

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(**Н И У « Б е л Г У »**)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: АНАЛИЗ ПРАКТИКИ И
ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ**

Выпускная квалификационная работа студента
очной формы обучения
направления подготовки 38.03.01. Экономика профиль «Финансы и кредит»
4 курса группы 09001503
Кудриной Марии Андреевны

Научный руководитель:
к.э.н., доцент кафедры финансов,
инвестиций и инноваций
НИУ «БелГУ»
Соловьева Н.Е.

БЕЛГОРОД 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....	8
1.1. Экономическая сущность малого и среднего бизнеса, предпосылки необходимости его кредитования.....	8
1.2. Методика оценки кредитоспособности предприятий малого и среднего бизнеса, кредитный мониторинг	14
1.3. Классификация кредитов МСБ и их характеристик.....	
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПРАКТИКИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»	29
2.1. Организационно - экономическая характеристика АО «Россельхозбанк».....	29
2.2. Анализ кредитных продуктов выданных малому и среднему бизнесу коммерческим банком АО «Россельхозбанк».....	35
2.3. Рекомендации по перспективным направлениям развития кредитования малого бизнеса в коммерческом банке АО «Россельхозбанк».....	39
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	49
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	54
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	59

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В настоящее время функционирование активных банковских операций цель которых достижения высокой маржинальной доходности банковской деятельности и экономического роста проникновения в различные клиентские сегменты банковских продуктов. Большая конкуренция среди коммерческих банков за каждого клиента будь физическое лицо или юридическое лицо предопределила к тому, что малый и средний бизнес остается не до конца проработанным со стороны охвата банковских услуг, в том числе и по кредитным операциям. Поэтому и до сих пор малый и средний бизнес продолжает испытывать давление со стороны проверяющих органов власти, при этом ущемляются интересы бизнесменов, где острой проблемой остается нехватка финансовых ресурсов для дальнейшего развития бизнеса. Следовательно, увеличивающийся спрос со стороны бизнеса на кредитные продукты не могут удовлетворить потребности коммерческие банки. В связи с тем, что российская практика развития малого бизнеса и среднего бизнеса имеет незначительный опыт кредитования малого и среднего бизнеса необходимо коммерческими банками решать проблемы формирования и создания новой линейки банковских продуктов по кредитованию малого и среднего бизнеса в российских условиях.

Исходя из сложившихся тенденций на рынке кредитования малого и среднего бизнеса, очевидна, выявляется потребность в разработке дополнительной теоретической и методической базе, включающей как особенности функционирования отечественных малых предприятий, так и специфику предлагаемых для них кредитных решений.

Несмотря на большое количество коммерческих банков в России, необходимо разработать и посвятить данной теме исследование посвященных вопросам кредитования, большинство из которое бы соответствовало бы современному состоянию и развитию кредитных

отношений субъектов малого и среднего бизнеса и коммерческих банков, тем самым изучаемая тема приобретает актуальность на краткосрочную и среднесрочную перспективу.

Степень разработанности проблемы. В современной экономической науке понятие «банковское кредитование» используется очень часто. Это связано с тем, что большое количество исследований в области банковского дела сфокусирована на исследовании конкретных проблем формирования коммерческих банков и активных операций, среди которых главное место занимает из основных мест занимает корпоративное кредитование.

Проблемы развития кредитования привлекают все большее количество ученых и экономистов. В основе исследования лежат концептуальные вопросы в сфере кредитования малого и среднего бизнеса получили отражения в трудах: Н.П. Белотеловой, Е.А. Звонова, Е.П. Жарковской, Т.Н. Калининой, Г.Г. Коробовой, Г.И. Кравцовой, М.Г. Лапусты, И.О. Спицина, А.В. Суварович, Е.Б. Супронович, В.М. Усоскина, М.М. Ямпольского и других.

Существенный вклад в исследование проблем кредитования малого и среднего бизнеса внесли такие отечественные ученые: Г.Н. Белоглазова, О.И. Лаврушин, И.И. Лютова, В.А. Москвин, А.В. Мурычев, А.М. Тавасиев.

Вопросами кредитного обеспечения малого и среднего бизнеса нашли отражение в работах Е.М. Бухвальда, А.В. Виленского, Т.И. Кошелевой, Г.Н. Семенцевой, Н.К. Сирополиса. Исследования доказывают значимость и дают возможность для дальнейшего развития кредитной системы, функционирования коммерческих банков, финансовых институтов на финансово-кредитном рынке. Особенность кредитования в коммерческом банке нашли свое отражение в работах зарубежных авторов, таких как: К.Дж. Барлтропа, Б. Гринвальда, И. Джорджа, Э.Дж. Долана, Н. Когана, Д. МакНотона, Ж. Ривуара, Чинг Ф. Ли, К. Эрроу.

Несмотря на достаточно высокий уровень разработанности проблемы банковского кредитования в целом вопросы кредитования малого и среднего

бизнеса в России недостаточно было исследовано. Кроме того, проводившиеся ранее исследования проблем кредитования малого и среднего бизнеса осуществлялись с учетом специфики конкретных исторических условий, которые сегодня изменились, что не позволяет применять полученные результаты на современном этапе. Таким образом, недостаточная проработанность вопроса актуализирует тему исследования и определяет постановку цели и задач.

Цель исследования является разработка теоретического обоснования и практических рекомендаций по совершенствованию механизма банковского кредитования клиентов, функционирующих в сфере малого и среднего бизнеса.

Для поставленной цели были разработаны следующие **задачи**:

- рассмотреть теоретические основы кредитования малого и среднего бизнеса;
- обосновать методики оценки кредитоспособности предприятий малого и среднего бизнеса;
- раскрыть классификации кредитов МСБ и их характеристики;
- провести анализ кредитных продуктов выданных малому и среднему бизнесу коммерческим банком АО «Россельхозбанк проанализировать особенности кредитования малого и среднего бизнеса в коммерческом банке АО «Россельхозбанк»;
- предложить рекомендации по перспективным направлениям развития кредитования малого бизнеса в коммерческом банке АО «Россельхозбанк».

Объект исследования является акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» (АО «Россельхозбанк»).

Предмет исследования выступают финансово-экономические отношения, формирующиеся в процессе совершенствования банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства коммерческого банка АО «Россельхозбанк».

Теоретической основой исследования являются: научные труды, труды в области экономических исследований зарубежных и отечественных ученых, которые рассматривают концепции, методологические подходы на основании которых формируется кредитование малого и среднего бизнеса коммерческого банка.

Теоретические труды в области кредитной политики коммерческих банков ученых-экономистов раскрывают основные положения: Букато В.И., Гаджиева А.А., Головина Ю.В., Гэри Стэнли-Беккера, Донцовой Л.В., Жарковской Е.П., Львова Ю.И., Мамоновой И.Д., Мехрякова В.Д., Питера Ф., Селезнёвой Н.Н., Терновской Е.П. и др.

Методологической основой исследования является использования комплекса методов такие как: метод анализа и синтеза, метод группировки, метод статистического анализа, многографического метода, что способствовало обеспечению обоснованности и достоверности выводов и практических рекомендаций в области кредитной политики коммерческого банка.

Информационно-эмпирической базой исследования послужили данные Росстата, научные периодические издания, публикации в специальных, научно-практических, экономических изданиях и сети Интернет и обзоры информационных и рейтинговых агентств в области банковской деятельности кредитной политики коммерческих банков.

Нормативно-правовой базой исследования являлись: Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Положения Центрального Банка России в области регулирования деятельности коммерческих банков.

Практическая значимость работы заключается в том, что поставленные и выполненные задачи позволят использовать в деятельности коммерческого банка в области кредитования малого и среднего бизнеса определить причины, обуславливающие тенденции функционирования банковской системы кредитования, а также определить перспективные к

реформированию направления оптимизации кредитного механизма. Результаты исследования могут быть использованы в учебном процессе.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы, приложений. Объем работы написан на 59 печатных листах и содержит 11 таблиц, 6 рисунков, список литературы и приложений.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

1.1. Экономическая сущность малого и среднего бизнеса, предпосылки необходимости его кредитования

Необходимым условием развития экономики России является усиление роли малого и среднего предпринимательства (МСП). Это обусловливается созданием этим сектором экономики устойчивого внутреннего платежеспособного спроса, обеспечением роста занятости населения, финансовому наполнению бюджетов всех уровней. Характерными особенностями малых и средних предприятий являются следующие:

- у таких предприятий такого формата, как правило, весьма недолгая история;
- владельцем и руководителем предприятия является одно лицо;
- слаборазвитость бизнес – связей предприятия;
- управленческий состав часто не имеет достаточного опыта и квалификации;
- конкурентоспособность предприятия крайне низкая;
- опыт кредитования или полностью отсутствует, или незначителен;
- в распоряжении предприятия, как правило, не бывает большого объема собственного имущества.

Российские законодатели разработали и закрепили на законодательном уровне определение «субъекта малого предпринимательства», которое звучит следующим образом: «под субъектом малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами

малого предпринимательства, не превышает 25 %, и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

- 1) промышленности – 100 человек;
- 2) в строительстве – 100 человек;
- 3) на транспорте – 100 человек;
- 4) в сельском хозяйстве – 60 человек;
- 5) в научно-технической сфере – 50 человек;
- 6) в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;
- 7) в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек».

Эти характерные особенности МСП определяют их наименьшую степень финансовой устойчивости и, как следствие, крайне высокий уровень рисков кредитования.

Рассмотрим механизм кредитования МСП в коммерческих банках, условно разделив на следующие основные процессы:

1) Сбор информации представляет собой первичное обращение заемщика в банк и предоставление информации по бизнесу, сбор и предоставление минимально необходимого пакета документов по оглашенному банком перечню. Сбор информации о потенциальном заемщике проводится несколькими подразделениями банка, в том числе и службой безопасности.

2) Организация работы по сделке представляет собой, оценку бизнес-плана предприятия, рисков, проверку деловой репутации заемщика и предоставление конечного вывода о финансовом состоянии кредитуемого предприятия. Аналитической работой по поиску и обработке информации о заемщике занимаются следующие отделы банка: служба внутренней безопасности, юридическое подразделение и залоговая служба.

3) Анализ сделки подразумевает под собой оценку

кредитоспособности заемщика, основанную на предоставленных заемщиком данных бухгалтерской отчетности. Чтобы рассчитать кредитоспособность предприятия, применяют следующие основные коэффициенты, в полной мере характеризующие бизнес: рентабельность продаж, рентабельность деятельности, ликвидность, оборачиваемость и пр. У различных банков свои требования по минимальным значениям этих коэффициентам. Зависит это от суммы кредита и сферы деятельности предприятия. На этапе анализа сделки рассчитывается необходимая залоговая сумма, которая могла бы обеспечить кредит. Существует практика выдачи некоторыми банками необеспеченных кредитов, но в этом случае стоимость кредита будет значительно выше.

