточном для осуществления задуманного проекта может привести к недокредитованности предприятия. В таком случае можно столкнуться с ситуацией, когда прибыль ещё не получена, а проценты по кредиту необходимо погашать. При недокредитованности предприятия может возникнуть ситуация, когда организации необходимо взять дополнительный кредит, который может быть не выдан банком в случае отсутствия залога или ухудшении финансового состояния предприятия, соответственно увеличиваются риски того, что задуманный проект не будет осуществлен, а предприятие будет вынуждено погасить первую задолженность.

Риск недокредитованности тесно связан с риском отказа в выдаче кредита. Если будут иметь место обстоятельства при которых будет очевидно, что заемщик не в состоянии вернуть кредит в срок, то Банк в соответствии с законодательством РФ имеет право отказать заемщику в предоставлении предусмотренной кредитным договором суммы или части ее. Кроме того, в случае нарушения обязанности целевого использования кредита заемщиком (п. 3 ст. 821 ГК РФ), банк также может отказаться от продолжения кредитования заемщика по условиям кредитного договора. Так как предприятие планирует свою деятельность с учетом ожидаемых заемных средств, внезапный отказ банка выдать эти средства и расторжение уже одобренного кредитного договора, могут привести к фатальным последствиям.

Рассмотрим основные пути оптимизации кредитной нагрузки на бизнес:

1. Для установления лимитов рисков, потерь проводится полный анализ хозяйственной деятельности предприятия. Особое внимание уделяется возможным убыткам, возникающим при падении оборотов предприятия. Соотношение между активами предприятия и процентами по

кредитам и займам не должно превышать самостоятельно установленного предприятием уровня. Регулярно необходимо производить пересчет установленного лимита, учитывая изменения конъюнктуры рынка и экономической ситуации.

2. Структурирование финансирования дает возможность экономии и четкого определения потребности в дополнительных средствах. На практике он приносит компании существенную экономию и безопасность расчетов. Стоит обратить внимание и на услуги факторинговых компаний, которые помогут снизить риски, связанные с дебиторской задолженностью. Одним из распространенных способов снижения кредитной нагрузки является использование лизинговых схем, привлекательных получением налоговых льгот, простотой и скоростью заключения договора и возможностью ускоренной амортизации.

3. Необходимо наладить с банком-кредитором эффективное сотрудничество. Одним из условий такого сотрудничества является повышение доверия и заинтересованности банка, для этого необходимо своевременно и правдиво предоставлять все необходимые и интересующие его документы, в том числе и информацию о целевом использовании заемных средств. Тогда Если кредитная нагрузка окажется чрезмерной, можно надеяться на понимание банка и реструктуризацию долга.

Благодаря реструктуризации долга компания может сохранить платежеспособность, завершить реализуемый за заемные средства проект, снизив кредитную нагрузку, однако, в конечном счете, переплаты по кредиту возрастут.

Обезопасить себя от невыдачи одобренной суммы кредита или ее части банком, предприятие может следующим образом:

1. Постоянно мониторить официальные данные о своем финансовом состоянии и принимать необходимые меры по стабилизации даже при незначительном его ухудшении.

2. Не использовать средства целевого кредита на другие цели, так как банком официально или неофициально будет отслеживаться информация об использовании выданных средств.

Закредитованность и недокредитованность являются классическими и самыми распространенными кредитными рисками для предприятия, однако, не единственными. Так, в соответствии с Гражданским Кодексом РФ банк, выдавший кредит под залог, имеет право в случае нарушения заемщиком своего обязательства обратиться взыскание на предмет залога. Пункт 3 статьи 348 Гражданского Кодекса РФ гласит: «Если договором о залоге не предусмотрено иное, обращение взыскания на имущество, заложенное для обеспечения обязательства, исполняемого периодическими платежами, допускается при систематическом нарушении сроков их внесения, то есть при нарушении сроков внесения платежей более чем три раза в течение двенадцати месяцев, предшествующих дате обращения в суд или дате направления уведомления об обращении взыскания на заложенное имущество во внесудебном порядке, даже при условии, что каждая просрочка незначительна».

Однако данные нарушения могут произойти и не по вине заемщика, а вследствие действия каких-то форс-мажорных обстоятельств. Решение о взыскании залога происходит в судебном порядке, оно может быть как в пользу заемщика, так и в пользу кредитора, поэтому для снижения данного кредитного риска заемщику необходимо воспользоваться грамотной юридической поддержкой. При заключении кредитного договора должны быть подробно оговорены и зафиксированы все существенные условия сделки. Предприятию следует понимать, что придется отстаивать свои права в суде, а это приведет к дополнительным затратам.

Ещё одним серьезным риском заемщика может стать банкротство банка, с которым у него оформлены кредитные отношения. В соответствии с действующим законодательством, обязательства заемщика не прекращаются при банкротстве кредитора. У любого банка появляется

правопреемник, который продолжит взимание долгов, причем все условия заключенного кредитного договора сохраняются, и правопреемник не имеет права требовать перезаключения договора на других условиях или изменять условия в одностороннем порядке. Любые изменения в кредитном договоре допускаются только при обоюдном согласии сторон. Причем по закону заемщик должен быть уведомлен о переходе прав требования к другому кредитору. Однако может возникнуть ситуация, когда заемщику предоставляются заведомо ложные данные о покупателе долга.

Подобную ситуацию неопределенности можно разрешить двумя способами:

1. Заемщик может внести подлежащую к уплате в соответствии с кредитным договором сумму в депозит нотариуса или суда в соответствии со статьей 327 Гражданского Кодекса РФ, что станет защитой предприятия от уплаты штрафных санкций за просрочку из-за возникновения ситуации неопределенности.

2. Предприятие-заемщик может попытаться получить какие-либо подтверждения перехода прав требования от банка-правопреемника.

Таким образом, предприятия, использующие банковские займы и кредиты для финансирования своей текущей деятельности и реализации инвестиционных проектов, подвергаются ряду рисков:

- неправильной оценке возможностей развития бизнеса и суммы требуемых для этого кредитных средств,
- занижением ожидаемой величины расходов по обслуживанию долга,
- недобросовестность кредиторов.

Анализ собственного финансового состояния, установление лимита объема необходимых заемных средств, использование структурированных продуктов, эффективное взаимодействие с банком-кредитором и грамотная юридическая поддержка для удачного разрешения спорных ситуаций, все это является основными мерами по снижению кредитных рисков предприятия.

2. Оценка кредитования малого бизнеса

2.1 Анализ рынка кредитования малого бизнеса в РФ.

В развитых странах малый и средний бизнес является важным показателем устойчивости экономики страны. На текущий момент его доля в ВВП России составляет не более 25% - это незначительная часть для нашей страны, так, например, во многих развитых странах данный показатель достигает 75%. Безусловно, что именно этот бизнес сможет повлиять на выход страны из кризиса, в том числе за счет создания новых рабочих мест, налаживания производства и обеспечения страны товарами первой необходимости без зависимости от иностранного оборудования и сырья.

Поэтому одной из приоритетных задач государства стала поддержка малого и среднего бизнеса и увеличение его доли в ВВП (выдача кредитов по льготным ставкам – 10-11%, снижение с января 2016 года норм резервирования по кредитам для малого бизнеса со 100% до 75%).

Однако, на данный момент, меры, принятые государством не принесли достаточно эффективного результата и объем кредитования малого среднего бизнеса не показывает роста. К сожалению, причина этого - ужесточение мер со стороны самих кредиторов. Уровень одобрения кредитов в настоящее время не превышает 50%. До ухудшения ситуации на рынке кредитования банки принимали решение на основе управленческой отчетности, теперь внимательно изучается качество бухгалтерской отчетности, прибыльность, количество персонала на предприятии.

Кроме того, банки повысили требования к наличию залога или поручительства собственника. Если у малого бизнеса нет возможности предоставить залог или поручительство со стороны собственников или собственник непрозрачен, у данного предприятия могут появиться существенные сложности в кредитовании. Более лояльно к кредитованию данного сегмента относятся микрофинансовые организации, но и они

ужесточили свои требования к кредитоспособности потенциальных заемщиков.

Если говорить о региональном распределении объемов кредитования в сегменте малого и среднего бизнеса, то Центральный федеральный округ занимает первое место – 45,73%, в первую очередь за счет того, что в его состав входит Москва (город с наибольшим количеством зарегистрированных компаний) – на нее приходится 60,11% от общего кредитного портфеля округа, далее идет Приволжский федеральный округ – 16,42%, Северо-Западный федеральный округ – 8,64%, Южный Федеральный округ – 8,41%, Сибирский федеральный округ – 7,62%, Уральский федеральный округ – 6,1%, Северо-Кавказский федеральный округ – 3,89%, Дальневосточный федеральный округ – 3,19% (рис.2.1).

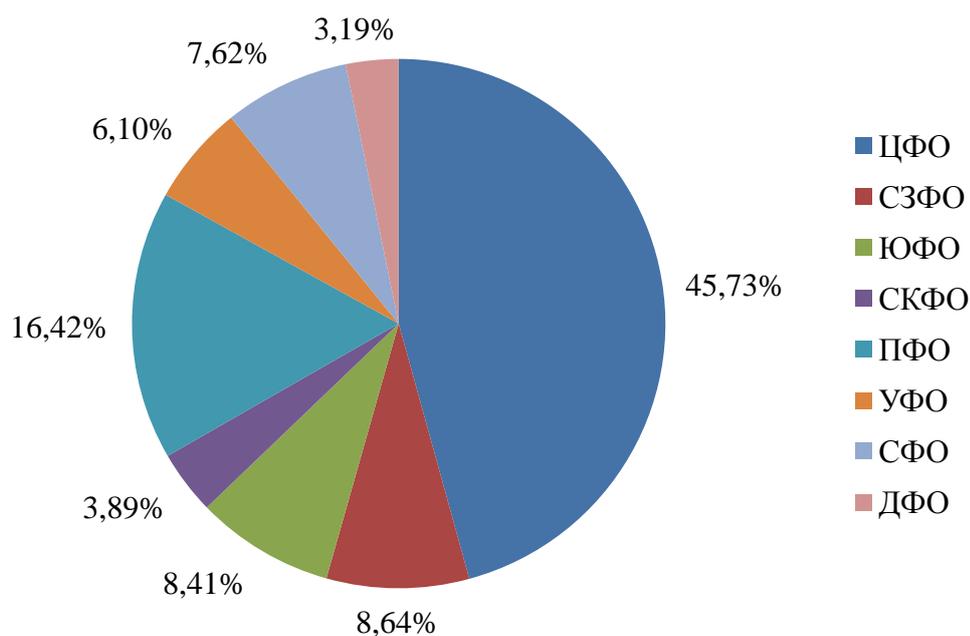


Рисунок 2.1 – Распределение объема кредитования МСБ по округам, %.

Безусловными лидерами по объему кредитования являются крупные города и области с развитой инфраструктурой: Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Республика Татарстан, Краснодарский край, Тюменская, Ростовская, Самарская, Воронежская, Нижегородская области. На данные регионы приходится более 57,17% от общего объема кредитования в данном сегменте.

Наибольший спрос на привлечение заемных средств сохранится в такой отрасли, как розничная торговля и производственная деятельность (50%). По статистике в 2016 году увеличилось количество отказов компаниям, бизнес которых связан с импортом, из-за нестабильности национальной валюты. Кроме того, в сложившейся ситуации взять кредит на открытие бизнеса стало практически невозможно – банки не готовы рисковать, кредитуя стартапы. С опасением банки относятся и к строительной отрасли. Стремительное развитие строительного рынка в предыдущие годы привело к высокой закредитованности застройщиков, в текущих же условиях многие проекты приостанавливаются. Проблемы испытывают и автодилеры в связи с падением спроса и резким ростом стоимости автомобиля на фоне обесценения рубля (рис.2.2).