4) Структурирование сделки - неотъемлемый этап кредитного механизма, состоит в согласовании с заемщиком уже окончательных условий по выдаваемому кредиту. В зависимости от рискованности сделки, банк может предложить индивидуальную процентную ставку. Опираясь на рассчитанный лимит кредитования, оговаривается окончательный объем заемных средств. В зависимости от целей использования кредитных средств, заемщику могут предложить различные варианты кредитования, также подлежат согласованию все выплаты и комиссии банка [8, 320]. Согласовывается и вид обеспечения, страхование залога и прочие существенные условия документального обеспечения кредита.

5) Принятие окончательного решения в значительной мере зависит от риска сделки, который напрямую связан с уровнем риска заемщика и лимита кредитования. Опираясь на утвержденные банком значения кредитного рейтинга, определяется категория риска заемщика. В среднем, эти значения варьируются от 1 до 26 – чем ниже рейтинг, тем меньше уровень риска.

б) Под анализом рисков понимаются мероприятия, проводимые в обязательном порядке до принятия решения о предоставлении кредита.

На данном этапе сложно найти оптимальный подход в управлении рисками, далеко не все банки готовы к совершенствованию системы управления рисками в целях предотвращения ухудшения качества активов.

Складывается ситуация, при которой с одной стороны отсутствуют высококвалифицированные кадры, ответственные за анализ рисков, а с другой отсутствуют методики оценки рисков, которые были бы адаптированы в практической среде.

7) Процесс принятия решения в каждом банке индивидуален и проходит по-своему, это зависит от сумм кредита и риска сделки.

8) Оформление кредитно-обеспечительной документации основывается на характере принятого решения по конкретной сделке. В большинстве банков практикуется автоматизированный режим формирования кредитно-обеспечительной документации. В программу вносятся необходимые условия и параметры сделки, также заносятся данные заемщику и в автоматическом режиме формируется кредитная документация.

9) Под мониторингом ссудной задолженности понимается очень важный этап механизма кредитования, который включает в себя мониторинг за: финансово- хозяйственной деятельностью предприятия МСП, платежной дисциплиной, залоговым обеспечением, деловой репутацией, целевым использованием кредитных средств и прочими условиями кредитования.

10) Полное погашение заемных средств представляет собой заключительный этап механизма кредитования. Предприятие может погасить свою задолженность перед банком как в сроки, прописанные договором, так и досрочно.

Организационные трудности, которые возникают у МСП при получении кредита в коммерческих банках, приводят владельцев предприятий к привлечению частных заемных средств, цена которых намного выше средней ставки банковского процента. Складывается ситуация, при которой субъекты МСП часто вынуждены отдавать в качестве уплаты заемных средств всю заработанную прибыль. В иных условиях эти средства могли бы быть направлены на развитие бизнеса

Важно сказать о том, что ситуация, которая складывается на рынке кредитования МСП, пока что напоминает своеобразный замкнутый круг. Без

дополнительного финансирования развитие предприятий в секторе малого и среднего бизнеса ограничено, отчего страдает как банковская сфера, так и экономика страны в целом. Банки готовы предложить своим клиентам более выгодные условия, которые позволили бы кредитовать большее количество предприятий, но те ставки, которые сегодня диктует Центробанк, слишком высоки для МСП. Тем не менее, коммерческие банки играют важную роль в развитии и функционировании МСП.

Опрос банков, задействованных в сфере кредитования МСП позволяет выявить некоторые особенности, с которыми сопряжена работа с данным сектором:

1. Незначительные объемы кредитования не способны обеспечить банкам должный уровень прибыли и не могут в полной мере удовлетворить потребности в источниках финансирования самих предприятий.

2. Выдаваемые кредиты носят краткосрочный характер и опять же, не способны решить финансовые проблемы заемщика.

3. Довольно длительный срок рассмотрения заявки на кредит.

4. При работе с сектором МСП банк тратит намного больше временных и трудовых ресурсов. Банку технически проще кредитовать одно крупное предприятие, чем десяток малых.

5. При работе с МСП банк-кредитор должен произвести предусмотренное законом обязательное резервирование средств, поскольку малый бизнес является категорией повышенного риска [6].

Существует три наиболее оптимальных варианта привлечения финансовых ресурсов субъектами малого предпринимательства: во-первых, это банковский кредит; во-вторых, займы, выданные государственными фондами поддержки малого предпринимательства; и, в- третьих, займы, выданные микрофинансовыми организациями. Для нас в рамках данного исследования представляет интерес первый способ привлечения финансовых средств, т.е. банковский кредит. При кредитовании данного сектора экономики с рядом проблем сталкиваются, как банки, выдающие кредит, так

и сами заемщики. Данные проблемы представлены в таблице 1

Таблица 1.1

Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса

С точки зрения коммерческих банков	С точки зрения малых и средних предприятий
1	2
Непрозрачность ведения бизнеса этого сегмента предпринимательской деятельности	Высокие кредитные ставки, почти полное отсутствие льготных кредитов и «кредитных каникул» для начинающих предпринимателей
Проблемы с экономической и юридической грамотностью большинства руководителей малых предприятий	Очень жесткие условия недостаток информации при получении кредита
Фактическое отсутствие ликвидных залогов у субъектов малого предпринимательства	Длительные сроки рассмотрения заявки
Отсутствие реальной гарантированной государственной поддержки сферы малого бизнеса	Отсутствие реальной гарантированной государственной поддержки сферы малого бизнеса
Риски не возврата кредита по оценкам экспертов увеличивается в нашей стране ежегодно	Невозможность получить кредитную поддержку на развитие бизнеса «с нуля»

Малому и среднему бизнесу в нашей стране необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений. Сюда можно отнести создание новых кредитных программ, совершенствование системы оценки организаций малого и среднего бизнеса, улучшение условий кредитования, снижение процентных ставок и так далее. Однако, несмотря на высокие темпы роста, объемы кредитования малого и среднего бизнеса в России, смогут догнать объёмы кредитования в развитых странах не ранее, чем через 10 лет.

1.2. Методика оценки кредитоспособности предприятий малого и среднего бизнеса, кредитный мониторинг

В современных условиях рынок кредитования находится под постоянным давлением со стороны различных экзогенных и эндогенных факторов. Особенно чувствителен к различным экономическим процессам рынок кредитования малого и среднего предпринимательства, соответственно все большую роль играет эффективность работы внутренней корпоративной инфраструктуры банковской системы в целом, и методики оценки кредитоспособности заемщиков в частности. Существует множество оценочных критериев, посредством которых банки проводят анализ кредитоспособности предприятия, и только после этого анализа они принимают решение — предоставить кредит или отказать в получении денежных средств заемщику.

Существует множество оценочных критериев, посредством которых банки проводят анализ кредитоспособности предприятия, и только после этого анализа они принимают решение — предоставить кредит или отказать в получении денежных средств заемщику. Кредитоспособность как целостное определение стало использоваться еще в VIII-XIX веках. Основой для зарождения кредитных операций, как в отечественной, так и в мировой истории являлось ростовщичество, а основными факторами кредитоспособности выступали репутация заемщика, размер имущества, предоставляемого в залог, количество крепостных крестьян. Однако в течение процесса развития хозяйственной деятельности и экономической науки понятие кредитоспособности постепенно эволюционировало.

В 1920-е годы с точки зрения заемщика под кредитоспособностью понимали способность к совершению кредитной сделки, то есть возможность своевременного возврата полученной ссуды. С позиций банка — правильное определение размера допустимого кредита и его обеспеченность.

Большинство экономистов того времени при рассмотрении вопроса о выдаче кредита главным считали возможность получения заемщиком дохода [37, с. 28].

В 1930–1940-е годы при организации кредитных отношений указывалось, что право на получение ссуд имеют те организации, которые состоят на хозрасчете, имеют самостоятельный баланс и собственные оборотные средства. В практике кредитования применялись такие понятия, как «неликвидность баланса», «неплатежеспособность заемщика». Хозяйственный орган признавался неплатежеспособным в случае неоплаты или оплаты не в срок срочного обязательства по ссуде из-за отсутствия покрытия

В 1950–1980-е годы финансово-кредитный словарь трактовал кредитоспособность как наличие предпосылок для получения кредита, способность возратить его. Кредитоспособность заемщика определяется показателями, характеризующими его аккуратность при расчетах по ранее полученным кредитам, способность при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников.

С 1991 года происходит создание двухуровневой банковской системы, соответственно процесс кредитования заемщиков стал осуществляться коммерческими банками. Кредитно-финансовая деятельность все больше ориентируется на зарубежный опыт, разрабатываются актуальные методики осуществления кредитного процесса.

В современной российской экономической литературе нет единого мнения по трактовке понятия «кредитоспособность». Различия в определениях обобщены и представлены в табл. 1.1.

Очевидно, что, несмотря на некоторую контрастность в подходах к определению кредитоспособности заемщика, в целом и представителей МСП в частности, общий вектор исследований авторов заключается в тождественности финансовой устойчивости предприятия и уровне его кредитоспособности. Углубленный анализ финансового положения клиентов,

если он проводится регулярно, как часть обычных оценочных процедур кредитного отдела, может оказать неоценимую помощь при оценке кредитоспособности заемщика.

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика определений понятия
«кредитоспособность»

Автор и его определения	Сущностная основа понятия	Факторы, определяющие понятие
1	2	3
Ададунов И. Е.	Возможность получения заемщиком дохода	Финансовая устойчивость заемщика. Прогнозная кредитоспособность заемщика
Схарова М. О.	Финансово-хозяйственное состояние предприятия-заемщика	Финансовая устойчивость заемщика. Прогнозная кредитоспособность заемщика
Кирисюк Г. М.	Правовое и финансово-хозяйственное положение заемщика	Финансовая устойчивость заемщика. Прогнозная кредитоспособность заемщика. Правоспособность заемщика
Лаврушин О. И.	Способность к совершению сделки	Финансовая устойчивость заемщика. Прогнозная кредитоспособность заемщика.

К традиционным методам относят коэффициентный, статистический методы, методы комплексного анализа кредитоспособности организации, оценка кредитоспособности на основе анализа делового риска и прогнозная оценка кредитоспособности. Далее рассмотрим эти методы подробнее. Применяемые банками коэффициентные методы оценки кредитоспособности различны, но, как правило, содержат определенную систему показателей, таких как: – коэффициенты ликвидности; – коэффициенты оборачиваемости; – коэффициенты финансового левиреджа; – коэффициенты рентабельности; – коэффициенты финансовой устойчивости; – коэффициенты обслуживания долга и пр.