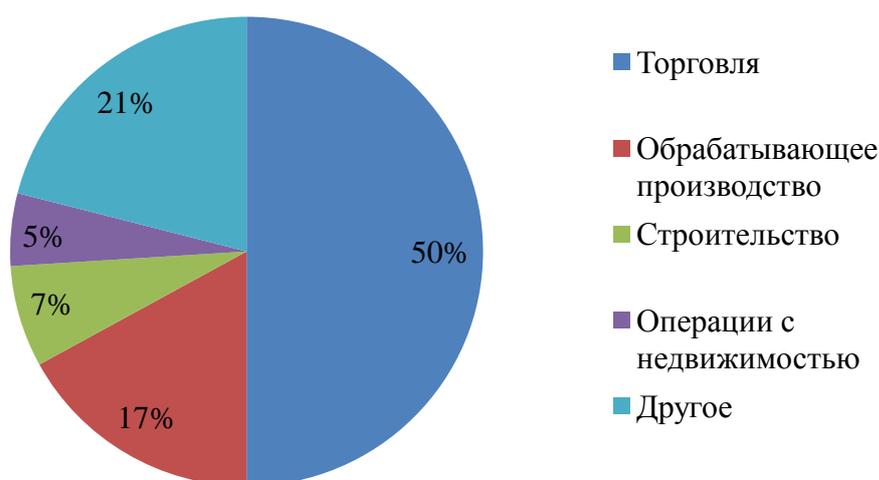


Рисунок 2.2 - Отраслевая структура кредитования МСБ, %.

Совокупный объем кредитов, выданных банками малому и среднему бизнесу за 2016 год, составил 5,3 триллионов рублей, что на 3% ниже уровня 2015 года. В предыдущие 5 лет рынок активно развивался, показывая существенные темпы роста – так, например, в 2011 году – рост составил 10,55%, в 2012 году – 25,8%, в 2013 году – 16%, в 2014 – 11,57%. В 2015 году на фоне ухудшения макроэкономической ситуации в стране и резкого повышения ключевой ставки объем кредитования бизнеса снизился на 9,38%

по сравнению с аналогичным периодом 2014 год и продолжает показывать отрицательную динамику до текущего момента.

Таблица 2.1- Кредиты, предоставленные субъектам малого и среднего предпринимательства, млн. руб.

2016	Объем предоставленных кредитов			
	в рублях		в иностранной валюте и драгоценных металлах	
	МСБ	из них	МСБ	из них
		ИП		ИП
01.01	5 080 951	307 425	379 322	822
01.02	281 501	16 745	11 250	5
01.03	656 551	38 813	19 356	94
01.04	1 099 921	67 026	32 400	347
01.05	1 516 331	92 553	45 975	347
01.06	1 886 832	116 353	53 937	588
01.07	2 344 972	143 206	101 686	578
01.08	2 750 804	167 232	110 397	662
01.09	3 176 121	194 272	110 282	660
01.10	3 658 613	224 519	113 843	649
01.11	4 117 023	256 692	126 192	1 257
01.12	4 581 265	292 695	133 857	1 314

Несмотря на сжатие объемов рынка на протяжении последних трех лет, темпы прироста выдач кредитов малому бизнесу в прошлом году показали менее пессимистичную динамику по сравнению с предыдущими периодами (-28,3% за 2015 год, -5,6% за 2014 год) (рис 2.3).



Рисунок 2.3- Динамика кредитования МСБ в РФ.

Стоит отметить также, что объемы предоставленных кредитов малому бизнесу за II и IV кварталы 2016 года достигли результатов аналогичных периодов 2015 года.

Подобная динамика отчасти обусловлена снижением стоимости кредитов вследствие понижения ключевой ставки и некоторой стабилизации экономики во второй половине 2016 года (рис.2.4).

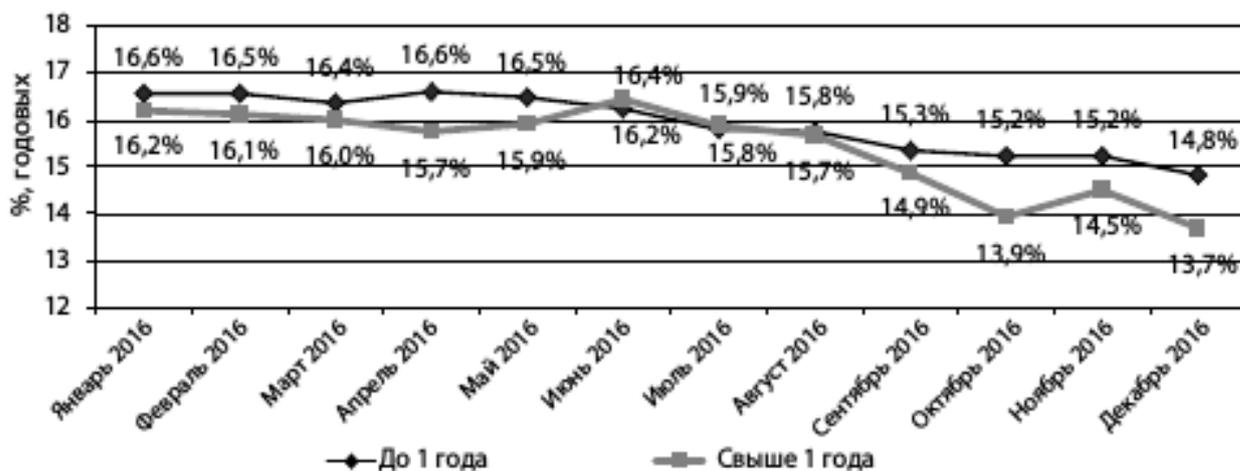


Рисунок 2.4- Динамика стоимости кредитов для малого бизнеса.

Несмотря на относительную стабилизацию выданных, совокупный портфель кредитов малого бизнеса сократился за 2016 год на 8,5%, до 4,5 триллионов рублей, что хуже результатов 2015 года (сокращение на 4,5%, до 4,9 триллионов рублей, рис.2.5).

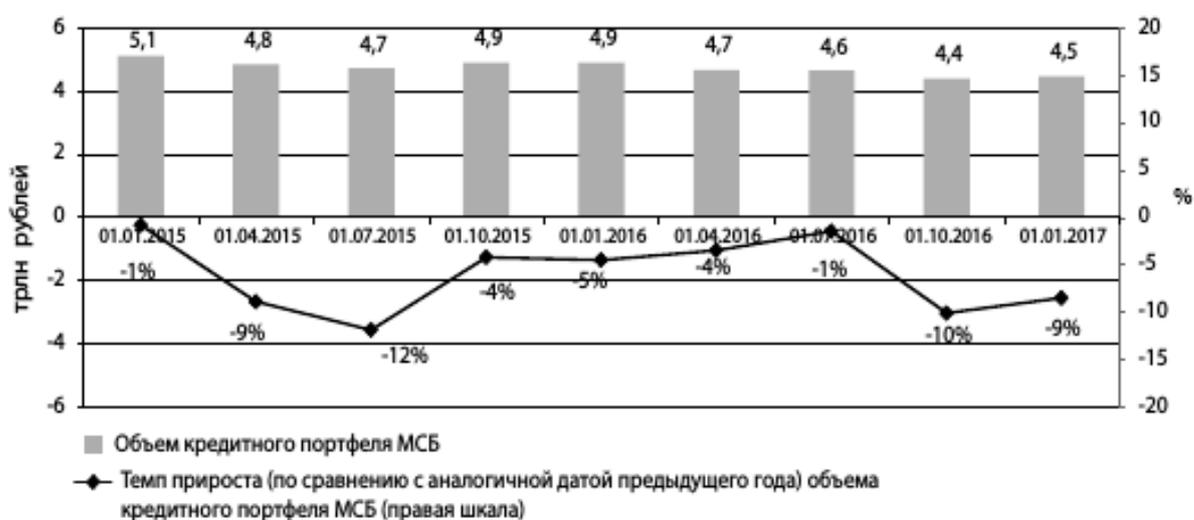


Рисунок 2.5- Динамика кредитного портфеля малого, среднего бизнеса.

На динамику совокупного портфеля оказывает влияние общий краткосрочный характер кредитования, предусматривающий в основном ссуды на пополнение оборотных средств и закрытие кассовых разрывов. Кроме того, на темп снижения объема кредитного портфеля малого бизнеса в значительной степени повлияли снижение и переоценка валютных ссуд.

Так, за 2016 год объем задолженности по кредитам, предоставленным малым и средним предприятиям в иностранной валюте, упал почти вдвое (-48% против +47% по итогам 2015 года). Такая динамика объясняется тем, что в 2016 году банки резко сократили выдачи валютных ссуд. Если за 2015 год объем предоставленных кредитов в иностранной валюте снизился на 8,8%, то по итогам 2016 года сокращение составило 62,9%. Резкое ослабление рубля в конце 2014–2015 годах негативно отразилось на качестве обслуживания действующих валютных кредитов. Банки были вынуждены приостановить выдачи новых и реструктурировать часть имеющихся валютных ссуд. Последнее не позволило в 2015 году портфелю кредитов снизиться еще сильнее. Вероятно, что большая часть валютных кредитов, пролонгированных в 2014–2015-м, в прошлом году была погашена или списана.

В результате доля валютных ссуд в кредитном портфеле МСБ за 2016 год снизилась на 5,4 процентных пункта и составила 7,1% на 01.01.2017. Стоит отметить, что без учета валютных ссуд объем кредитного портфеля МСБ сократился бы за 2016 год всего на 3%.

Помимо этого, усилить сокращение портфеля могло ожидаемое изменение в Положении Банка России № 254-П, требующее формировать 100% резервов по кредитам, выданным компаниям, имеющим признаки отсутствия реальной деятельности. Несмотря на то что данная мера не была принята, ожидание повышения требований к резервированию заставляло банки более внимательно оценивать потенциальных и действующих заемщиков, сокращая объем кредитования подозрительных компаний.

Сводные данные по банковскому сектору показывают, что портфель малого бизнеса по прежнему характеризуется самым высоким уровнем просроченной задолженности (табл.2.2).

Таблица 2.2- Задолженность по кредитам малого и среднего предпринимательства, млн. руб.

2016	Задолженность по предоставленным кредитам				В том числе просроченная задолженность по предоставленным кредитам			
	в рублях		в иностранной валюте и драгоценных металлах		в рублях		в иностранной валюте и драгоценных металлах	
	МСБ	из них ИП	МСБ	из них ИП	МСБ	из них ИП	МСБ	из них ИП
01.01	4 271 559	463 652	613 777	6 624	632 928	69 443	33 271	627
01.02	4 181 011	452 078	548 312	6 234	643 892	72 259	32 516	659
01.03	4 178 498	441 314	542 533	6 231	662 466	74 376	35 552	644
01.04	4 179 447	436 036	473 533	6 188	660 395	73 778	35 704	639
01.05	4 186 063	430 759	448 178	5 823	672 593	75 618	35 855	636
01.06	4 178 030	423 657	449 517	5 647	682 127	77 029	38 163	815
01.07	4 206 967	416 855	435 300	5 708	671 744	73 662	33 421	781
01.08	4 149 661	409 892	428 606	5 661	667 907	74 877	33 360	638
01.09	4 036 778	394 181	395 725	4 973	601 179	67 947	28 283	437
01.10	4 082 650	387 550	337 402	4 531	611 642	66 018	27 472	380
01.11	4 171 674	384 976	364 913	4 506	617 348	65 965	21 532	132
01.12	4 183 771	390 773	336 838	4 631	622 862	66 377	20 652	110

Розница и крупный бизнес по итогам 2016 года показали снижение просрочки, как в абсолютном, так и в относительном выражении. Так, объем просроченной задолженности по кредитам крупным компаниям за прошлый год снизился на 10,9%, до 1,25 триллионов рублей (доля осталась без изменений на уровне 5% портфеля).

Доля просроченной задолженности по кредитам малым и средним предпринимателям увеличилась за 2016 год на 0,6 процентных пункта, до 14,2%, обновив антирекорд прошлого года (13,6% на 01.01.2016).

Стоит отметить, что в течение всего 2016 года темпы прироста просроченной задолженности были существенно ниже, чем в 2015-м, а начиная со второй половины года и вовсе показывали отрицательную

динамику. В абсолютном выражении просрочка по кредитам малого бизнеса за 2016 год снизилась на 4,5%, до 636 миллиардов рублей (рис. 2.6), но вследствие серьезного снижения объема кредитного портфеля (-8,5%) относительный уровень проблемной задолженности показал по итогам года небольшой рост.



Рисунок 2.6- Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле малого и среднего бизнеса.

Частично сокращение объемов просроченной задолженности объясняется погашением и списанием кредитов, пролонгированных в 2014–2015 годах, в том числе валютных ссуд. Если за 2014–2015 годы величина проблемной задолженности по кредитам в иностранной валюте выросла в 3,5 раза, то за 2016-й валютная просрочка (в абсолютном выражении) сократилась вдвое.

В абсолютном выражении просроченная задолженность стабилизировалась. Если говорить о сравнении ИП и МСП качество кредитов индивидуальных предпринимателей заметно выше, чем по сегменту малого и среднего бизнеса (рис.2.7).



Рисунок 2.7 – Доля просроченных кредитов ИП и МСП, %.

Лидером среди федеральных округов по просроченной задолженности является Центральный федеральный округ – на него приходится более 47,19% от общего объема просроченной задолженности. Далее идет Приволжский федеральный округ – 13,13%, Северо-Западный федеральный округ – 11,74%, Южный федеральный округ – 9,48%, Сибирский федеральный округ – 7,09%, Уральский федеральный округ – 5,12%, Северо-Кавказский федеральный округ – 3,65%, Дальневосточный федеральный округ – 2,605% (рис. 2.8).

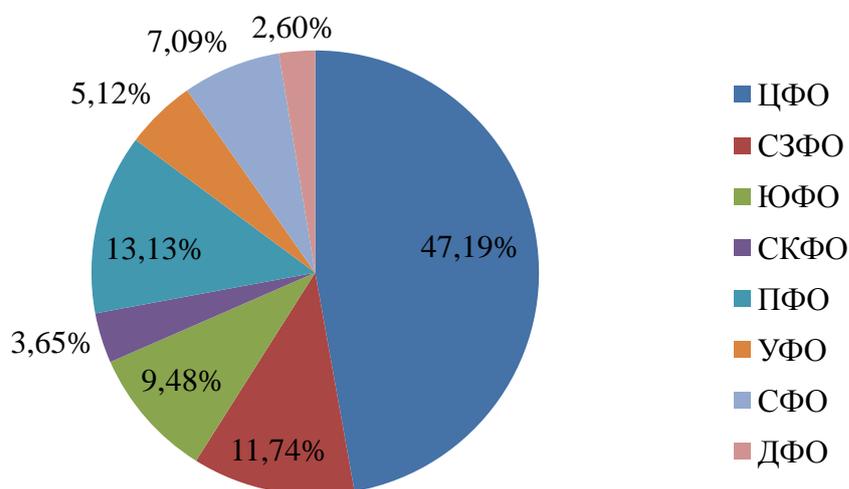


Рисунок 2.8 - Распределение объема просроченной задолженности МСБ по округам, %.

В целом медленные по сравнению с другими сегментами темпы восстановления малого бизнеса закономерны и в значительной степени

обусловлены более тяжелыми последствиями макроэкономических шоков для малых и средних компаний, чем для крупных корпораций. Кроме того, малый бизнес по-прежнему испытывает трудности в связи с отзывом лицензий у банков, где небольшие компании размещают средства, что зачастую приводит к снижению ликвидности и, как следствие, ухудшению качества обслуживания кредитов в других кредитных организациях.

2.2. Анализ кредитования малого бизнеса в ПАО «Сбербанк России»

Группа Сбербанк – 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 миллионов.

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.

Сбербанк сохранил лидирующие позиции во всех основных сегментах финансового рынка Российской Федерации (табл. 2.3 и рис. 2.9).

Таблица 2.3- Доля ПАО Сбербанк в основных сегментах российского финансового рынка, %.

	2014	2015	2016
Активы	29,1	28,7	28,9
Кредиты корпоративным клиентам	35,0	32,2	31,7
Кредиты частным клиентам	35,9	38,7	40,1
Средства корпоративных клиентов	21,9	25,0	22,1

Продолжение таблицы 2.3.

	2014	2015	2016
Средства частных клиентов	45,0	46,0	46,6
Капитал	28,7	29,7	33,5



Рисунок 2.9- Доля ПАО Сбербанк в основных сегментах российского финансового рынка, млрд. руб.

В 2016 году Группа Сбербанк достигла рекордных значений по чистой прибыли – 541,9 миллиардов рублей. Рентабельность капитала увеличилась более чем в два раза и достигла 20,8 % (рис. 2.10).



Рисунок 2.10 - Динамика ключевых показателей деятельности ПАО «Сбербанк России».

Операционные доходы Группы до создания резервов под обесценение долговых финансовых активов составили 1 697,5 миллиардов рублей, показав рост на 18,7% относительно прошлого года до 1 429,8 миллиардов рублей. Операционные расходы увеличились на 8,7% по сравнению с 2015, тогда как отношение операционных расходов к операционным доходам снизилось до 39,7% по сравнению с 43,7% в 2015. Процентная маржа восстановилась до 5,7% за 2016 год, что на 130 базисных пунктов выше уровня 2015. Стоимость риска снизилась до 180 базисных пунктов за 2016 с 250 базисных пунктов в 2015. Совокупный доход Группы составил 492,4 миллиардов рублей, показав рост за год на 34,6% с 365,8 миллиардов рублей в 2015 году. Совокупные активы Группы сократились за год на 7,2%. Коэффициент достаточности основного капитала Группы вырос за 2016 год на 340 базисных пункта до 12,3% по сравнению с 8,9% на 31.12.2015 .

Снижение портфеля корпоративных кредитов преимущественно вызвано укреплением рубля (рис. 2.11).

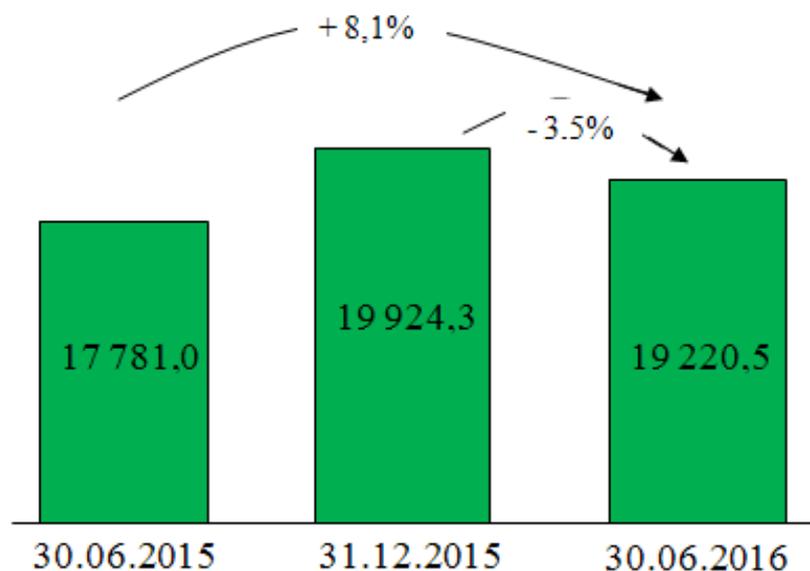


Рисунок 2.11- Динамика кредитного портфеля (до вычета резерва под обесценение).

В структуре кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России» по отраслям преобладает кредитование физических лиц и сферы услуг (рис. 2.12).



Рисунок 2.12- Структура кредитного портфеля по отраслям 2016г.

В 2016 году Сбербанк продолжил усиливать свои позиции на розничных рынках, в то же время доля в корпоративном сегменте снизилась. На рынке кредитования частных клиентов Сбербанк заметно увеличил долю по кредитным картам, а также кредитам наличными. Однако на рынке ипотечного кредитования конкуренция серьезно обострилась, в том числе из-за Программы государственной поддержки ипотеки, в связи с чем доля Сбербанка немного снизилась. На рынке вкладов населения сохранилась положительная динамика портфеля, Сбербанк и другие банки с государственным участием усилили свои позиции за счет изменения предпочтений вкладчиков в пользу более надежных финансовых институтов.

Портфель кредитов юридическим лицам вырос на 5,2% до 12,2 триллионов рублей. Валютные кредиты занимают порядка 37% портфеля кредитов корпоративным клиентам. Банк активно взаимодействует с клиентами разного масштаба и разных форм собственности. Сегментная структура портфеля представлена ниже (табл. 2.4).

Таблица 2.4- Динамика корпоративного кредитного портфеля в разрезе клиентских сегментов, млрд.руб.

	01.01.2016	01.01.2015	Отклонение
Крупнейший бизнес	7 118	7 830	-712
Крупный и средний бизнес	3 079	2 931	+148

Продолжение таблицы 2.4.

	01.01.2016	01.01.2015	Отклонение
Малый и микро бизнес	565	472	+93
Региональный госсектор	756	878	-122
Прочие	130	138	-8
Всего	11 648	12 249	-601

Кредиты, выданные юридическим лицам в 2015 году, на 63,92% состоят из кредитов крупнейшим предприятиям, на 23,93% - кредитов крупным и средним предприятиям на 3,85% - кредитов малым предприятиям (рис.2.13).

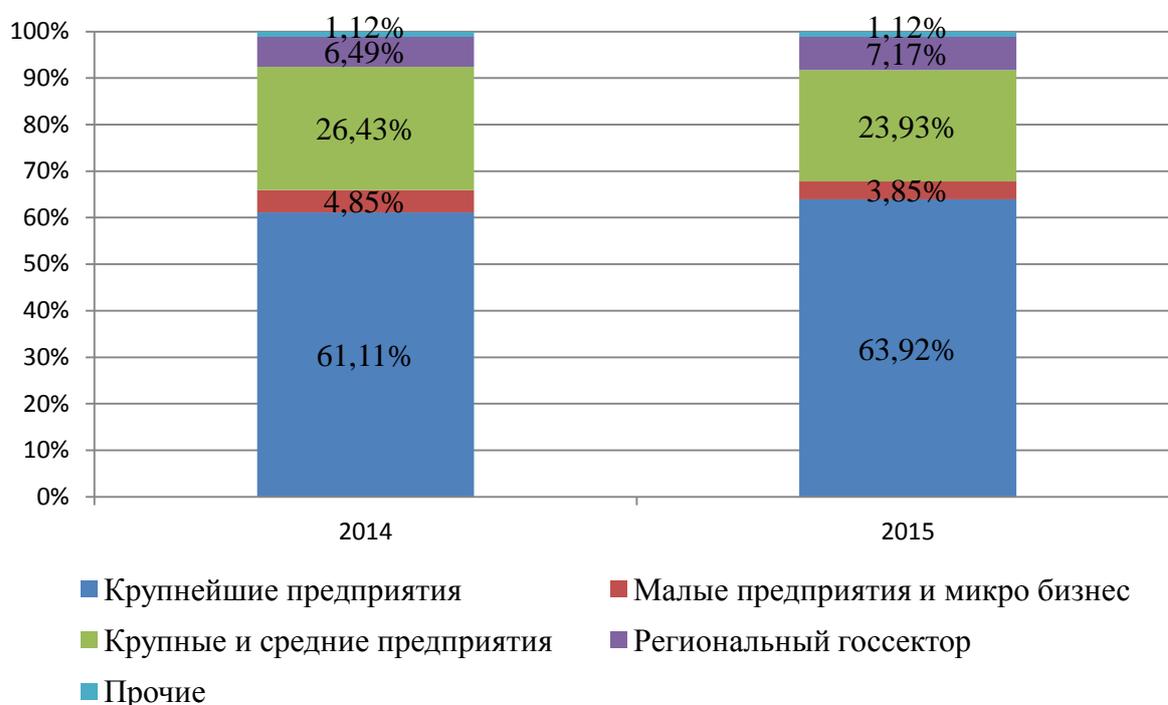


Рисунок 2.13- Динамика корпоративного кредитного портфеля в разрезе клиентских сегментов, %.

В 2015 году наблюдается увеличение кредитов юридических лиц за счет роста кредитов крупнейшим предприятиям на 711608 млн. руб. и муниципальным предприятиям на 121957 млн. руб. кредитование крупных и средних предприятий снизилось на 147553 млн. руб., малых предприятий на 93084 млн. руб. возросло.

Из общего количества клиентом микро- и малого бизнеса только 18% пользуются услугой кредитования, что достаточно не высокий показатель. Из них 3% -это клиенты с просрочкой по кредиту (рис.2.14).

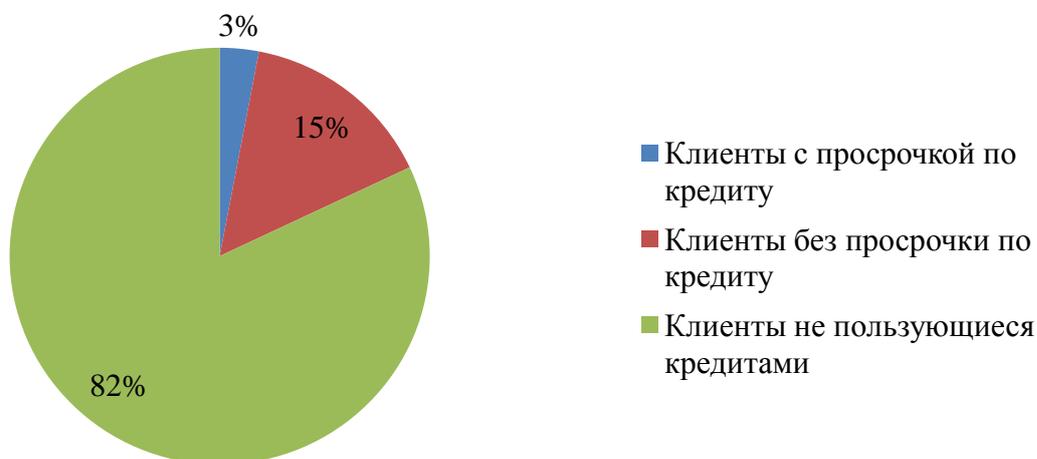


Рисунок 2.14- Структура клиентов ММБ по пользованию кредитами.