Коэффициентным методам можно отнести методику определения класса кредитоспособности клиента, предложенную Сбербанком России в 1998 г. Преимущество данного метода заключается в высокой скорости

получения выводов о классе кредитоспособности заемщика в силу расчета небольшого набора показателей «х». Однако исследование подобных методик в крупных российских банках показало, что в них отсутствует основной показатель, характеризующий платежеспособность, который является единственным, имеющим нормативное значение в соответствии с Федеральным законом от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [1]. Также стоит отметить, что вид экономической деятельности, как правило, не учитывается. Статистический метод оценки кредитоспособности заемщиков (или методы оценки риска) заключаются в выработке стандартных подходов для объективной характеристики заемщика, определении числовых критериев для разделения будущих клиентов на основе представленной ими информации на надежных и ненадежных. Примером служит модель Зета (Zeta model), разработанная группой американских экономистов в конце 1970-х гг. Значение ключевого параметра Z определяется с помощью уравнения, переменные которого отражают характеристики анализируемой фирмы: ее ликвидность, скорость оборота капитала [11]. Наибольшее применение эти методы получили при прогнозировании вероятности банкротства. Данный метод характеризуется высокой скоростью получения выводов о классе кредитоспособности заемщика в силу расчета небольшого набора показателей (как правило, статистическая модель включает всего 2–5 коэффициентов). Для расчета достаточно данных, представленных в бухгалтерской (финансовой) отчетности. В то же время эти методы редко используются в российской практике из-за отсутствия качественных статистических моделей, учитывающих специфику разных видов экономической деятельности и масштабы бизнеса, что приводит к низкой степени достоверности результатов анализа. Комплексный аналитический подход к оценке кредитоспособности заемщиков основывается на анализе бухгалтерской отчетности. Кроме того, кредитные эксперты могут потребовать прогноз доходов и расходов на год и более, сведения о дебиторской и кредиторской

задолженности. Также оценивается рентабельность предприятия, прибыль и убытки, соотношения показателей финансовой устойчивости и другие показатели. Данный подход позволяет получить наиболее достоверные данные о финансовом положении организации-заемщика. Недостатками являются высокая трудоемкость проведения процедур оценки, а также проблематичность получения информации при работе с субъектами малого предпринимательства. При оценке кредитоспособности на основе анализа денежных потоков определяются коэффициенты деятельности исходя из данных об оборотах ликвидных средств, запасах и краткосрочных долговых обязательствах на основе сальдо денежных потоков. Этот позволяет повысить достоверности анализа кредитоспособности, т. к. денежный поток определяет способность предприятия покрывать свои расходы и погашать задолженность своими собственными денежными средствами. Но данный метод также достаточно трудоёмок и характеризуется недостатком информации о денежных потоках субъекта малого предпринимательства. Деловой риск связан с возможностью не завершить эффективно кругооборот имущества организации. Принцип непрерывности деятельности организации является базовым требованием для устойчивого развития, поэтому оценка рисков должна проводиться и организацией, и кредитным экспертом при оценке кредитоспособности. Анализ делового риска позволяет прогнозировать достаточность источников погашения ссуды. Данный подход дополняет способы оценки кредитоспособности клиентов банка. Недостатком же его является недоступность к внутренней информации заемщика при оценке внутренних рисков в деятельности организации. Прогнозная оценка кредитоспособности включает в себя [21]: – расчет индекса кредитоспособности; – использование системы формализованных и неформализованных критериев; – прогнозирование показателей платежеспособности. Прогнозная оценка позволяет учесть не только данные бухгалтерского учета, отчетности, но и дополнительную информацию (например, устойчиво низкие коэффициенты ликвидности, ухудшение

отношений с учреждениями банковской сферы, недостаточную диверсификацию деятельности или потерю ключевых контрактов и т. д.). Однако любое прогнозное решение является субъективным, а рассчитанные значения критериев носят скорее характер дополнительной информации. Прогнозные модели широко используются в зарубежной практике (модели прогнозирования банкротства). Стоит отметить, что в России их применение их ограничено.

Существует также методика оценки кредитоспособности заемщиков-представителей малого и среднего бизнеса, разработанная Ассоциацией российских банков. Она предполагает анализ кредитоспособности по следующим направлениям [22, с. 37]: – солидность — ответственность руководства, своевременность расчетов по ранее полученным кредитам; – способность — производство и реализация продукции, поддержание ее конкурентоспособности; – доходность — предпочтительность вложения средств в данного заемщика; – реальность — достижения результатов проекта; – обоснованность запрашиваемой суммы; – возвратность — за счет реализации материальных ценностей заемщика, если его проект не исполняется; – обеспеченность кредита юридическими правами заемщика. Из каждой группы необходимо выбрать по одному показателю, наиболее характерному для анализируемой организации, и собрать по ним статистику. В связи с этим методика не является трудоемкой и учитывает при этом разные стороны деятельности заемщика. Недостатками являются невозможность использования для оценки кредитоспособности при длительном кредитовании, т. к. не учитываются многие факторы риска, действие которых может сказаться через определенное время. На практике методика оценки кредитоспособности, как правило, объединяет несколько методов, обобщая их в авторскую методику оценки кредитоспособности клиентов для отдельно взятого коммерческого банка. Можно выделить ряд

общих для большинства банков факторов, влияющих на кредитоспособность, от которых кредитные инспекторы отталкиваются при анализе заявки.

Таблица 1.2

Факторы, влияющие на кредитоспособность

Фактор	Содержание
1	2
Финансовое состояние на момент получения кредита	Расчет финансовых коэффициентов, определяющих ликвидность, платежеспособность и т. д. обращения
Экономические возможности погашения кредита	Наличие реализуемых активов, способность привлечь дополнительные средства (кредиты других банков, займы, выпуск долговых ценных бумаг, эмиссия акций)
Юридические условия	Правоспособность, дееспособность, правовые риски
Обеспечение кредита	Залог, гарантии, поручительства, страхование
Вероятность дефолта Использование моделей прогнозирования банкротства	Использование моделей прогнозирования банкротства
Конкурентоспособное положение	Срок деятельности, продукция, доля на рынке, производственная стабильность, конкуренты

Заемщика, представляя собой, так называемую базу, на которой основываются любые общепринятые и инновационные модели. Схематично комплексный подход к принятию управленческих решений о целесообразности выдачи кредита и определению условий кредитования представлен на рис. 1.2.

Комплексный подход к принятию кредитным комитетом управленческих решений по условиям кредитования заемщика. Важнейшей частью информации, анализируемой банком и получаемой через внешние

источники, можно считать сведения, которые отражают действительную кредитную историю заемщика.



Рис. 1.2. Принятие решения кредитным комитетом условия кредитования

Многие страны достигли в этом плане значительных успехов, отладив у себя работу кредитных бюро. В России в настоящее время сбором информации о финансовом состоянии клиентов занимаются как специализированные подразделения ряда кредитных организаций (в собственных интересах), так и некоторые коммерческие фирмы, предоставляющие неофициальную информацию на платной основе. Созданы разрозненные базы данных, функционирующие без взаимного обмена информацией. Фактически российские банки могут пополнять информацию о клиентах только силами собственных информационно-аналитических служб и служб безопасности (если таковые имеются). При оценке кредитоспособности субъектов малого предпринимательства недостаточно провести только расчет финансовых коэффициентов, так как их динамика, как правило, не является устойчивой и не позволяет выявить причины ухудшения отчетных показателей и финансового состояния организации. Методика оценки кредитоспособности будет наиболее достоверно описывать

финансовое состояние организации в том случае, когда кредитные эксперты при выдаче кредита будут принимать во внимание показатели эффективности использования основных ресурсов организации малого бизнеса, Для этого необходимо определять, насколько интенсивно субъекты малого предпринимательства используют трудовые и материальные ресурсы, оборотные и внеоборотные активы (использование ресурсоориентированного экономического анализа). Оценка эффективности использования перечисленных ресурсов проводится на основе факторного анализа выручки от продажи товаров, работ, услуг. Рост выручки субъектов малого предпринимательства может быть связан с увеличением интенсивных и экстенсивных факторов в развитии деятельности(рисунок). Критерием оценки кредитоспособности субъектов малого предпринимательства с позиции ресурсоориентированного экономического анализа является доля экстенсивных и интенсивных факторов в наращивании основного финансового ресурса организации(выручки от продаж). При всех достоинствах ресурсоориентированного экономического анализа он, к сожалению, практически не используется в практике банковского кредитования, хотя его применение способно повысить эффективность кредитования субъектов малого бизнеса и снизить кредитные риски со стороны банков.



Рис.1.3. Влияние экстенсивных и интенсивных факторов на объем производства

Таким образом, на основании анализа банковских методик оценки кредитоспособности малых и средних предприятий можно выделить следующие недостатки существующих моделей оценки: – поверхностный анализ структуры бизнеса заемщика; – отсутствие информации о видах деятельности заемщика и их диверсификации; – оценка ряда финансовых и нефинансовых факторов риска, рекомендованных положением Банка России [22, с. 47], отсутствует либо является поверхностной; – отсутствие оценки эффективности использования ресурсов субъектов малого бизнеса; – отсутствие в учетной системе предприятия перспективной (управленческой) отчетности (плана доходов и расходов, прогноза движения денежных средств); – отсутствие критерия текущей платежеспособности (единственного нормативно закрепленного показателя) в банковских методиках оценки кредитоспособности. Очевидно, что каждый коммерческий банк стремится минимизировать эффект от этих недостатков, определяя собственную оптимальную методику оценки заемщиков исходя из конъюнктуры рынка, внутренней инфраструктуры и кредитной политики.

1.3. Классификация кредитов МСБ и их характеристик

Сейчас среди множества кредитных программ для кредитования малого бизнеса можно выделить несколько видов:

- кредит бизнес-экспресс, который выдается в срочном порядке, но суммы кредита в этом случае не велики;
- кредит на поддержку малого бизнеса или на развитие бизнеса, в этом случае кредит выдается на пополнение оборотных средств организации и на расширение предприятия.
- инвестиционный кредит, когда производится финансирование инвестиционных продуктов и многими другими.

Кредит бизнес-экспресс предоставляется на короткие сроки до 12 месяцев. В этом случае заявка на кредит может быть рассмотрена в самые короткие сроки в течение всего лишь двух или трех дней. Такой кредит может помочь быстро решить проблему финансов, если срочно необходима небольшая сумма денег. В такой программе нет необходимости предоставлять залоговое обеспечение, но и проценты по кредиту за срочность будут значительно больше, чем проценты по обычному кредитованию.

Кредиты на поддержку малого бизнеса выдаются в том случае, если предприятию требуется поддержать бизнес в трудной ситуации или же создать условия для того, чтобы бизнес оставался на должном уровне путем вливания дополнительных денежных средств. Иногда дополнительные денежные средства могут потребоваться для закупки товара, потому что все средства предприятия находятся на данный момент в обороте, и нет возможности сейчас произвести расчеты с поставщиками. Такой кредит выдается на срок до трех лет, сроки рассмотрения заявки по данному кредиту не должна превышать пяти рабочих дней и сумма, которую банк готов предоставить не будет превышать одного миллиона рублей.