Благодаря запуску новых проектов Сбербанку удалось снизить просрочку в сегменте кредитования малого бизнеса в 2017 году. По итогам первых трех месяцев программы «Смарт-кредит» просрочка в малом бизнесе составила всего 11 миллионов рублей просроченных кредитов. Это рекордно низкая цифра. Так как, это принципиально новый подход, Сбербанк пытается более тщательно разработать новый продукт и расширить его на новые категории клиентов. В конце 2016 года благодаря этой технологии риски упали, невозвраты снизились, Сбербанк от 1,5 до 5 процентных пунктов сразу снизили ставку по кредитам малому бизнесу. Сегодня максимальная ставка по кредиту малому бизнесу составляет 15—16%, минимальная — 11,5%. Раньше была минимальная (ставка) была 15%.

Проект «Смарт-кредит» (или «Умный кредит») был запущен в 2016 году. Он основан на анализе транзакционной информации клиентов Сбербанка, которые являются таковыми больше полутора лет.

Банк не требует никакой информации, он сам анализирует всю деятельность клиента на основе технологии больших данных и высылает им предложение получить кредит. 63 тысячи клиентов в 2016 году получили от

банка такое предложение, и уже до конца прошлого года было выдано более 11 миллиардов рублей по новой технологии. Преимущества для клиента заключаются в том, что срок получения кредита в случае финального одобрения занимает не более часа и залог не требуется.

В Сбербанке обслуживается 1,56 миллионов активных клиентов малого и микробизнеса – это 64 % от всех активных компаний данного сегмента в России. Для того чтобы привлекать большее количество клиентов банку необходимо разрабатывать новые продукты, в том числе и кредитные. Услуги по кредитованию – основной вид услуг коммерческого банка, которые приносят ему наибольшую долю доходов. Они отличаются сложностью и необходимостью осуществления консультирования. Кредитные продукты, как правило, должны быть специально приспособлены к требованиям конкретных клиентов, поэтому, разрабатывая как набор самих услуг по кредитованию, так и стратегию их продвижения, банки должны учитывать специфические потребности отдельных групп клиентов (отраслевые, по характеру и размерам деятельности, формам собственности и т. п.) и индивидуальные особенности каждого потенциального заемщика. Кредитный процесс в банке должен быть организован таким образом, чтобы обеспечить индивидуальное обслуживание клиента и постоянный мониторинг его хозяйственно-финансовой деятельности. Кредитные менеджеры отделов банков должны понимать проблемы своих клиентов и хорошо ориентироваться в банковских продуктах, предлагаемых данным банком. Кредитные продукты, которые разрабатывают коммерческие банки для предприятий, с одной стороны, отражают особенности кругооборота капитала в различных отраслях реального сектора экономики и связанную с ними потребность в привлечении заемных средств, а с другой – учитывают необходимость поддержания собственной ликвидности и достижения требуемого уровня рентабельности капитала и активов банка.

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. ПАО «Сбербанк России» имеет широкую линейку кредитных продуктов для малого бизнеса (табл. 2.5).

Таблица 2.5- Кредитные продукты малому бизнесу.

Наименование	Срок	Ставка	Сумма
Кредиты на любые цели:			
Экспресс под залог	Срок кредита от 6 месяцев до 4 лет	Ставка от 16% до 19,0% годовых	От 300 000 руб. до 5 000 000 руб. (включительно)
Доверие	Срок кредита до 36 месяцев	Ставка от 17,0%	Сумма до 3 млн. рублей
Бизнес-Доверие:			
С залогом	от 3 мес. до 36 мес. (включительно)	Ставка от 14,52 %	Минимальная сумма кредита — 500 000 рублей.
Без залога	— от 3 до 24 мес. (включительно) — для Заемщиков, у которых совокупная кредитная история оценена как «отсутствует» — от 3 мес. до 36 мес. (включительно) — для Заемщиков, у которых совокупная кредитная история оценена как «хорошая».	Ставка от 14,52 %	Минимальная сумма кредита — 80 000 рублей. Максимальная сумма кредита определяется платежеспособностью Заемщика, но не более 3 000 000 рублей.
Бизнес-Проект	От 3 до 120 месяцев	Ставка от 11,8%	Сумма от 2 500 000 до 200 000 000 рублей
Кредиты на пополнение оборотных средств:			
Бизнес-Оборот	Срок кредита до 48 месяцев	Ставка от 11,8%	Сумма от 150 000 рублей
Бизнес-Овердрафт	срок кредита до 12 месяцев	Ставка от 12,73%	Сумма до 17 млн.руб.

Продолжение таблицы 2.5.

Наименование	Срок	Ставка	Сумма
Экспресс-Овердрафт	Срок до 360 дней	Единая процентная ставка - 15,5%	Лимит до 2 млн.руб.
Кредиты на приобретение автотранспорта, оборудования и недвижимости:			
Экспресс-Ипотека	Срок до 120 месяцев	Ставка от 15,5%	Сумма до 7 млн.руб.
Бизнес- Актив	Срок до 84 месяцев	Ставка от 12,2%	Сумма от 150 тыс.руб
Бизнес-Авто	Срок до 96 месяцев	Ставка от 12,1%	Сумма от 150 тыс.руб
Бизнес-Недвижимость	Срок до 120 месяцев	Ставка от 11,8%	Сумма от 150 тыс.руб
Бизнес- Инвест	Срок до 120 месяцев	Ставка от 11,8%	Сумма от 150 тыс.руб

Кредитование малого бизнеса в ПАО «Сбербанк России» происходит несколькими этапами по технологии «Кредитный конвейер» (рис.2.15).



Рисунок 2.15- Этапы процесса кредитования малого бизнеса.

На первоначальном этапе банк рассматривает возможность предоставления кредита. Договор между заемщиком и кредитором

закljučается только при отсутствии у банка сомнений в достоверности сведений, указанных в кредитном договоре. Клиентский менеджер Банка тщательно изучает кредитную заявку и сопроводительные документы. После этого он вновь беседует с будущим заемщиком. Подобные встречи позволяют кредитному инспектору выяснить не только важные детали предстоящей сделки, но и составить психологический портрет возможного заемщика (рис. 2.16).

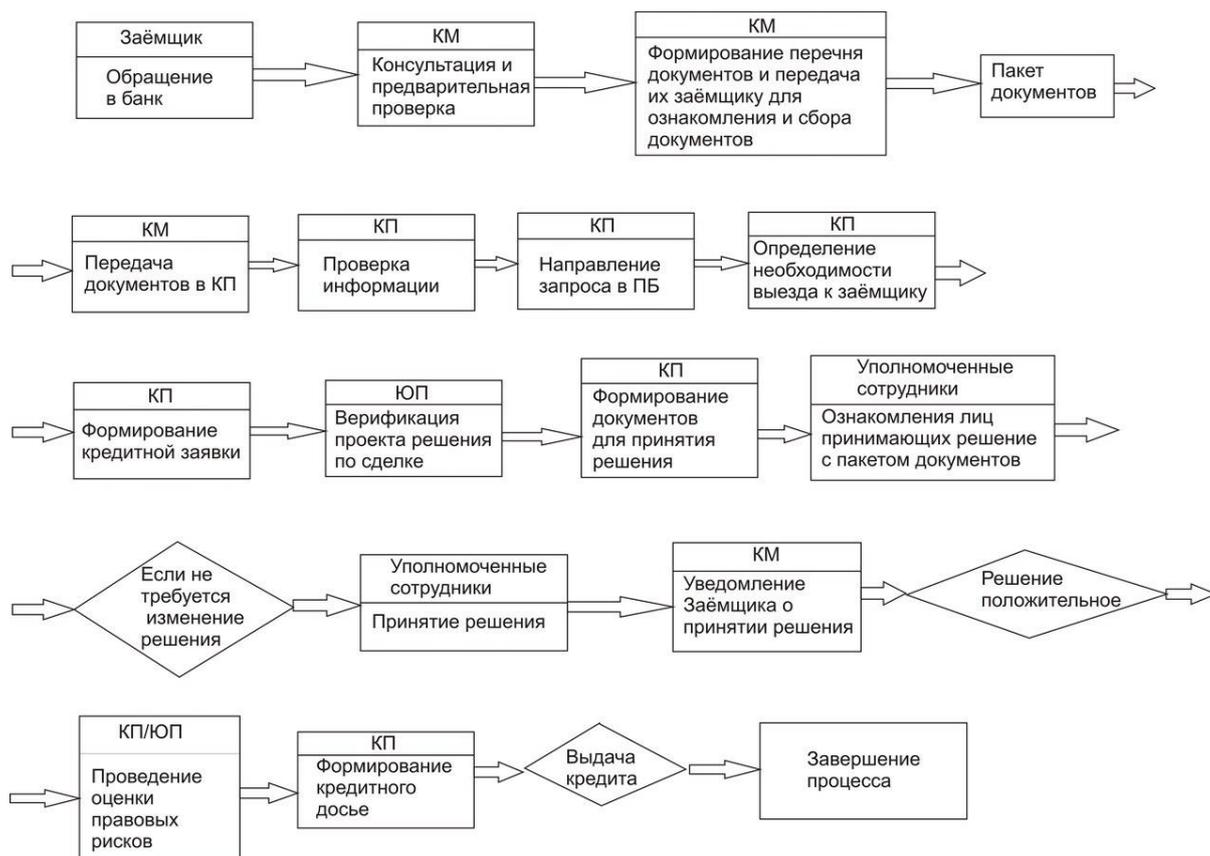


Рисунок 2.16- Схема взаимодействия подразделений при оценке кредитных рисков.

Где КП- это кредитное подразделение, ЮП- это юридическое подразделение, КМ- клиентский менеджер, ПБ- это подразделение безопасности, так же в процессе участвует служба андеррайтинга.

Принятие заявления на рассмотрение банком не означает возникновения у него обязательств по предоставлению кредита. Банк вправе отказать заявителю в предоставлении кредита, не сообщая причины отказа.

Если по итогам переговоров клиентский менеджер считает целесообразным продолжить работу с заявкой, он передает

соответствующую часть комплекта полученных документов в кредитующее подразделение.

Далее кредитный инспектор отдела оформляет кредитные и иные правоотношения, обеспечивающие кредит. Стороны определяют порядок предоставления кредита заемщику. После чего происходит выдача кредита

Наиболее часто, по наблюдениям финансистов, кредитование малого бизнеса используется сегодня предпринимателями для пополнения оборотных средств, покупки оборудования, недвижимости или приобретения автомобилей. Залогом в таких случаях обычно служит личная собственность заемщика, либо приобретаемые им имущественные активы. При выдаче кредита на срок до трех лет банками практикуются узкоспециализированные программы, рассчитанные на заемщиков определенной сферы деятельности. Такие кредитные продукты формируются специально, например - для ювелиров, аграриев, либо предпринимателей, ведущих бизнес в сфере транспорта, или розничной торговли.

Одним из наиболее неоднозначных вопросов кредитования малого бизнеса является проблема создания нового бизнеса или развитие start up проектов. Именно новый бизнес чаще всего нуждается в финансовой подпитке, поскольку сразу же на начальном этапе создания предприятия необходимы средства на аренду помещений, покупки оборудования, зарплату работникам и так далее. Даже у развитого бизнеса часто возникают проблемы с предоставлением залогового обеспечения, правильной бухгалтерской и финансовой отчетностью и так далее.

Таким образом, молодому предпринимателю чаще всего приходится самостоятельно искать инвесторов, спонсоров для открытия своего дела. Как вариант, можно взять кредит на потребительские нужды, если позволит высокая официальная зарплата. Итак, выделим основные проблемы кредитования нового бизнеса:

- создаваемый бизнес - зона повышенных кредитных рисков для банка;

- отсутствие стабильного дохода, то есть невозможность произвести анализ и оценку бизнеса, оценить платежеспособность заемщика;
- отсутствие залогового обеспечения и поручителей;
- процентные ставки под start up проекты будут выше на 1-2 %;
- недостаточно развития методология оценки банковских рисков;
- отсутствие четких банковских механизмов анализа бизнес проектов.