Самая востребованная сейчас тема - микрокредиты - небольшие займы, от 30 тысяч рублей до 300 тысяч. Микрокредиты на открытие собственного дела или его развитие начинающие бизнесмены вскоре смогут получать при поддержке государства. Уполномоченные госбанки уже начали несколько плотных проектов по кредитованию микрофинансовых организаций - потребительских кооперативов граждан, сельских потребительских кооперативов. Проекты также облегчат доступ малых предприятий, фермеров, индивидуальных предпринимателей к заемным ресурсам, когда им нужны небольшие и "короткие" деньги, например для покупки горючего на время сева, расчетов с поставщиками. Банкам с такими кредитами возиться невыгодно - они нерентабельны и трудозатраты. При этом государство

старается минимизировать все формальности при выдаче микрокредитов. Решение о выделении денег принимается буквально в течение пары дней.

Кредит на развитие бизнеса - это другими словами кредит на пополнение оборотных средств организации. Особенность кредитования на развитие бизнеса в том, что предприниматель может использовать денежные средства на приобретение большой партии товара или сырья для производства, расширить действующее производство, приобрести дорогостоящее оборудование, а также можно использовать эти средства для строительства или реконструкции объектов производственной недвижимости. Сроки кредитования достигают пяти лет, заявка может быть рассмотрена в течение пяти или семи рабочих дней. Такой вид кредитования предусматривает обязательное залоговое обеспечение, которым могут выступать объект недвижимости, оборудование, автотранспортные средства.

Еще один очень удобный вид кредитования малого бизнеса - это инвестиционный кредит. В ряде случаев, для того чтобы реализовать крупные проекты предприятия, необходимы значительные денежные средства и в этом случае на помощь может прийти финансирование инвестиционных проектов. Главная особенность такие кредитных программ в том, что банки могут предоставлять на более длительный срок, чем обычное кредитование малого бизнеса и расчеты кредита производятся в зависимости от финансовых возможностей предприятия. Залоговое обеспечение для этого вида кредита является обязательным, и все объекты залогового обеспечения требуют полной оценки его стоимости.

Есть еще один вид кредита, который называется партнерским кредитом. Особенность его в том, что предусмотрено тесное сотрудничество банка и заемщика, когда сами банки могут предложить наиболее выгодные условия кредитования для предпринимателя.

Овердрафт - этот загадочный кредит можно отнести к разряду палочки-выручалочки, позволяющей перехватывать деньги на короткие сроки, не прибегая к средствам родственников и друзей. Само английское

слово *overdraft* означает "перерасход". Овердрафт в течение всего периода кредитования может многократно возобновляться. Сейчас кредит зачастую предоставляется на срок до шести месяцев траншами длиной до 30 дней в сумме от 250 тыс. до 10 млн. рублей. Лимит овердрафта определяется из расчета 30% среднемесячных оборотов компании. В обеспечение предоставляются залог коммерческой и жилой недвижимости, гарантийный депозит, в качестве дополнительного залога также принимается автотранспорт, оборудование и поручительство.

Кредит на открытие бизнеса. Получить в нынешних условиях такой кредит - редкая удача. В условиях экономического кризиса подавляющее большинство банков перестали выдавать этот продукт. Минимизируя риски, банки просто завышают процентную ставку и сокращают срок кредитования.

Кредиты индивидуальным предпринимателям. Частные предприниматели часто не имеют возможности предоставить банку залог под кредит. Нет у них и кредитной истории, что не дает банкам возможности правильно оценить их надежность. Поэтому банки очень рискуют, выдавая кредит индивидуальным предпринимателям. Предпринимателю сейчас проще получить обычный потребительский кредит на физическое лицо.

Кредит на покупку основных средств. Кредит на покупку основных средств, автотранспорта, спецтехники, недвижимости - другая форма кредитования предпринимателей. С помощью этого продукта можно финансировать приобретение самых разных видов оборудования - для пищевой промышленности, оборудования для фасовки и упаковки, производства химической продукции, и т.д. Заемщиками могут выступать юридические лица, индивидуальные предприниматели, а также (при размере кредита до 3 млн. рублей) физические лица - собственники и акционеры бизнеса. Важное требование к заемщику - наличие доходов от предпринимательской деятельности (выручки от реализации товаров, работ, услуг) в течение последнего года. Максимальная сумма кредита - 15 млн.

рублей, максимальный срок - четыре года. Погашение происходит обычно равными долями по графику, согласованному с заемщиком.

Проектное финансирование. Такой вид кредита предоставляет также небольшое количество специализированных банков. Он удобен для фирм, которые решили провести дорогостоящую модернизацию основных фондов или для сложных проектов с редким(низколиквидным) оборудованием. Кредит осуществляется посредством финансового лизинга. Минимальный аванс лизингополучателя обычно от 0 до 20%, срок лизинга - от 36 месяцев.

Риск проектного финансирования состоит в том, что можно потратить до полугода на рассмотрение банком документов и получить отказ. Из-за потери времени на поиск финансирования может быть сорвано выполнение проекта. Поэтому бизнес-план является главным документом при рассмотрении проектного финансирования. Он должен позволять оценить все риски, для этого требуется его максимальная детализация.

Коммерческий кредит. Это разновидность кредита, предоставляемого в товарной форме продавцом покупателю в виде отсрочки платежа за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги.

Товарный кредит. Товарное кредитование заключается в том, что заемщику выдается товар, за который он не платит сразу деньги. Договор товарного кредита будет считаться заключенным только тогда, когда будет определен предмет договора, то есть наименование и количество товаров, передаваемых в кредит. Товарный кредит оптимален при покупке дорогостоящего оборудования, производимого под заказ зарубежными компаниями.

Венчурное финансирование. К достоинствам этого финансового продукта можно отнести длительный срок и отсутствие гарантий. Он особенно удобен для наукоемких проектов. К минусам можно отнести более высокие, чем в банках, процентные ставки и небольшое количество венчурных фондов и инвестиционных компаний, готовых профинансировать проекты.

Еще одной формой кредитования малого бизнеса - лизинг оборудования для малого бизнеса. Лизинг оборудования производится не только частными компаниями, но и муниципальными организациями, что позволяет активнее развивать определенные направления малого бизнеса.

Сегодня ситуация в нашей стране не предполагает решение проблемы кредитования среднего и малого бизнеса. Возникает вполне обоснованный вопрос, почему при таком большом количестве финансовых структур у нас в стране, лишь небольшая часть предпринимателей пользуется их услугами, не беря в расчет финансовый кризис, который застиг Россию и другие страны врасплох. Во-первых, для получения кредита предприятию необходимо как минимум иметь «прозрачную» деятельность.

Второй причиной банкиры называют недостаточную финансовую грамотность современных предпринимателей. Другими словами люди попросту не знают, куда можно будет применить полученные по кредиту средства. К слову сказать, самим предпринимателям тоже есть что сказать. По статистике более 15% представителей малого и среднего бизнеса не пользуются кредитованием, прежде всего из-за слишком большой процентной ставки. Кстати, в большинстве ситуаций просчитать ставку по кредиту для бизнеса не представляется возможным. Все кроется в том, что на ситуацию влияет огромное количество факторов. Сюда смело относят кредитные инструменты, период, на который выдается кредит, вид выдаваемой валюты, а также сама сумма кредитования. Все моменты в равной степени влияют на процентную ставку.

Уровень развития малого бизнеса напрямую определяет степень развития экономики государства в целом. Достаточно упомянуть, что на 1000 российских граждан приходится примерно около 6 предпринимателей, в то время как в странах - членах ЕС не менее 30. В России доля малых фирм в общем числе всех предприятий составляет только лишь 30%, в странах ЕС предприятия малого бизнеса составляют около 90% от общего числа предприятий.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПРАКТИКИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

2.1. Организационно - экономическая характеристика

АО «Россельхозбанк»

Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» Сокращенное наименование: АО «Россельхозбанк» является кредитной организацией, созданной в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О банках и банковской деятельности» и Федеральным законом Российской Федерации «Об акционерных обществах» в целях реализации кредитно - финансовой политики Российской Федерации в агропромышленном комплексе и формирования эффективной системы кредитно - финансового обслуживания агропромышленного комплекса.

Дата регистрации в Банке России: 24.04.2000 г. Регистрационный номер в соответствии с Книгой государственной регистрации кредитных организаций: 3349. Наименование Банка на английском языке: Joint stock company Russian Agricultural Bank.

Дата внесения записи в Единый государственный реестр юридических лиц: 22.10.2002 г. Основной государственный регистрационный номер (ОГРН): 1027700342890. Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН): 7725114488 Банковский идентификационный код (БИК): 044525111.

Территориальное учреждение Банка России, осуществляющее надзор за деятельностью Банка: Главное управление Центрального банка Российской Федерации по Центральному федеральному округу - ул. Балчуг, 2, г. Москва, М-35, 115035; тел. (495) 950-21-90, факс (495) 230-34-12;

Юридический адрес Банка: Гагаринский переулок, дом 3, Москва, Российская Федерация, 119034. Адрес электронной почты: office@rshb.ru

Адрес страниц в сети «Интернет», на которых осуществляется раскрытие информации Банком – эмитентом ценных бумаг.

Платёжные реквизиты: Корреспондентский счет АО «Россельхозбанк» №30101810200000000111 в ГУ Банка России по ЦФО, БИК 044525111, ИНН/КПП 7725114488/997950001, ОКОНХ 96120, ОКПО 52750822, ОКАТО 45286590000.

АО «Россельхозбанк» - банк с государственным участием. АО «Россельхозбанк» - находится в ломбардном списке, и Банком России принимаются в качестве залога облигации рассматриваемой кредитной организации; имеет право работать с Пенсионным фондом РФ и может привлекать его средства в доверительное управление, в депозиты и накопления для жилищного обеспечения военнослужащих; имеет право работать с негосударственными пенсионными фондами, осуществляющими обязательное пенсионное страхование, и может привлекать пенсионные накопления и накопления для жилищного обеспечения военнослужащих; имеет право открывать счета и вклады по закону 213-ФЗ от 21 июля 2014 г., т.е. организациям, имеющими стратегическое значение для оборонно-промышленного комплекса и безопасности РФ; в кредитную организацию назначены уполномоченные представители Банка России. (Приложение 1).

АО «Россельхозбанк» осуществляет деятельность на основании Генеральной лицензии Центрального Банка России № 3349, выданной 25.07.2007 г., а также ряда лицензий, дающих право осуществлять различные виды банковских и финансовых операций:

– лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление депозитарной деятельности; лицензии на техническое обслуживание шифровальных средств № 5025 X от 28.01.2008 г.;

– лицензии на распространение шифровальных средств № 5026 Р от 28.01.2008 г.; лицензии на предоставление услуг в области шифрования информации № 5027 У от 28.01.2008 г.;

– лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности №077-08455-100000 от 19.05.2005 г., выданной Федеральной службой по финансовым рынкам России и других.

На отчетную дату (01 Декабря 2017 г.) величина активов-нетто банка АО «Россельхозбанк» составила 3196.69 млрд. руб. За год активы увеличились на 12,98%. Прирост активов-нетто незначительно повлиял на показатель рентабельности активов ROI (данные на ближайшую квартальную дату 01 октября 2017 г.): за год рентабельность активов-нетто выросла с 0.08% до 0.11%. По оказываемым услугам банка в основном привлекает клиентские деньги, причем эти средства достаточно диверсифицированы (между юридическими и физическими лицами), а вкладывает средства в основном в кредиты.