Причины, препятствующие развитию startup-проектов, довольно существенно отражают проблемы кредитования малого бизнеса в целом. Прослеживается недостаточное развитие механизмов и единых стандартов оценки эффективности бизнеса со стороны банков. Однако необходимо отметить, что startup-проекты - огромная незанятая ниша на рынке банковских услуг. И следующим направлением деятельности банков станет именно кредитование вновь создаваемого бизнеса.

Чтобы более глубоко разобраться в проблемах кредитования малого бизнеса, рассмотрим и проанализируем основные причины отказа в предоставлении кредитов для бизнеса.

1. Осуществление деятельности менее 6 месяцев (3 лет)

Это одно из условных требований, предъявляемых к заемщикам. В различных банках сроки могут быть варьироваться - от 3 месяцев (для предприятий торговли) до 3 лет. Именно по этой причине сложно получить кредит на открытие бизнеса.

2. Отсутствие ликвидного залогового обеспечения

Большинство отказов происходит по причине отсутствия ликвидного залога. Существует прямая зависимость между получением кредита и видом залогового обеспечения. Банки предпочитают видеть в качестве залога недвижимое имущество, новый автотранспорт, оборудование, другой ликвидный товар.

3. Отсутствие поручителей

Многие программы кредитования наряду с предоставлением залогового обеспечения предусматривают поручительство. Однако малый бизнес не только для банков представляет зону повышенного риска. Именно по этой причине и сложно найти поручителя - не каждый согласится подвергнуть даже минимальному риску свой собственный малый бизнес.

4. Низкая эффективность бизнеса и низкие доходы

Часто индивидуальные предприниматели не могут воспользоваться услугами банковского кредитования по причине низких официальных доходов. Это явление возникает по двум причинам: низкая рентабельность бизнеса, либо отсутствие официальных подтвержденных доходов.

5. Нежелание заемщика открывать свое реальное финансовое состояние.

Не все предприятия готовы «выйти из тени» и полностью показать свои реальные доходы. Во-первых, они увеличат тем самым свое налоговое бремя, во-вторых, уступят конкурентам в части рентабельности бизнеса, ведь те могут продолжить работать по своим старым «серым» схемам. А низкая эффективность бизнеса, показанная в бухгалтерских, финансовых документах, послужит отказом в получении кредита для бизнеса.

6. Низкая финансовая грамотность заемщика

Немалая часть представителей малого бизнеса, в основном торговли, не могут предоставить всех необходимых документов вследствие недостаточной финансовой грамотности и некачественного ведения отчетности.

2.3. Методика определения кредитоспособности заемщика на основе методологических разработок ПАО «Сбербанк России».

Кредитный риск – риск возникновения у кредитного учреждения отрицательной прибыли в результате не возврата, несвоевременного погашения либо неполного погашения кредита по условиям

договора. Отсюда у банков возникает необходимость оценки кредитоспособности заемщика.

Банку необходимо получить достаточную уверенность в том, что заемщик в будущем сможет полностью и в установленные сроки погасить свою задолженность (основную сумму долга и проценты).

Перечисленные недостатки могут привести к появлению в банке проблемных кредитов, портфеля неработающих кредитов и, как следствие, к возникновению убытков, что соответственно может привести к неплатежеспособности.

В случае если организация не возвращает кредит, у банка происходит уменьшение капитала и возникает дефицит средств, а если суммы невозвращенных кредитов велики, то это может привести к банкротству банка.

Кредитоспособность банковских клиентов - это состояние компании, которое может дать уверенность в эффективном расходовании заемных средств, умение и готовность организации вернуть кредит в соответствии с условиями договора. Наблюдение банками многообразных факторов, которые способны повлечь непогашение кредитов или, наоборот, обеспечить их возврат в положенный срок, образует содержание банковского анализа кредитоспособности. Нормативной базой для построения отечественных моделей рейтинговой оценки кредитоспособности являются методологические рекомендации Банка России.

В современной обстановке российские банки вынуждены создавать свои, почти законодательно не регламентированные рейтинговые модели оценки кредитоспособности хозяйствующего субъекта.

В настоящее время есть много рейтинговых методик оценки кредитоспособности организации, и комплект коэффициентов, используемых в них, может быть различен. Выделяют основные задачи кредитоспособности предприятия (рис. 2.17).

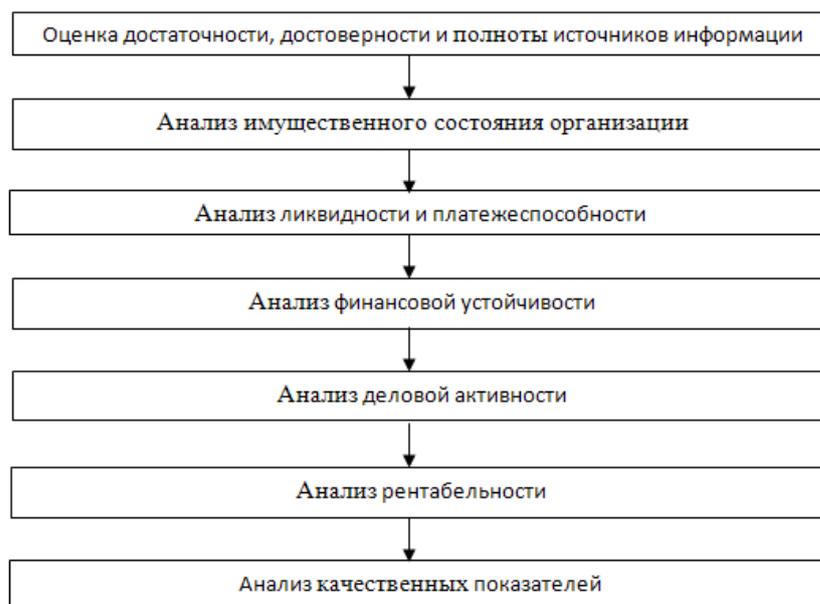


Рисунок 2.17- Задачи кредитоспособности предприятия.

В основе практически каждой методики лежит подсчёт коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности и покрытия, платежеспособности, а также рентабельности.

Способ расчета основных показателей представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6- Основные оценочные показатели методики Сбербанка.

№	Показатель	Способ расчета	Пояснение
1	К 1 Коэффициент абсолютной ликвидности	$= (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}) / \text{Текущие обязательства}$ или $= (\text{стр. 1240} + \text{стр. 1250}) / (\text{стр. 1520} + \text{стр. 1510} + \text{стр. 1550})$	- показывает какая часть краткосрочных долговых обязательств может быть при необходимости погашена за счет имеющихся денежных средств, средств на депозитных счетах и высоколиквидных краткосрочных ценных бумаг.
2	К2 Промежуточный коэффициент покрытия (коэффициент быстрой ликвидности)	$= (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность}) / \text{Краткосрочные обязательства}$ или $= (\text{стр. 1230} + \text{стр. 1240} + \text{стр. 1250}) / (\text{стр. 1520} + \text{стр. 1510} + \text{стр. 1550})$	характеризует способность предприятия оперативно высвободить из хозяйственного оборота денежные средства и погасить долговые обязательства.

№	Показатель	Способ расчета	Пояснение
3	К3 Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия)	= Оборотные активы, без учета долгосрочной дебиторской задолженности / Краткосрочные обязательства или = стр. 1200 / (стр. 1520 + стр. 1510 + стр. 1550)	дает общую оценку ликвидности предприятия, в расчет которого в числителе включаются все оборотные активы
4	К4 Коэффициент наличия собственных средств	= Собственные оборотные средства/Оборотные средства или = (стр. 1300 - стр. 1100)/ стр. 1200	показывает долю собственных средств предприятия в общем объеме средств предприятия.
5	К5 Рентабельность продукции (или рентабельность продаж)	= прибыль (убыток) от продаж / выручка (нетто) от продаж или = стр. 2200 / стр. 2110	показывает долю прибыли от реализации в выручке от реализации.
6	К6 Рентабельность деятельности предприятия	= Чистая прибыль отчетного периода / Выручка или = Стр. 2400 / Стр. 2110	показывает долю чистой прибыли в выручке от реализации.

Вышеназванные коэффициенты К1, К2, К3, К4, К5 и К6 являются основными оценочными показателями.

Другие показатели оборачиваемости и рентабельности используются для общей характеристики и рассматриваются как дополнительные к первым шести показателям.

Оценка результатов расчетов шести коэффициентов заключается в присвоении заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными (табл.2.7).

Достаточные значения показателей:

- К1 - 0,1;
- К2 - 0,8;
- К3 - 1,5;
- К4 - 0,4 - для всех Заемщиков, кроме предприятий торговли,
- 0,25 - для предприятий торговли;

- К5 - 0,10;
- К6 - 0,06.

Таблица 2.7- Дифференциация показателей по категориям

Коэффициенты	1 категория	2 категория	3 категория
К1	0,1 и выше	0,05-0,1	менее 0,05
К2	0,8 и выше	0,5-0,8	менее 0,5
К3	1,5 и выше	1,0-1,5	менее 1,0
К4			
кроме торговли	0,4 и выше	0,25-0,4	менее 0,25
для торговли	0,25 и выше	0,15-0,25	менее 0,15
К5	0,10 и выше	менее 0,10	нерентаб.
К6	0,06 и выше	менее 0,06	нерентаб.

Далее определяется сумма баллов по этим показателям в соответствии с их весами (табл. 2.8).

Таблица 2.8- Расчет суммы баллов.

Показатель	Фактическое значение	Категория	Вес показателя	Расчет суммы баллов
К1			0,05	
К2			0,10	
К3			0,40	
К4			0,20	
К5			0,15	
К6			0,10	
Итого:	х	х	1	

Формула расчета суммы баллов S имеет вид:

$$S = 0,05 \times \text{Категория К1} + 0,10 \times \text{Категория К2} + 0,40 \times \text{Категория К3} + 0,20 \times \text{Категория К4} + 0,15 \times \text{Категория К5} + 0,10 \times \text{Категория К6}.$$

Значение S наряду с другими факторами используется для определения рейтинга Заемщика.

Для остальных показателей третьей группы (оборачиваемость и рентабельность) не устанавливаются оптимальные или критические значения ввиду большой зависимости этих значений от специфики предприятия, отраслевой принадлежности и других конкретных условий.

Оценка результатов расчетов этих показателей основана, главным образом, на сравнении их значений в динамике.

Заключительным этапом оценки кредитоспособности является определение рейтинга Заемщика, или его класса.

В соответствии с методикой ПАО «Сбербанка России» устанавливается 3 класса заемщиков:

- Первого класса, кредитование которых не вызывает сомнений;
- Второго класса, кредитование требует взвешенного подхода;
- Третьего класса, кредитование связано с повышенным риском.

Рейтинг определяется на основе суммы баллов по шести основным показателям, оценки остальных показателей третьей группы и качественного анализа рисков.

Сумма баллов S влияет на рейтинг Заемщика следующим образом:

- 1 класс кредитоспособности: $S = 1,25$ и менее. Обязательным условием отнесения Заемщика к данному классу является значение коэффициента $K5$ на уровне, установленном для 1-го класса кредитоспособности;
- 2 класс кредитоспособности: значение S находится в диапазоне от 1,25(не включительно) до 2,35 (включительно). Обязательным условием отнесения Заемщика к данному классу является значение коэффициента $K5$ на уровне, установленном не ниже, чем для 2-го класса кредитоспособности;
- 3 класс кредитоспособности: значение S больше 2,35.

Далее определенный таким образом предварительный рейтинг корректируется с учетом других показателей и качественной оценки Заемщика. При отрицательном влиянии этих факторов рейтинг может быть снижен на один класс.

Данная методика оценки кредитоспособности заемщика использовалась в ПАО «Сбербанк России» до 2015 года. Сейчас в ПАО «Сбербанк России» применяется другая методика, разработанная банком на базе методики, представленной выше, но является закрытой для общего пользования.

Используя методику, изложенную выше, осуществим расчет оценки кредитоспособности малого предприятия, на примере компании ООО «Химлаборприбор».

ООО «Химлаборприбор» - крупнейший Российский производитель мерной, химико-лабораторной посуды, приборов и аппаратов из стекла. Бухгалтерская отчетность организации представлена в Приложении 1, 2 и 3. Необходимые данные для расчета представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9- Данные для расчетов.

Наименование показателя	Код	2016	2015	2014
Итого по разделу I	1100	87562	89964	73026
Итого по разделу II	1200	123246	108603	119119
Дебиторская задолженность	1230	14008	10350	15014
Финансовые вложения	1240	14000	12200	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	6539	8481	11328
Итого по разделу III	1300	186498	173366	162652
Заемные средства	1510	-	-	-
Кредиторская задолженность	1520	21547	22172	29593
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Выручка	2110	254661	220810	185745
Прибыль (убыток) от продаж	2200	24893	16181	6755
Чистая прибыль (убыток)	2400	20226	12272	5414

Рассчитаем коэффициенты за 2016 год:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K1 = \frac{14000 + 6539}{21547} = 0,95;$$

2. Коэффициент быстрой ликвидности:

$$K2 = \frac{14008 + 14000 + 6539}{21547} = 1,6;$$

3. Коэффициент текущей ликвидности:

$$K3 = \frac{123246}{21547} = 5,72;$$

4. Коэффициент наличия собственных средств:

$$K4 = \frac{186498 - 87562}{123246} = 0,8;$$

5. Рентабельность продукции:

$$K5 = \frac{24893}{254661} = 0,10;$$

6. Рентабельность деятельности предприятия:

$$K6 = \frac{20226}{254661} = 0,08.$$

Рассчитаем коэффициенты за 2015 год:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K1 = \frac{12200 + 8481}{22172} = 0,93;$$

2. Коэффициент быстрой ликвидности:

$$K2 = \frac{10350 + 12200 + 8481}{22172} = 1,4;$$

3. Коэффициент текущей ликвидности:

$$K3 = \frac{108603}{22172} = 4,9;$$

4. Коэффициент наличия собственных средств:

$$K4 = \frac{173366 - 89964}{108603} = 0,77;$$

5. Рентабельность продукции:

$$K5 = \frac{16181}{220810} = 0,07;$$

6. Рентабельность деятельности предприятия:

$$K6 = \frac{12272}{220810} = 0,06.$$

Рассчитаем коэффициенты за 2014 год:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K1 = \frac{11328}{29593} = 0,38;$$

2. Коэффициент быстрой ликвидности:

$$K2 = \frac{15014 + 11328}{21547} = 0,89;$$

3. Коэффициент текущей ликвидности:

$$K3 = \frac{119119}{29593} = 4,03;$$

4. Коэффициент наличия собственных средств:

$$K4 = \frac{162652 - 73026}{119119} = 0,75;$$

5. Рентабельность продукции:

$$K5 = \frac{6755}{185745} = 0,04;$$

6. Рентабельность деятельности предприятия:

$$K6 = \frac{5414}{185745} = 0,03.$$

Объединим получившиеся данные в таблицу 2.10.

Таблица 2.10- Результаты расчетов коэффициентов.

	Коэффициент	2016	2015	2014	Норматив	Достаточность
K1	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,95	0,93	0,38	0,2-0,5	0,1
K2	Коэффициент быстрой ликвидности	1,60	1,40	0,89	≥ 1	0,8
K3	Коэффициент текущей ликвидности	5,72	4,90	4,03	1-1,5	1,5
K4	Коэффициент наличия собственных средств	0,80	0,77	0,75	1-1,5 Рекомендуемое 2-2,5	0,4-для всех заемщиков, кроме предприятий торговли; 0,25- для предприятий торговли.
K5	Рентабельность продукции	0,10	0,07	0,04	0,01-0,05-низкорентабельно; 0,05-0,2	0,1
K6	Рентабельность деятельности предприятия	0,08	0,06	0,03	среднерентабельно;0,2-0,3-высокорентабельно; свыше0,3-сверхрентабельно.	0,06

Далее на основании таблицы 2.7 определяем категории показателей, и в соответствии с их весами рассчитываем сумму баллов заемщика в соответствии с формулой расчета суммы баллов S , которая имеет вид:

$$S = 0,05 \times \text{Категория К1} + 0,10 \times \text{Категория К2} + 0,40 \times \text{Категория К3} + 0,20 \times \text{Категория К4} + 0,15 \times \text{Категория К5} + 0,10 \times \text{Категория К6}.$$

$$S_{2016} = 0,05 \times 1 + 0,10 \times 1 + 0,40 \times 1 + 0,20 \times 1 + 0,15 \times 1 + 0,10 \times 1 = 1.$$

$$S_{2015} = 0,05 \times 1 + 0,10 \times 1 + 0,40 \times 1 + 0,20 \times 1 + 0,15 \times 2 + 0,10 \times 1 = 1,15.$$

$$S_{2014} = 0,05 \times 1 + 0,10 \times 1 + 0,40 \times 1 + 0,20 \times 1 + 0,15 \times 2 + 0,10 \times 2 = 1,25.$$

Полученные данные занесем в таблицу 2.11.

Таблица 2.11- Расчет суммы баллов заемщика за три года.

Показатель	Фактическое значение			Категория			Вес показателя	Расчет суммы баллов		
	2016	2015	2014	2016	2015	2014		2016	2015	2014
К1	0,95	0,93	0,38	1	1	1	0,05	0,05	0,05	0,05
К2	1,6	1,4	0,89	1	1	1	0,1	0,1	0,1	0,1
К3	5,72	4,9	4,03	1	1	1	0,4	0,4	0,4	0,4
К4	0,8	0,77	0,75	1	1	1	0,2	0,2	0,2	0,2
К5	0,1	0,07	0,04	1	2	2	0,15	0,15	0,3	0,3
К6	0,08	0,06	0,03	1	1	2	0,1	0,1	0,1	0,2
Итого:	9,25	8,13	0,38				1	1	1,15	1,25

Так как у всех коэффициентов в 2016 году первая категория, то в результате расчетов вес показателя равен расчету суммы баллов. В 2015 году все коэффициенты так же имели первую категорию, за исключением рентабельности продукции (или рентабельности продаж), у которого вторая категория. В 2014 году два показателя отклонились от первой категории: рентабельность продукции и рентабельность деятельности предприятия, которые имеют вторую категорию.

В результате расчетов, сумма баллов $S_{2016}=1$, это означает, что заемщик – ООО «Химлаборприбор» в 2016 году относился к первому классу кредитоспособности, то есть не вызывает сомнений. Сумма баллов 2015 года $S_{2015}=1,15$, что соответствует первому классу кредитования, в 2014 году $S_{2014}=1,25$, что так же соответствует первому классу кредитоспособности.

Согласно тому, что для первого класса кредитования, который является безрисковым или имеет минимальный риск для кредиторов, характерно значение $S=1,25$ и менее, можно сказать, что у предприятия ООО «Химлаборприбор» положительная динамика, так как на протяжении трех лет значение S уменьшается, а это означает что данное предприятие кредитоспособный клиент для банков.

3. Рекомендации по совершенствованию кредитования малого бизнеса.

Развитие рынка кредитования малого бизнеса в 2017 году будет зависеть от скорости восстановления экономики в целом. Помимо макроэкономических факторов, на малый бизнес в 2017 году продолжит оказывать давление высокий уровень фискальной и административной нагрузки (в том числе значительный объем представляемой отчетности в надзорные органы и большая величина неналоговых платежей). Потенциально поспособствовать улучшению делового климата могла бы реализация мер, предусмотренных стратегией развития малого бизнеса в РФ до 2030 года. В частности, предполагается снижение издержек, связанных с предоставлением в регулирующие органы дублирующей информации, облегчение процедуры подтверждения статуса субъекта малого бизнеса, введение ряда налоговых вычетов и другое. Однако, по мнению экспертов, в 2017–2018 годах давление на субъекты малого бизнеса будет оставаться повышенным, что окажет сдерживающее влияние на восстановление уровня деловой активности.

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 средних предприятий на заемное финансирование, в том числе на долгосрочные ссуды. Однако уровень дефолтности по кредитам малых предприятий останется высоким, что не позволит значительно смягчить требования банков к заемщикам.

Крупнейшие банки продолжают наращивать свои позиции в сегменте малого бизнеса за счет доступа к дешевому фондированию, а также более широкой продуктовой линейки и гибких условий кредитования. Совокупная динамика объема выданных кредитов малому бизнесу будет определяться активностью крупнейших банков, в то время как небольшие банки

продолжат демонстрировать сокращение или стагнацию портфеля при сохранении его невысокого качества. Вследствие активизации крупнейших банков на рынке кредитования малых предприятий качественные 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. В условиях относительно стабильной внешней среды ключевые игроки будут оценивать возможность к возвращению стандартизированных подходов к оценке рисков по малым и средним компаниям. Реализация идеи подключения банков к единой системе межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) позволит кредитным организациям получить доступ к широкому спектру значимой информации о заемщике. Подобная мера, с одной стороны, упростит процедуру получения кредита для бизнеса, а, с другой – сократит расходы банков на сбор и обработку этих данных и также повысит качество используемой информации.

Развитие малого бизнеса в России является одним из важнейших направлений развития экономики страны в целом. Но, к сожалению, малый бизнес постоянно сталкивается с такими проблемами как коррупция, недостаток финансирования, нестабильность в налогообложении, поэтому в России люди с осторожностью открывают свое дело. В рейтинге экономической свободы мы занимаем 153 место. В 2016 году в России гораздо больше компаний смогли отнести себя к малым предприятиям и воспользоваться соответствующими льготами, поскольку были пересмотрены соответствующие критерии признания. К сожалению, в условиях экономического кризиса первым страдает малый бизнес, как наименее защищенный от внешних экономических воздействий. Несмотря на многочисленные попытки правительства поддержать малое предпринимательство (налоговые каникулы, субсидии, максимально возможное снижение налоговой нагрузки и прочие меры) за первое полугодие 2016 закрылось 650 000 единиц малого бизнеса.

В условиях стабильной экономики большинство предпринимателей 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. Но экономика нашей страны переживает не лучшие времена, а это негативно отражается на работе банковского сектора.

Третий год подряд наблюдается стабильное сокращение кредитования небольших фирм, предприятий и так далее. 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.

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.

Несмотря на отсутствие предпосылок для улучшения ситуации по кредитованию небольших фирм/предприятий, некоторые экономисты уверяют, что если в первом квартале этого года главные показатели государственного бюджета будут соответствовать запланированным, тогда в 2017 году можно будет наблюдать положительную тенденцию в плане изменений кредитования малого бизнеса.

Не дает поводов для оптимизма структура выданных ссуд представителям малого и среднего бизнеса. Финансово-кредитные учреждения в прошлом году, выдавая займы небольшим фирмам, ориентировались, прежде всего, на субъектов предпринимательской деятельности, которые занимаются оптовой и розничной торговлей. И в

ближайшее время руководители крупных банков не собираются менять приоритеты. В целом, для любой национальной экономики кредитование фирм, занимающихся торговлей, является негативным фактором. Чтобы сдвинуться с «мертвой точки» нужно активно поддерживать производственные предприятия, которые не случайно называют «локомотивом экономики».

Они дают новые рабочие места, стимулируют развитие связанных с ними отраслей, увеличивают доходную часть государственного бюджета, из которого финансируются медицина, образование, армия и так далее. В то же время, владелец торговой фирмы, получив кредит, просто повысит объемы реализации товаров и положит больше денег в свой карман. Скорее всего, он даже не поднимет зарплату своим работникам.

На 2017 год Министерство экономического развития РФ планирует выделить данному сегменту рынка около 15 миллиардов рублей. Но не факт, что обещания будут реализованы, учитывая, что по всей стране идет оптимизация структур во благо экономии государственных средств. Тем не менее, некоторые очевидные моменты поддержки все-таки присутствуют, что заметно облегчает жизнь предпринимателям. Основным событием можно назвать старт нового реестра для малого и среднего бизнеса. Причем инициатива принадлежит ведомству экономического развития, где даже наблюдается критика в отношении медленного запуска процесса. Новый запуск будет автоматическим и со стороны бизнесменов никаких действий не потребуются. Не нужно будет тратить время на сбор документации и прочих бумаг, что всегда представляло собой проблему. Плюс ко всему, частникам теперь можно будет рассчитывать на бюджетные деньги, которые выделены правительством в качестве поддержки. Как только запланированный реестр запустят, то контрольные частые проверки бизнеса будут сокращены. Фактически, те компании, которые будут числиться в реестре, вообще перестанут проверять. Разумеется, исключением станут пожарные инстанции, Роспотребнадзор и промышленный контроль, так как в этом

случае речь идет уже не про развитие дела, а про безопасность окружающих граждан.