По состоянию на 01.01.2018 региональная сеть АО «Россельхозбанк» была представлена 70 филиалами и 1229 внутренними структурными подразделениями. Для обеспечения качественного обслуживания клиентов помимо полноформатных точек продаж функционировали 13 офисов продаж в виде удаленных рабочих мест, 6 офисов самообслуживания, 2 мобильных банковских офиса, 3 697 банкоматов, 1 683 информационно-платежных терминала, работали 886 уполномоченных представителей Банка.

Проанализируем финансово-экономические показатели деятельности АО «Россельхозбанк» в динамике за исследуемый период, используя в качестве информационной базы данные бухгалтерской и финансовой отчетности и представим в виде табл. 2.1. и 2.2.

На основании данных табл. 2.1, можно сделать вывод, что Банк увеличивает такой показатель как средства кредитных организаций в Центральном банке России на 23030 млн. руб., так же обязательные резервы увеличились на 1893 млн. руб.

Динамика активов АО «Россельхозбанк», млн. руб.

№ п/п	Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение, (±)	
					2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
1	2	4	5		7	
1	Денежные средства	31011	148409	390585	117398	242176
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке России	54532	81227	171530	26695	90303
2.1	Обязательные резервы	11266	19111	20651	7845	1540
3	Средства в кредитных организациях	6087	2863	28717	-3224	25854
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	26691	21534	214214	-5157	192680
5	Требование по текущему налогу на прибыль организаций	818	83	573	-735	490
6	Отложенный налоговый актив	17865	17691	16298	-174	-1393
7	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	16487	17975	56299	1488	38324
8	Долгосрочные активы, для продажи	151	47	640	-104	593
9	Прочие активы	116522	144268	23810	27746	-120458
10	ВСЕГО АКТИВОВ	2510939	2679290	3114782	168351	435492

В структуре активов АО «Россельхозбанк» наблюдается преобладание дебиторской задолженности, так в 2017 г. по сравнению с 2015 г. произошло увеличение на 275695 млн. руб.

К активам, приносящим прибыль, относятся кредитные операции банка, государственные ценные бумаги, прочие ценные бумаги для перепродажи. За рассматриваемый период активы, приносящие доход увеличились 435492 млн. руб.

Банковские активы АО «Россельхозбанк» формируются в результате активных операций, за счет размещения собственных и привлеченных денежных средств в целях получения прибыли, поддержания ликвидности и эффективности работы Банка. Следовательно, в результате активных операций АО «Россельхозбанк» получает основную часть своих доходов, а именно за рассматриваемый период увеличение дохода на 242176 млн. руб.

Таблица 2.2
Динамика пассивов АО «Россельхозбанк», млн. руб.

№ п/п	Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение, (±)	
					2017 г. / 2016 г.	2018 г. / 2017 г.
1	2	3	4	5	6	
1	Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ России	28855	21430	29388	-7425	7958
2	Средства кредитных организаций	148061	71792	171530	-76269	99738
3	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	1978966	2423252	3421051	444286	997799
4	Вклады физических лиц и ИП	624429	874707	42341	250278	-832366
5	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливости через прибыль или убыток	1035	3266	9213	2231	5947
6	Выпущенные долговые обязательства	22617	224	142609	-22393	142385
7	Обязательства по текущему налогу на прибыль	205	428	89	223	-339
8	Отложенное налоговое обязательство	1455	819	1658	-636	839
9	Прочие обязательства	48417	36471	27291	-11946	-9180
10	ВСЕГО ПАСИВОВ	2433698	2782930	3114782	349232	332852

Анализ данных структуры пассивов Банка показал, что доминируют средства клиентов, не являющихся кредитными организациями увеличение произошло на 997799 млн. руб.

Наблюдается рост пассивов это связано с увеличением роста привлеченных средств. Финансовые обязательства, оцениваемые по

справедливости через прибыль или убыток Банка увеличились на 8178 млн. руб. за весь период. Следовательно, пассивы АО «Россельхозбанк» состоят из его собственных средств, увеличенных на величину созданных резервов на возможные потери, и суммы обязательств перед клиентами.

Надежность банка АО «Россельхозбанк» обоснована его высокими рейтинговыми показателями по различным критериям и многочисленными клиентами. Представим Топ 10 банков по надежности в табл. 2.3.

Таблица 2.3

Топ 10 банков по надёжности на 01.12.2018 г.

Место	Банк	Продукты	Филиалы
1	2	3	4
1	Сбербанк России Лицензия №1481	Кредиты ²⁹ Вклады ⁹	Отделения ⁹³²³ Банкоматы ³³⁴⁸⁸
2	ВТБ Банк Москвы Лицензия №1000	Кредиты ¹⁸ Вклады ⁴	Отделения ⁴⁰¹ Банкоматы ⁹⁹⁹
3	Газпромбанк Лицензия №354	Кредиты ⁹ Вклады ¹¹	Отделения ³¹⁷ Банкоматы ²⁸⁵⁰
4	ВТБ Лицензия №1000	Кредиты ²² Вклады ⁴	Отделения ⁸⁵⁹ Банкоматы ⁴¹²³
5	АО Россельхозбанк Лицензия №3349	Кредиты ²⁶ Вклады ⁸	Отделения ¹³⁵⁷ Банкоматы ²⁸⁴⁴

**По данным Экспертов РА и сайта bankiros.ru*

Таким образом, АО «Россельхозбанк» эффективно ведет финансово-экономическую деятельность и активно функционирует на рынке банковских услуг, где предлагает большой перечень кредитных продуктов своим потенциальным клиентам, и физическим и юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям предлагаются разные виды депозитов разными условиями.

Проанализировав рейтинг по данным экспертов РА, наблюдается положительная динамика. Рейтинг надежности банков по данным Центробанка на 2018 год способствует оценке устойчивости финансовой организации или физическому лицу, где планируется открыть вклад или оформить кредит. АО Россельхозбанк занимает следующие позиции:

- 5 место Рейтинг по активам 3.1 трлн. рублей;

- 5 место Рейтинг по кредитам 1.9 трлн. рублей;
- 3 место Рейтинг по вкладам 806.3 млрд. рублей;

На рынке банковских услуг много кредитных организаций. Конечно же, главным конкурентом всех банков является Сбербанк России и ВТБ 24, но сравнивать их с обычным коммерческим банком нецелесообразно, поскольку по масштабам деятельности, они превосходят любое кредитно-финансовое учреждение.

Выбирая банк для открытия вклада, многие в первую очередь ориентируются на размер процентных ставок, забывая оценить стабильность работы финансового института. Конечно, такой принцип имеет право на существование, если клиент вкладывает сумму до 1,4 млн. рублей (величина вклада, застрахованная государством) и заранее морально готов к отзыву лицензии у банка.

Но далеко не все готовы клиенты, вносить деньги и рисковать, поэтому все чаще оформляют вклады или кредитные продукты в АО «Россельхозбанк». А потому, оценивая, куда вложить свои денежные средства, сегодня важно заранее оценить, насколько надежен банк, которому вы хотите доверить свои сбережения. При выборе наиболее надежного банка для вклада многие, как правило, опираются на: оценки рейтинговых агентств; отзывы клиентов; народные рейтинги надежности.

2.2. Анализ кредитных продуктов выданных малому и среднему бизнесу коммерческим банком АО «Россельхозбанк»

Кредитование сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов является одним из приоритетных направлений деятельности АО «Россельхозбанк», поскольку обеспечивает возможность предоставления кредитной поддержки малому бизнесу на селе, а также сельскому населению, которые не имеют прямого доступа к банковским услугам. При

формулировании кредитной политики АО «Россельхозбанк» исходит из того, что кредитные операции формируют наибольшую часть его дохода, которые представим в табл. 2.4. АО «Россельхозбанк» составляет свою кредитную политику, при этом учитывает все факторы, такие как экономические, геополитические, географические, организационные и иные.

Таблица 2.4

Динамика выданных кредитов и авансов клиентам АО
«Россельхозбанк», за 2016-2018 гг., млн. руб.

Показатель	2016г.	2017 г.	2018 г.	Изменение, ± 2018г. /2016 г.
1	2	3	4	5
Кредиты юридическим лицам:				
Кредиты корпоративным клиентам	1446442	1565345	1801780	355338
Кредитование продовольственных интервенций	33921	36458	29144	-4777
Договоры покупки и обратной продажи ценных бумаг (обратное репо)	-	-	-	-
Инвестиции в сельскохозяйственные кооперативы	395	351	426	31
Субфедеральные облигации	-	3279	-	-
Кредиты физическим лицам	327131	363408	434233	107102
Итого кредитов и авансов клиентам (до вычета резерва под обесценивание)	1807889	1968841	2265157	457268
За вычетом резерва под обесценивание кредитного портфеля	189952	203081	332411	142459
Итого кредитов и авансов клиентам	1617937	1765760	1932746	314809

Таким образом, проанализировав кредиты и авансы клиентам, пришли к заключению, что в 2018 году совокупная сумма кредитов была равна 1932746 млн. руб., что на 314809 млн. руб. больше чем в 2016 году.

Операции по кредитованию продовольственных интервенций представляет собой кредиты, выданные компании, контролируемой Правительством Российской Федерации.

Так же наблюдается положительная тенденция по выданным кредитам корпоративным клиентам на сумму 355338 млн. руб. рассмотрим более подробно кредитный портфель и представим в табл. 2.5

Таблица 2.5

Структура кредитного портфеля по отраслям экономики
АО «Россельхозбанк» (млн. руб.)

Отрасль экономики	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%
1	2	3	4	5	6	7
Сельское хозяйство	980848	55	930874	48	994716	43,4
Физические лица	327131	18	363408	18	434233	18,4
Строительство	193564	11	180858	9	188369	8,2
Промышленность	114634	6	175297	9	197777	8,6
Нефть и газ	80067	4	159527	8	253861	11,8
Торговля	39470	2	44128	2	43519	1,9
Прочее	72175	4	114751	6	177703	7,7
Итого кредитов и авансов клиентам (до вычета резерва под обесценение кредитного портфеля)	1807889	100	1968841	100	2290178	100

Из таблицы видно, что выдача кредитов физическим лицам с каждым годом возрастает, так за рассматриваемый период увеличение произошло на 107102 млн. руб. В строительной отрасли так же наблюдается отрицательная динамика, снизилось на 5195 млн. руб.

Представим в таблице 2.6. ключевые показатели деятельности АО «Россельхозбанк» за 2016-2018 гг.

Таблица 2.6

Анализ ключевых показателей деятельности Россельхозбанк лицензия
№ 3349 за 2016-2018 гг.

№ п/п	Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение 2018 г./2016 г.	
					млрд. руб.	%
1	Активы	2760	3117	3114	354	12,8
2	Чистая прибыль	-	1	-	-	-

Продолжения таблицы 2.6

3	Капитал (по форме 123)	3981	400	410	-3571	10,3
4	Кредитный портфель	1735	1959	1957	222	12,8
5	Просроченная задолженность в кредитном портфеле	194	20	89	-105	45,8
6	Вклады физических лиц	577	806	569	-8	98,6
7	Вложения в ценные бумаги	260	336	921	661	в 2 раза

Анализ ключевых показателей показал, что наблюдается положительная тенденция по активам, кредитному портфелю, по вкладам физических лиц и вложений по ценным бумагам, а также улучшения, то есть снижения просроченной задолженности в кредитном портфеле говорит о правильной выбранной стратегии и кредитной политики Банком.

Представим динамику на рис. 2.1. и структуру на рис. 2.2. кредитного портфеля коммерческого банка за 2016-2018 гг. АО «Россельхозбанк».

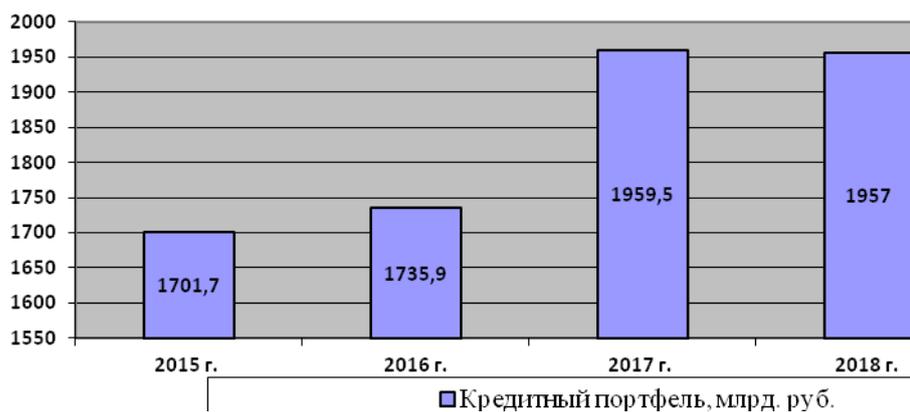


Рис. 2.1. Динамика кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» за 2015-2018 гг., млрд. руб.

Анализ динамики общего кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» на 1 января 2018 года составил 1,9 триллиона рублей, заёмщикам АПК в рамках госпрограммы развития сельского хозяйства в 2018 году было выдано 1957 млрд. руб. кредитов, что выше, чем в 2016 году.

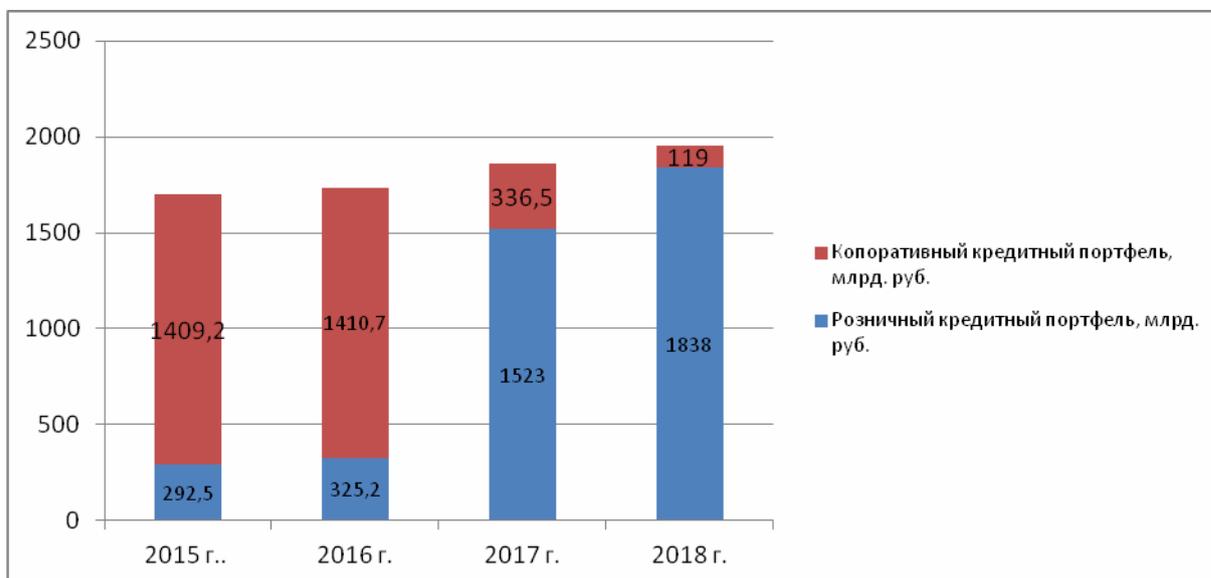


Рис. 2.2. Структура кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» за 2016- 2018 гг., млрд. руб.

Таким образом, наибольшую долю занимает кредиты корпоративных клиентов. Следовательно, наблюдается положительная тенденция снижения ставок по кредитам, и соответственно увеличение кредитного портфеля банка

2.3. Рекомендации по перспективным направлениям развития кредитования малого бизнеса в коммерческом банке АО «Россельхозбанк»

Россельхозбанк кредиты малому и среднему бизнесу предлагает по нескольким проектам, отличающимся целевым назначением и условиями. Также в рамках государственной программы поддержки развития сельскохозяйственной отрасли, существуют отдельные направления кредитования для предпринимателей и компаний для развития бизнеса.

Кредиты в Россельхозбанке малому бизнесу с нуля представлены двумя программами, позволяющими приобрести необходимые для ведения деятельности объекты.

Приобретение недвижимости и оборудования. Представлена на приобретение недвижимости и имеет такие условия:

- Сумма: до 200 млн. рублей;
- Срок: до 8 лет;
- Залог: приобретаемая недвижимость;
- Поручительство: собственников или акционеров;
- Наличие собственных средств: от 20% от стоимости недвижимости;
- Отсрочка: до 12 месяцев;
- Ставка: зависит от срока и величины собственных средств.

Кредит на покупку оборудования или техники предоставляется по таким параметрам:

- Сумма: от 85% от цены оборудования;
- Период: до 4 лет при покупке б/у техники, до 7 лет – для новой, до 5 лет – при приобретении оборудования;
- Залог: покупаемое имущество;
- Возможно оформление получения суммы однократно или в виде кредитной линии;
- Возможность получения отсрочки по платежам до 12 месяцев.

Если клиент соответствует требованиям Программы стимулирования среднего и малого бизнеса, ему предлагаются более лояльные условия в Россельхозбанке на кредиты для развития или открытия малого бизнеса с нуля (в рамках Госпрограммы):

- Величина займа: от 10 млн. рублей (до 1 млрд.);
- Период: в соответствии с выбранной программой;
- Ставка: 9,6% для среднего и 10,6% для субъектов малого бизнеса;
- Предоставление кредита: однократно или в качестве кредитной линии.

Приоритет отдается субъектам, занятым в сфере с/х, производства, транспорта, строительства, ведущие высокотехнологичные проекты или развивающие внутренний туризм.



Рис. 2.3. Объем выдачи кредитов предоставленный субъектом для МСП

При необходимости оформить кредит на развитие бизнеса в Россельхозбанке с нуля по иным условиям, можно воспользоваться проектами для пополнения оборотных средств:

- Обратный стандарт: любая величина с возможностью предоставления обеспечения, на срок до 2 лет;
- Персональный овердрафт: до 10 млн. рублей без залога;
- Индивидуальное кредитование: по условиям клиента;
- Микро овердрафт: от 300 тыс. на 12 месяцев и менее;
- Микро: до 4 млн. рублей на 3 года и менее.

Два последних кредита в Россельхозбанке рассчитаны на микробизнес.

Кроме того, существуют специальные предложения для предприятий, осуществляющих сезонные работы, занятых в строительном бизнесе, рыболовном, животноводческом и т.д.

Средние процентные ставки по кредитам, предоставленные субъектам
МСП

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1	2	3	4	5
По кредитам, предоставленным кредитными организациями субъектам МСП в целом по РФ (по данным Центробанка России)	До 17,77%	До 15,78%	До 13,62 %	До 11,28%
По кредитам и займам, обеспеченными гарантиями и поручительствами и АО «Корпорация МСП»	17,15%	10,74%	10,00%	8,61%
По прямому кредитованию АО «МСП Банка»	-	10,76%	10,55%	9,29%
По кредитам банков партнеров, обеспеченным гарантиями АО «МСП Банка»	-	11,92%	11,52%	10,19%
По кредитам и займам, обеспеченным поручительствами РГО	17,85%	15,27%	12,02%	10,16%

Таким образом, желая получить кредит малому и среднему бизнесу в АО Россельхозбанке, у предпринимателей и юридических лиц есть несколько вариантов на выбор. Лучше отдавать предпочтение кредитам, по целевому назначению совпадающим с пожеланиями клиента. В большинстве случаев суммы и ставки назначаются согласно финансовому состоянию заемщика. Ряд программ предполагает оформление залога.

АО «Россельхозбанк» планирует поэтапное эволюционное развитие и так третьем этапом будет 2018-2020 годы, где банк планирует достигнуть позиций в ТОП-3 среди российских банков.

Если на всех этапах банк достигнет всех запланированных результатов, то к 2020 году ОАО «Россельхозбанк» достигнет следующие целевые значения:

— значительных объемов и сроков кредитования государственных программ развития отраслей и территорий;

— высокого объема и качества кредитного портфеля;
если на всех этапах банк достигнет всех запланированных результатов, то к 2020 году ОАО «Россельхозбанк» достигнет следующие целевые значения:

— значительных объемов и сроков кредитования государственных программ развития отраслей и территорий;

— высокого объема и качества кредитного портфеля;
необходимых значений показателей эффективности.

К 2020 году ОАО «Россельхозбанк» планирует усилить развитие следующих ключевых направлений:

— кредитование малых форм хозяйствования (МФХ), малого и среднего бизнеса, удлинение сроков кредитования;

— проектное финансирование: поиск и тиражирование типовых инвестиционных проектов, прежде всего по развитию мясного животноводства, по переработке сельхозпродукции и инфраструктурному развитию АПК, сельской местности, поселений, малых и средних городов, РХК и ЛПК;

— внедрение комплексного обслуживания клиентов банка;

— развитие комиссионных банковских продуктов;

— развитие продуктового ряда в рамках «зеленой корзины» ВТО: модернизация и инфраструктура АПК;

— адаптация продуктового ряда к объемам и ограничениям «желтой корзины» ВТО;

— диверсификация в рамках целевых сегментов будет проводиться по направлениям цепочки от производителя до потребителя, для обеспечения равномерной пропускной способности товарно-денежных потоков.

Драйверами роста кредитного портфеля будут являться:

Развитие корпоративного бизнеса: кредитование всех участников цепочки доведения продукции от производителя до конечного потребителя;

— комплексное обслуживание клиентов на всех этапах его развития.