Положительным фактором для малого бизнеса в сфере кредитования является то, что в 2017 году для малого бизнеса будут доступны новые, улучшенные и более гибкие условия кредитования. Большинство банков будут работать по новой программе, предлагая уникальные услуги начинающим и мелким предпринимателям. Например, запланировано уменьшение процентной ставки до 10-11% с 14-16%. Правда, в качестве залога придется оставить или свое дело, или же собственность коммерсанта.

Существует Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства, которая осуществляет финансовую поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства. Корпорация осуществляет деятельность в соответствии с Федеральным законом от 24.07.07 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Полный пакет акций принадлежит Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом. Уставный капитал корпорации составляет 50 миллиардов рублей.

Поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется следующим образом:

- Финансирование- привлечение денежных средств российских, иностранных и международных организаций;
- Гарантийная поддержка;
- Сопровождение инвестиционных проектов малого и среднего предпринимательства;
- Расширение доступа к государственным закупкам;
- Помощь во взаимодействии с органами власти;
- Развитие законодательства в сфере малого и среднего предпринимательства.

На 2016 год работа Корпорации достигла больших результатов. Данные гарантийной поддержки на 2016 год представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Данные корпорации.

Партнерская сеть	Гарантийная поддержка
40 банков-партнеров	23млрд.руб.- общий объем гарантийной поддержки
82 региональные гарантийные организации	4 тысячи- количество субъектов МСП, получивших гарантию
4 лизинговых компании (в рамках пилотного проекта)	49 млрд.руб.- общий объем кредитной поддержки с гарантией
	13 тысяч- новые рабочие места

Независимая гарантия Корпорации- это гарантия, в соответствии с которой Корпорация обязывается перед Банком отвечать за исполнение принципалом, в роли которого выступают субъекты малого и среднего бизнеса, его обязательств по кредитному договору. Гарантия оформляется в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации

Взаимодействие банка-партнера, Корпорации и субъекта малого и среднего предпринимательства происходит как с поддержкой региональной гарантийной организации так и без (рис.3.1 и рис.3.2).



Рисунок 3.1- Схема взаимодействия без участия Региональной гарантийной организации.

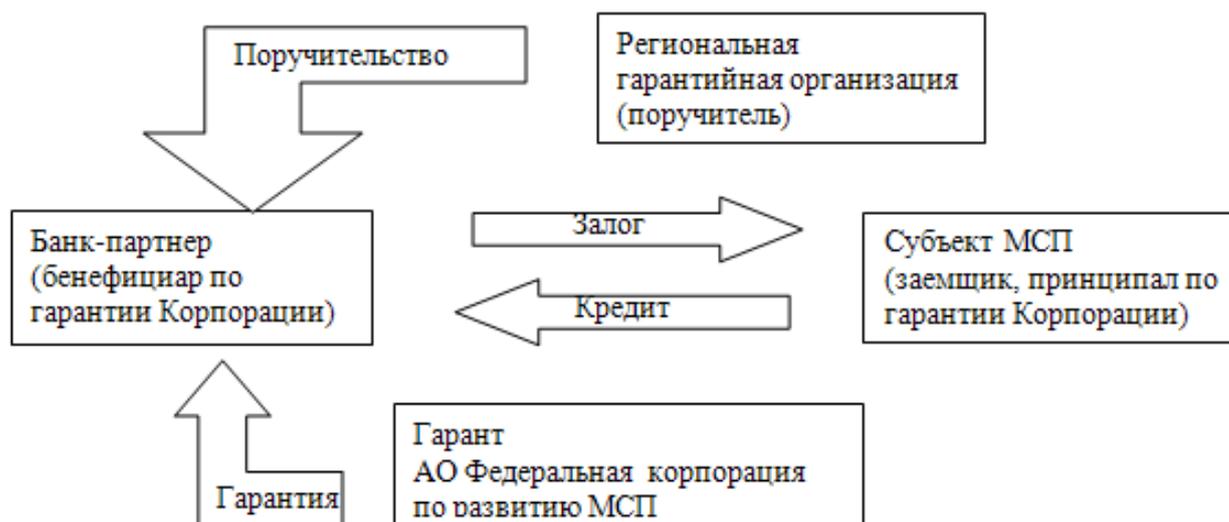


Рисунок 3.2 - Схема взаимодействия с участием Региональной гарантийной организации.

Субъекты малого и среднего предпринимательства имеют возможность получения финансирования и развития своего бизнеса при отсутствии залогового обеспечения, также могут снизить свои расходы благодаря пониженным процентным ставкам по кредитам с гарантией Корпорации, стоимость гарантии Корпорации в разы ниже стоимости страхования залога, стоимость гарантии Корпорации включает в себя налог на добавленную стоимость, который может быть принят к зачету.

Корпорация предлагает своим клиентам широкую линейку гарантийных продуктов, которая учитывает практически все основные потребности субъектов малого и среднего предпринимательства в гарантийной поддержке. Условия продуктов максимально адаптированы к специфике субъектов малого и среднего предпринимательства. Отсутствуют особые требования к обеспечению по кредитным сделкам, нет необходимости предоставления обеспечения по гарантиям. Стоимость гарантий Корпорации значительно ниже стоимости банковских гарантий у банков-партнеров. Существует возможность рассрочки уплаты вознаграждения Корпорации в течение всего срока действия гарантии, атак

же возможно получение гарантии как по новым, так и по ранее заключенным кредитным договорам.

Корпорация использует простые технологии предоставления гарантий. Взаимодействие с Корпорацией по вопросу получения гарантии осуществляется через банк-партнер. Он самостоятельно соберет и направит в Корпорацию все необходимые документы для получения гарантии.

Базовые требования к потенциальному заемщику заключаются в следующем:

- Соответствие требованиям статьи 4 Федерального закона № 209-ФЗ. Соответствие требованиям по структуре уставного (складочного) капитала (паевого фонда), выручка не более 2 млрд. руб., персонал составляет не более 250 человек.

- Любые виды предпринимательской деятельности. (кроме игорного бизнеса; производство и реализация подакцизных товаров; добычи и реализации полезных ископаемых; участников соглашений о разделе продукции; кредитных организаций; страховых организаций; инвестиционных фондов; негосударственных пенсионных фондов; профессиональных участников рынка ценных бумаг; ломбардов.

- Регистрация бизнеса на территории Российской Федерации;

- Отсутствие отрицательной кредитной истории по кредитам с гарантией Корпорации;

- Отсутствие просроченной задолженности по налогам, сборам и тому подобное;

- Не применяются процедуры несостоятельности (банкротства).

Анализ кредитной политики банка показал, что она является достаточно эффективной. Однако на фоне общих тенденций на рынке кредитования малого бизнеса банку можно рекомендовать следующее:

- Постепенно увеличить количество и сумму долгосрочных целевых кредитов. В большинстве случаев малые предприятия заинтересованы в долгосрочном кредитовании. Но банк практически не

выдает долгосрочных займов из-за риска невозврата, так как за этот период у предприятия могут возникнуть финансовые проблемы с выплатами обязательств, а в худшем случае оно может и вовсе закрыться. В этом случае необходимо разработать методику оценки рисков на долгосрочный период. В результате чего возможно будет привлечь большее количество клиентов.

– Поддержание приоритетных отраслей и видов деятельности, которые обеспечивают наибольший социальный, экономический и бюджетный эффект для региона. Для таких предприятий возможно разработать особую методику кредитования и каталог кредитных продуктов.

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

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

– 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. В настоящее время существует множество разработок в сфере инновационных технологий, но, к сожалению, из-за сложности процесса кредитования предприниматели не всегда могут развить свой бизнес. В результате чего данные технологии могут быть проданы зарубежным предприятиям. Чтобы не допустить подобной «утечки» инноваций из страны банку следует увеличить кредитование подобных предприятий и разработать особые условия для получения кредита. Подобные меры не только увеличат клиентскую базу банка, но и создадут положительную репутацию. А так как в интересах государства, чтобы новые технологии оставались в стране, банк может получить поддержку в этом вопросе.

ПАО Сбербанк аккредитован Акционерным обществом «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» в качестве уполномоченного банка для участия в Программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

«Программа 6,5» была разработана Корпорацией для стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Программа предусматривает предоставление кредитов субъектам МСП на следующих льготных условиях (табл.3.2).

Таблица 3.2- Условия кредитования малого и среднего предпринимательства по «Программе 6,5».

Срок льготного фондирования	До 3-х лет
Срок кредита	в соответствии с условиями выбранного кредитного продукта.
Процентная ставка	10,6%-для малого бизнеса; 9,6%- субъектов среднего предпринимательства
Сумма кредита	от 10 млн. руб. до 1 млрд. рублей включительно
Обеспечение	В соответствии с выбранным кредитным продуктом
Комиссии	Отсутствуют

Цель кредитования: приобретение основных средств, модернизация и реконструкция производства, запуск новых проектов, а также для пополнения оборотных средств по следующим приоритетным отраслям:

- сельское хозяйство и (или) предоставление услуг в этой области;
- обрабатывающее производство, в том числе производство пищевых продуктов;
- первичная и последующая (промышленная) переработка сельскохозяйственных продуктов;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- строительство;
- транспорт;

— СВЯЗЬ.

Требования к клиентам и сделкам, предъявляемые в дополнение к требованиям Корпорации МСП со стороны ПАО Сбербанк, определяются на индивидуальной основе в зависимости от финансового состояния заемщика.

Так как, в настоящее время, в результате сложившейся экономической ситуации, важную роль в экономике играет импортозамещение, государство заинтересовано в предприятиях, в том числе и малых предприятиях, которые производят продукцию способную заменить зарубежную. В той части экономики, которая не «сидит на трубе», а занята производством реальной продукции или оказанием услуг, к благополучным можно отнести лишь 18-20% предприятий, остальные же функционируют в режиме вялотекущей стагнации и полностью зависимы от конъюнктуры.

Работа банка с корпорацией это естественно положительный факт для малого бизнеса, но по существующим условиям «Программы 6,5» не все предприятия могут воспользоваться этим способом кредитования, так как они могут не попадать под критерии приоритетных отраслей, да и во многих случаях сумма кредитования для улучшения положения предприятия необходима, значительно, меньше чем оговорено в условиях программы. Поэтому основным моментом, на который стоит сделать особый упор- это кредитование малых предприятий в реальном секторе в рамках программы импортозамещения. В результате создания нового кредитного продукта совместно с государственной поддержкой и возможным участием Акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» поможет развитию таких предприятий, будет происходить рост экономики страны, а банк получит новых стабильных клиентов.

Возможно, разработать кредитный продукт, который будет удовлетворять некоторым критериям «Программы 6,5», но он будет

исключительно для микро- и малого бизнеса и с более лояльными условиями кредитования (табл.3.2).

Таблица 3.3- Условия предлагаемой кредитной программы.

Срок кредитования	До 5 лет.
Процентная ставка	10%
Государственная поддержка	3/4 ставки рефинансирования субсидируется государством
Валюта кредита	Рубли РФ
Отсрочка погашения основного долга	До 6 месяцев
Сумма кредита	От 150тыс. руб до 10 млн.руб.
Обеспечение	В зависимости от суммы кредита- залог имеющегося имущества
Комиссия за выдачу кредита	отсутствует
Комиссия за долгосрочное погашение	отсутствует
Страхование	В зависимости от суммы кредита и предоставляемого имущества.

В зависимости от суммы кредитования, кредит может выдаваться как на любые цели, так и на заранее оговоренные, такие как:

- осуществление текущих расходов в рамках бизнеса;
- формирование гарантийных взносов на участие в тендерах (без предоставления имущественного обеспечения);
- приобретение сырья и полуфабрикатов для производства;
- погашение текущей задолженности перед другими банками;
- пополнение товарных запасов.

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

Снижение процентной ставки и отсутствие залога повысит привлекательность данной программы для клиентов банка.

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

добиться за счет того, что гарантом может выступить АО «Корпорация МСП», а так же наличие государственной поддержки. Проблемой невозврата кредита, как правило, является невозможность вернуть проценты, а не основной долг, а так как 3 / 4 ставки рефинансирования будет выплачиваться государством, то риск невозврата сокращается.

Также предусматривается улучшение сервиса по выдаче и обслуживанию кредитов по следующим критериям: сокращение срока по принятию решения о возможности финансирования; сокращение срока выдачи кредита; сокращение времени оформления кредита и уменьшение количества документов.