Развитие малого и среднего бизнеса:

- расширение кредитования крестьянских фермерских хозяйств (КФХ);
- развитие специальных программ кредитования малого и среднего предпринимательства, в т.ч. лизинг, факторинг;
- непроцентные продукты и пр.

Развитие розничного бизнеса:

- расширение кредитования личных подсобных хозяйств (ЛПХ);
- кредитование физических лиц: потребительское, ипотечное, авто;
- непроцентные продукты и пр.

Банк стремится стать неотъемлемой частью всей цепочки создания и доведения до потребителей продукции своих целевых сегментов. Это значит, что состав продуктов и услуг Банка позволяет удовлетворить потребности клиентов на всех этапах создания ценности по всем направлениям деятельности.

В условиях ВТО Банк будет придерживаться двух стратегий:

- защитной, нацеленной на поддержку отечественных производителей и переработчиков;
- развития, способствующей реализации производственного и экспортного потенциала отечественными производителями и переработчиками.

В целевых сегментах Банк должен обеспечить:

- широкий охват банковскими услугами сельских территорий, поселений, малых и средних городов;
- повышение конкурентоспособности российского АПК, его инвестиционной привлекательности, эффективности переработки, снижения потерь сельскохозяйственной продукции, хранения, транспортировки, сбыта;
- внедрение современных форм хозяйствования;
- снижение рисков кредитования;

- комплексное обслуживание клиентов целевых сегментов, необходимый уровень кросс-продаж, оптимальные наборы пакетов услуг;
- технологии продаж и обслуживания по принципу «одного окна»;
- формирование группы в целях комплексного развития Банка и бизнеса его клиентов (проектное финансирование, страхование, управляющая компания, пенсионное обеспечение, лизинг и пр.), оптимизации затрат (централизованные ресурсы и обеспечение), управления рисками (работа с залогами, проблемными активами).

Банковская группа ОАО «Россельхозбанк» будет включать в себя:

- инвестиционную (управляющую) компанию, созданную в целях развития инвестиционных продуктов, управления проектами, активами, инвестиционными фондами и привлечения в них инвесторов;
- негосударственный пенсионный фонд, специализирующийся на обслуживании населения сельских территорий, малых и средних городов. Создание НПФ.

Таблица 2.8

Основные количественные ориентиры развития Банка до 2020 года

Показатель	Значение на 01.01.2021 г.
1	2
Акционерный капитал, млрд руб.	406,3
Кредитный портфель (всего), млрд руб.	2 268-2 556
Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным на развитие АПК, смежных отраслей и направлений, млрд руб.	1 475-1 670
Клиентские пассивы (всего), млрд руб.	1 600-1 890
Рыночная доля в кредитовании АПК (сельское хозяйство, лесное хозяйство, пищевая промышленность, сельхозмашиностроение), %	>30
Рыночная доля в финансировании сезонных работ, %	>75
Количество точек доступа, тыс.	8,6-8,8

Источниками увеличения акционерного капитала до 2020 года

являются средства федерального бюджета, предусмотренные Госпрограммой АПК. Дополнительно Банк будет использовать рыночные инструменты привлечения ресурсов, обеспечивая необходимую диверсификацию источников капитала.

Значения количественных ориентиров развития Банка до 2020 года в части диапазонов показателя «Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным на развитие агропромышленного комплекса, смежных отраслей и направлений, млрд руб.» и соответствующих ежегодных взносов в уставный капитал Банка за счет средств федерального бюджета синхронизированы с показателями подпрограммы «Развитие финансово-кредитной системы АПК» Госпрограммы АПК.

Банк является основным инструментом поддержки развития агропромышленного комплекса и смежных отраслей, синхронизируя задачи своей деятельности с Госпрограммой АПК. В этой связи ключевой сферой деятельности Банка традиционно выступают отрасли, участвующие во всей цепочке создания стоимости (от поставщиков ресурсов сельхозтоваропроизводителям до конечных потребителей продукции АПК, включая логистическую инфраструктуру и торговлю), а также население и бизнес сельских территорий, малых и средних городов.

С учетом поставленных государством задач по ускоренному импортозамещению многих видов ресурсов, сырья и продукции Банк продолжит уделять особое внимание кредитованию и обслуживанию клиентов в соответствующих отраслях и направлениях АПК.

В этой связи ключевой сферой деятельности Банка традиционно выступают отрасли, участвующие во всей цепочке создания стоимости (от поставщиков ресурсов сельхозтоваропроизводителям до конечных потребителей продукции АПК, включая логистическую инфраструктуру и торговлю), а также население и бизнес сельских территорий, малых и средних городов.

Реализация намеченных планов позволит нарастить кредитный

портфель более чем на 40% к 2020 году до 285-320 млрд руб. В целях повышения комиссионных доходов Банк продолжит развивать транзакционные продукты и услуги для среднего бизнеса. Особое внимание будет уделено дальнейшему развитию аккредитивов и гарантий.

Дальнейшее развитие сервисов по обслуживанию потоков денежных средств клиентов среднего бизнеса, как и в крупном бизнесе, позволит Банку увеличить объемы привлечения клиентских пассивов. По итогам 2020 года Банк планирует нарастить средства клиентов до 73-94 млрд руб. и увеличить до 6,4-6,7 тысяч количество клиентов среднего бизнеса.

Ключевыми приоритетами Банка в малом и микробизнесе является постепенное наращивание объемов кредитования. Основными направлениями деятельности в данном сегменте для Банка останется поддержка МФХ, в том числе в АПК, кредитование малого и микробизнеса без отраслевых ограничений, развитие разнообразной экономической активности в сельских территориях, малых и средних городах, а также активного привлечения данного сегмента к исполнению государственных контрактов.

В среднесрочной перспективе планируется увеличить долю типовых инвестиционных проектов для малого бизнеса, а также предложение готовых инвестиционных решений. Реализация намеченных планов позволит нарастить кредитный портфель более чем на 40% к 2020 году до 348-412 млрд рублей.

Банк сохранит задачи по ускоренному развитию расчетных и комиссионных продуктов и услуг для данного сегмента, а также по наращиванию кросс-продаж с другими бизнес-направлениями Банка.

Эти меры позволят по итогам 2020 года нарастить средства клиентов до 167-211 млрд руб. и увеличить их количество до 380-400 тысяч.

В качестве универсальной кредитной организации Банк развивает универсальную и диверсифицированную линейку продуктов на основе клиентоориентированного подхода.

С целью повышения маржинальности своих операций Банк продолжит уделять особое внимание развитию стандартизированных продуктов и тиражированию успешных продуктовых решений.

Для повышения доли непроцентных доходов Банк продолжит ускоренно развивать транзакционные и комиссионные продукты для всех клиентских сегментов, в том числе зарплатные проекты, эквайринг, кредитные карты, платежные сервисы, депозитные продукты для населения и бизнеса, что также будет способствовать оптимизации структуры и снижению стоимости пассивов.

Банк увеличит объемы предоставления инвестиционно-банковских услуг за счет дальнейшего развития операций по привлечению долгового и акционерного финансирования, пополнения и диверсификации источников фондирования, брокерского обслуживания на финансовых и товарных рынках, услуг по доверительному управлению, депозитарного бизнеса, а также формирования новых направлений, таких как финансирование и сопровождение сделок по слияниям и поглощениям, а также работа с новыми классами товарных активов

Банк продолжит развивать специализированные продукты, синхронизированные с инструментами государственной поддержки в рамках Госпрограммы АПК, Программы АСВ и других государственных программ. В связи с задачей наращивания рыночной доли в кредитовании отраслей АПК Банк будет развивать линейку соответствующих специализированных отраслевых продуктов с государственной поддержкой: кредитование сезонных работ, инвестиционное кредитование и проектное финансирование, в том числе отвечающее требованиям Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации, на основе проектного финансирования, рефинансирование кредитов, выданных в рамках других государственных программ. Дальнейшее развитие получат специализированные продукты и услуги для предприятий сегмента МСБ.

В продуктовой линейке Банка также присутствуют специализированные расчетные и сберегательные продукты, направленные на банковское сопровождение государственных контрактов, обслуживание государственного оборонного заказа, управление денежными потоками для централизованных казначейств компаний с государственным участием, поддержку импортозамещения и укрепление экспортного потенциала, сопровождение хозяйственной деятельности сельхозтоваропроизводителей с учетом сезонности их деятельности.

Представим на рис. 2.4. схему совершенствование системы управления и повышение эффективности бизнес-процессов по кредитованию малого и среднего бизнеса.

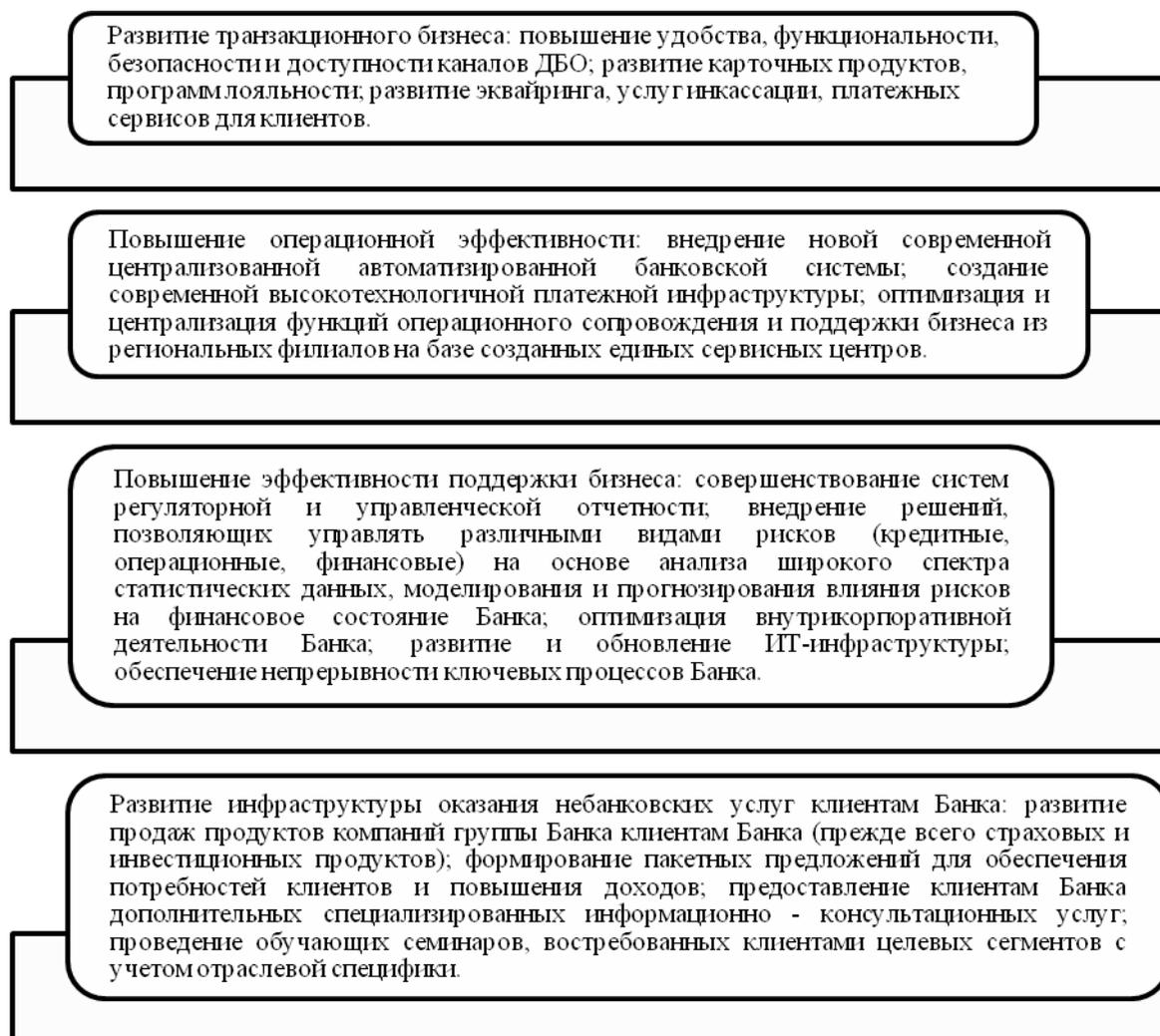


Рис. 2.4. Совершенствование системы управления и повышение эффективности бизнес-процессов по кредитованию МСБ