Разработка подобного кредитного продукта принесет пользу как малому бизнесу, так и банку и государству. У малых предприятий появится больше возможностей для развития и они смогут быстро решить возникающие проблемы. Банк сможет привлечь большее количество клиентов и не только в части кредитования, а также сможет увеличить кредитный портфель. Для государство положительным моментом будет развитие существующих и открытие новых предприятий в реальном секторе, которые принесут улучшение экономических показателей страны.

Заключение

Рост банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России делает актуальным вопрос о готовности банков корректно оценить риски этого сегмента рынка. Это означает, что необходимо внедрить методики оценки кредитоспособности заемщиков, оптимизирующие принимаемые банком риски, но в то же время делающие кредитные ресурсы доступными благонадежным клиентам.

Процесс кредитования предприятий микро- и малого бизнеса заслуживает отдельного изучения, так как обладает рядом характерных черт, отличающих его от предоставления средств крупным компаниям.

В первой части дипломной работы были рассмотрены теоретические аспекты особенностей кредитования малого бизнеса. Были рассмотрены этапы развития малого бизнеса и риски, с которыми приходится сталкиваться как малым предприятиям, так и кредитным организациям.

Во второй части работы было проанализировано общее состояние рынка кредитования малого бизнеса в России, рассмотрено кредитование малого бизнеса в ПАО «Сбербанк России». Дана общая характеристика банка, проведен анализ кредитного портфеля и рассмотрены программы кредитования малого бизнеса. Были изучены проблемы кредитования малого бизнеса. Была рассмотрена методика оценки кредитоспособности заемщика ПАО «Сбербанк России» на примере ООО «Химлаборприбор».

С 2014 по 2015 год наблюдается спад активов банка, однако, в 2016 году активы возросли, но не достигают уровня 2014 года. Это обусловлено сокращением объема кредитования корпоративных клиентов, что является отрицательным фактором для деятельности банка.

С 30.06.15 по 30.06.16 год происходит рост кредитного портфеля банка в целом на 8,1%, но в период с 30.12.15 происходит спад на 3,5%.

Кредитный портфель микро и малых предприятий увеличился на 93 млрд. руб., крупного и среднего бизнеса на 148 млрд. руб., а в секторе крупнейшего бизнеса произошел спад на 712 млрд. руб.

Банк активно взаимодействует с клиентами разного масштаба и разных форм собственности. В 2015 году наблюдается снижение кредитования малых предприятий на 93084 млн. руб. Доля кредитования малого бизнеса в 2015 году снизилась на 1%. Банку необходимо стремиться к диверсификации кредитования юридических лиц с целью снижения риска и увеличения доходности, так как 63% кредитов юридическим лицам приходится на долю небольшого числа крупнейших компаний. Этого можно добиться за счет наращивания доли кредитования малых предприятий за счет повышения привлекательности кредитных продуктов по сравнению с другими банками и повышения качества обслуживания малых предприятий.

В третьей главе рассмотрены существующие меры государственной поддержки малых предприятий, а так же мероприятия, которые планируются к осуществлению. Была рассмотрена совместная «Программа 6,5» ПАО «Сбербанк России» и АО «Федеральная корпорация развития малого и среднего предпринимательства», на базе, которой было предложено разработать подобный продукт, но с более лояльными условиями, в результате которого возможно более активное привлечение клиентов в части микро- и малого бизнеса.

В результате мероприятий для малого бизнеса доступность к получению кредита станет более высокой, не потребуется большой пакет документов и залог имущества на его получение. Данные действия позволят малым предприятиям получить кредит на обновление оборудования и прочих основных фондов, развитие и расширение своей деятельности, что в последствии отразится на повышении эффективности деятельности малых предприятий.

Развитие малого бизнеса необходимо для сохранения темпов роста экономики России, так как этот сектор экономики создает устойчивый

внутренний платежеспособный спрос, способствует росту занятости населения, финансовому наполнению бюджетов, расширению банковских операций. Для развития малых и средних предприятий необходимо наладить их эффективное взаимодействие с кредитными организациями, так как потребность этого сектора экономики в заемных ресурсах является стабильно высокой.

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.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017). Статья 821. «Отказ от предоставления или получения кредита».
2. Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности».
3. Положение Банка России № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери».
4. Федерального закона от 2 декабря 1990 года № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (в современной редакции).
5. Федеральный закон № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
6. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (в современной редакции).
7. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в современной редакции).
8. Федеральный закон от 26 декабря 2008 года №294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».
9. Бочаров В.К. Комплексный финансовый анализ: учебное пособие. - М.: Юнити, 2016.
10. Высоцкая Т.Р. К вопросу применения МСФО предприятиями малого и среднего бизнеса в России // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения.- 2016.- № 3(25).- С. 59-62.

11. Высоцкая Т.Р. Антикризисные меры поддержки малого предпринимательства // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения.- 2016.- № 4 (26).- С. 117- 120.
12. Высоцкая Т.Р. Совершенствование механизма управления развитием малого и среднего предпринимательства Архангельской области // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения.- 2015.- №4 (17).- С.110-114.
13. Глазов С.П. Банковское дело: учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2013.
14. Глушков А.В., Толстиков С.С. Банковский менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2015.
15. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. - М.: Приор, 2016.
16. Дроздов В.П., Смольский А. С. Основы банковского менеджмента. - М.: Альпина, 2014.
17. Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности: заемщика: учебно-практическое пособие / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. – М.: Кнорус, 2012.
18. Кирисюк Г.М. Оценка банком кредитоспособности заемщика // Деньги и кредит. 2013. № 4.
19. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса со вступлением России в ВТО // Налоговая политика и практика.- 2013.- № 9-1 (129).- С. 38-43.
20. Кожевников Н.Н. Основы экономики. Учебное пособие. 9 издание. -М., Academia, 2014.
21. Кожевников Н.Н. Основы экономики. Учебное пособие. 9 издание. -М., Academia, 2014.
22. Кредитование малого бизнеса и закон: тенденции, проблемы, перспективы. Интервью с А.Г. Аксаковым // Банковское кредитование. 2012.

23. Курс экономической теории / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2013. - 285 с.
24. Курс экономической теории / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2013. - 285 с.
25. Лапушта М.Г. Предпринимательство. -М., Дрофа, 2013.
26. Пиманов А.Р. Основы аудита. - М.: Статистика и финансы, 2014.
27. Пономарева Н.В. Особенности бухгалтерского учета малых сельскохозяйственных организаций // Международные научные исследования. - 2016. - № 2 (27).- С. 76-79
28. Попов, Г.П. Как повысить уровень кредитования малого и среднего бизнеса // Деньги и кредит, 2014. – № 12. – С. 32-35.
29. Райзберг. Б. А. Лозовский Л. Ш, Старобудцева Е. Б. Современный экономический словарь Издательство: «Инфра-М» 2015 г.
30. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015. Росстат. - М., 2015. – 96 с.
31. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. М.: ИНФРА-М, 2014.
32. Статистика Банка России. Показатели деятельности кредитных организаций. –URL: <http://www.cbr.ru/statistics/>.
33. Сбербанк малому бизнесу.- URL: http://www.sberbank.ru/ru/s_m_business.
34. Финансовая информация ПАО «Сбербанк России».- URL: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ifrs>.
35. Финам.ру: рынок ценных бумаг, информация и аналитика.- URL: <https://www.finam.ru>.
36. Центр раскрытия корпоративной информации.- URL: [e-disclosure.ru](http://www.e-disclosure.ru).
37. «Эксперт РА» — рейтинговое агентство: «Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2016 года».- URL: raexpert.ru.

Приложение 1

Бухгалтерский баланс ООО «Химлаборприбор» на 31 декабря 2016г.

Τύπος	Περιγραφή	Έτος	31 Δεκεμβρίου 2016	31 Δεκεμβρίου 2015	31 Δεκεμβρίου 2014
	ΑΕΟΕΑ				
	I. ΑΙΤΙΑ ΕΙΣΡΟΧΩΝ				
	Κεφάλαιο	1110	-	-	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1120	-	-	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1130	-	-	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1140	-	-	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1150	87 245	89 238	72 709
	Αποθεματισμός επένδυσης	1160	-	-	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1170	17	717	317
	Αποθεματισμός επένδυσης	1180	-	9	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1190	300	-	-
	Σύνολο I	1100	87 562	89 964	73 026
	II. ΙΑΤΡΟΦΗ				
	Καθαρό	1210	88 699	77 331	92 374
	Αποθεματισμός επένδυσης	1220	-	241	403
	Αποθεματισμός επένδυσης	1230	14 008	10 350	15 014
	Αποθεματισμός επένδυσης	1240	14 000	12 200	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1250	6 539	8 481	11 328
	Αποθεματισμός επένδυσης	1260	-	-	-
	Σύνολο II	1200	123 246	108 603	119 119
	Σύνολο ΑΕΟΕΑ	1600	210 808	198 567	192 145
	Γ. ΑΝΕΚΑΤΑΧΡΗΣΙΜΑ				
	III. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΑΝΕΚΑΤΑΧΡΗΣΙΜΑ				
	Αποθεματισμός επένδυσης	1310	14 933	14 933	14 933
	Αποθεματισμός επένδυσης	1320	-	-	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1340	-	-	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1350	29 436	29 447	29 452
	Αποθεματισμός επένδυσης	1360	749	749	749
	Αποθεματισμός επένδυσης	1370	141 380	128 237	117 518
	Σύνολο III	1300	186 498	173 366	162 652
	IV. ΑΠΟΡΡΙΠΤΕΑ				
	Καθαρό	1410	-	-	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1420	2 763	3 029	2 900
	Αποθεματισμός επένδυσης	1430	-	-	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1450	-	-	-
	Σύνολο IV	1400	2 763	3 029	2 900
	V. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΑΝΕΚΑΤΑΧΡΗΣΙΜΑ				
	Καθαρό	1510	-	-	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1520	21 547	22 172	26 593
	Αποθεματισμός επένδυσης	1530	-	-	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1540	-	-	-
	Αποθεματισμός επένδυσης	1550	-	-	-
	Σύνολο V	1500	21 547	22 172	26 593
	Σύνολο Γ	1700	210 808	198 567	192 145

Приложение 3

Отчет о финансовых результатах ООО «Химлаборприбор» за январь-декабрь 2015 г.

Τι γνήσιαι έξ	Í αεί άί τ άάί έά τ τ έα άά έξ	Έί ά	Çà βί άά άυ - Άά έά ά άυ 2015 ά	Çà βί άά άυ - Άά έά ά άυ 2014 ά
	Άύ άό-έά	2110	220 810	185 745
	Νάά άή άί έί τ ή ά τ άί άά έ	2120	(152 083)	(135 125)
	Άά έί ά ά γ τ ά έ ά ά έυ (ά ά ύ άί έ)	2100	68 727	50 620
	Έί ί ί ά ά-ά ή έ έ ά ά ά ή ά ά ύ	2210	(5 813)	(5 308)
	Ό ά ά έ ά ί-ά ή έ έ ά ά ά ή ά ά ύ	2220	(46 733)	(38 557)
	Í ά έ ά ά έυ (ά ά ύ άί έ) ί ό τ άί άά έ	2200	16 181	6 755
	Άί άί ά ά τ ί ό-ά ή ά έ έ ά ά ά ά άί έ ά άί έ ά ά έ έ ά ά	2310	72	348
	Í άί ά άί ά ύ έ τ τ έ ό-ά ί έ ά	2320	515	62
	Í άί ά άί ά ύ έ άί έ ά ά ά	2330	-	-
	Í άί-έ ά άί άί ά ά ύ	2340	2 404	5 432
	Í άί-έ ά ά ά ή ά ά ά ά ύ	2350	(3 684)	(5 768)
	Í ά έ ά ά έυ (ά ά ύ άί έ) άί ί ά έ ά ί ά έί ά άί έ έ	2300	15 488	6 829
	Ό έ έ έ έ ί ά έί ά ί ά τ ά έ ά ά έυ	2410	(3 096)	(1 911)
	ά ό- τ τ ή ά γ ί ί ύ ά ί ά έί ά ά ά ά τ ά γ ά ά έ έ ύ ή ά ά (ά έ έ ά ά)	2421	118	49
	Έ άί ά ί έ ά ί ά έί ά ί ύ ό ί ά έί ά ά ά άί ά ά ά ά ά ά έ έ ύ ή ά ά	2430	(129)	496
	Έ άί ά ί έ ά ί ά έί ά ί ύ ό ί ά έί ά ά ά ά έ έ έ ά ί ά	2450	9	-
	Í άί-ά ά	2460	-	-
	× έ ή ά ά γ τ ά έ ά ά έυ (ά ά ύ άί έ)	2400	12 272	5 414