Приоритетными направлениями в части совершенствования кредитного процесса являются: построение автоматизированных целевых процессов кредитования, дифференцированных в зависимости от сегмента бизнеса и учитывающих отраслевые особенности; повышение прозрачности процесса принятия решений, ускорение сроков рассмотрения кредитных заявок и снижение себестоимости процессов; повышение качества системы управления кредитными рисками; оптимизация процесса оперативного выявления и работы с потенциально проблемной и проблемной задолженностью. Дальнейшее внедрение лучших практик и технологий в данной области позволит повысить качество кредитного портфеля и уровень удовлетворенности клиентов.

В целях повышения эффективности деятельности, защиты интересов акционеров, кредиторов и вкладчиков Банк на постоянной основе обеспечит развитие системы внутреннего контроля, дополнение и совершенствование процедур внутреннего контроля, методов внутреннего аудита, процессов и процедур контроля за функционированием системы управления рисками и капиталом, достижением стратегических целей и ориентиров.

Банк активизирует свою деятельность по поддержке и содействию развитию экспорта сельскохозяйственной продукции, особенно в части обслуживания предприятий-экспортеров АПК, через специализированную продуктовую линейку, включая расчетные операции, валютный контроль, торговое финансирование, в том числе с участием Экспортного страхового агентства России.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проведенного исследования было установлено, что кредитование малого и среднего бизнеса в ближайшие годы станет одним из наиболее быстрорастущих сегментов рынка банковских услуг.

Кредитование малого бизнеса и среднего заинтересовывает коммерческие банки и выявляется значимый интерес в силу высокой доходности этих операций (средние годовые ставки по рублевым кредитам — 20–25 %, по валютным — 12–20 %) и сравнительно небольших сроков оборачиваемости.

За последнее время бизнесмены стараются стать более надежными и ликвидными, для того чтобы получить кредит в банке на развитие своего бизнеса. Так как бизнесу необходимо получить банковское финансирование, они охотно выходят из теневого бизнеса. Сотрудники коммерческих банков не только выдвигают заемщику требования по оформлению залога, ведению учета и т. п., но и дают практические советы, как грамотно это сделать. Если заемщик соглашается с рекомендациями банка, то вероятность получения кредита неоднократно возрастает.

У индивидуальных предпринимателей появились собственные наиболее либо наименее ликвидные активы, которые можно закладывать (недвижимость, транспорт, оборудование и т. д.). Однако это не означает, что кредитование малого и среднего бизнеса стало реально развиваться только после того, как предприниматели начали подстраиваться под запросы банков. Шаги навстречу пришлось сделать и банкам — настроить свои программы кредитования в согласовании с реалиями малого бизнеса.

Для стимулирования малого бизнеса созданы региональные фонды его поддержки и Федеральная Корпорация Развития Малого Предпринимательства (МСП). Основная проблема кредитования малого бизнеса — высокие риски и низкая эффективность государственных

механизмов его поддержки. Корпорация МСП призвана, в первую очередь, помочь малому бизнесу решить проблему гарантии по залогу. Эти гарантии и поручительства добавляют ООО (малым предприятиям) необходимые для их кредитования надежность, ликвидность и платежеспособность.

Основная проблема кредитования малого бизнеса — высокие риски и низкая эффективность государственных механизмов его поддержки. Корпорация МСП призвана, в первую очередь, помочь малому бизнесу решить проблему гарантии по залогу. Эти гарантии и поручительства добавляют ООО (малым предприятиям) необходимые для их кредитования надежность, ликвидность и платежеспособность.

Кредитование по видам деятельности малого и среднего бизнеса. Анализ кредитования малого и среднего бизнеса показывает разнообразие условий и процентных ставок по кредитам такие как : овердрафт, кредит на покупку основных средств, кредитование открытия бизнеса (старт-апы), венчурное кредитование, инвестиционное кредитование, проектное финансирование, коммерческое кредитование.

Главными составляющими кредитной политики любого коммерческого банка признаются: стратегия коммерческого банка; тактика коммерческого банка; осуществления контроля за внедрением и реализацией кредитной политики. Главная роль кредитования коммерческого банка заключается в выявлении и постановки приоритетных направлений по формированию и совершенствованию банковской деятельности в процессе аккумуляции и инвестирования кредитных ресурсов, развитии кредитного процесса и повышении его эффективности.

Анализ кредитования малого и среднего бизнеса показал, что банк АО «Россельхозбанк» является государственным коммерческим банком, который предоставит множество видов банковских услуг и занимает лидирующие позиции в банковских рейтингах по устойчивости, надежности, по клиентской базе и т.д. Единственный банк который занимается поддержкой сельского хозяйства. Банк в настоящее время предлагает свои кредитные

услуги следующим клиентам: частным лицам; малому и микробизнесу; среднему и крупному бизнесу.

Анализ АО "Россельхозбанк", показал, что Банк имеет сеть в 78 филиалов и 1377 дополнительных офисов. АО "Россельхозбанк" входит в число самых крупных и устойчивых банков страны по размеру активов и капитала, а также в первую группу надежности.

АО «Россельхозбанк» эффективно ведет финансовую, экономическую деятельность и активно функционирует на рынке банковских услуг, где предоставит большой пакет кредитных продуктов своим клиентам: физическим, юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям предлагаются разные виды депозитов с разными условиями. Однако, для еще более успешного функционирования ему необходимо совершенствовать свою кредитную политику в следующих направлениях:

- повышение конкурентоспособности российского АПК, его инвестиционной привлекательности, эффективности переработки, снижения потерь сельскохозяйственной продукции, хранения, транспортировки, сбыта;
- внедрение современных форм хозяйствования;
- снижение рисков кредитования;
- комплексное обслуживание клиентов целевых сегментов, необходимый уровень кросс-продаж, оптимальные наборы пакетов услуг;
- технологии продаж и обслуживания по принципу «одного окна»;
- формирование группы в целях комплексного развития Банка и бизнеса его клиентов (проектное финансирование, страхование, управляющая компания, пенсионное обеспечение, лизинг и пр.), оптимизации затрат (централизованные ресурсы и обеспечение), управления рисками (работа с залогами, проблемными активами).

Таким образом, обновленная и модернизированная Стратегии в качестве важнейшего приоритета определяет продолжение усилий, направленных на обеспечение необходимого уровня эффективности инвестиций в капитал АО «Россельхозбанк».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации [Текст] : офиц. текст. – М.: Юристъ, 2019. – 63с.
2. Аверьянова, Л.В. Выявление факторов, влияющих на формирование финансовой стратегии банка [Текст] / Сборник трудов VIII Международного научно-практического семинара «Проблемы трансформации современной российской экономики: теория и практика организации и обеспечения управления».–М.: ИНИОНРАН, 2019.– С. 18-23.
3. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] учебное пособие /И. Ансофф .-СПб.: Питер, 2019. - 416 с.
4. Банки и банковские операции России [Текст] учебник /В.И. Букато, Ю.В. Львова – М.: Финансы и статистика, 2018 – 497с.
5. Банки и банковские операции [Текст] учебник / Е.Ф. Жукова – М.: ЮНИТИ, 2017.- 597 с.
6. Банки и банковские операции [Текст] учебник / В.А. Челнокова - М.: Экономика, 2017. – 463 с.
7. Банковские риски [Текст] учебное пособие / О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой. □ М.: КНОРУС, 2019. - 232 с.
8. Банковское дело [Текст] учебник / Г.Г. Коробовой – М.: Экономистъ, 2016. – 751 с.
9. Батраков, Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст]: учебник для вузов. – М.: Логос, 2018. - 344 с.
10. Байрамова, М.Б. Формирование системы рейтингования корпоративного заемщика [Текст] / М.Б. Байрамова, М.Х. Халилова // Современные технологии управления.-2019.- № 1. - С.1-6.
11. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело [Текст] учебник / Г.Н. Белоглазовой. – М.: Кнорус, 2018. – 416 с.

12. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий [Текст]: учебное пособие.- М.: ИНФРА-М, 2018.- 215 с.
13. Буевич, С.Ю., Королев О.Г. Анализ финансовых результатов банковской деятельности [Текст] : учебное пособие/ С.Ю. Буевич, О.Г. Королев. - М.: КНОРУС, 2019. – 160 с.
14. Бригхэм, Ю.Л. Финансовый менеджмент [Текст] учебник / Е. А. Дорофеева. - СПб.: Питер, 2016. - 960 с.
15. Вешкин, Ю.Г., Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст] : / Ю.Г. Вешкин,– М.: ИНФРА-М, 2019. – 352 с.
16. Винаков, И.В. Кредитный портфель коммерческого банка [Текст] / И.В. Винаков // Российское предпринимательство. - 2018. - № 6.- С. 12-25.
17. Глушкова, Н.Б. Банковское дело [Текст] учебное пособие. / Н.Б.Глушкова.- М.: Альма Матер, 2018. 432 с.
18. Драгомирецкая, О.В. Стратегическое управление в коммерческом банке [Текст] / О.В. Драгомирецкая // Сибирская финансовая школа.- 2018. - №2. - С.88-91.
19. Егоров, А.В. Кредитный рынок: тенденции и перспективы [Текст] / А.В. Егоров, А.С. Карамзина, Е.Н. Чекмарева // Банковское дело. -2017.-№ 3.- С.18-23.
20. Ермаков, С. А. Основы организации деятельности коммерческого банка [Текст] учебник / С.А. Ермаков, Ю.Н. Юденков. – М.: КНОРУС, 2016. – 656 с.
21. Жарковская, Е.П. Банковское дело [Текст] учебник. / Е.П. Жарковская. – М.: Омега-Л, 2018.– 476 с.
22. Жуков, Е.Ф. Банки и банковские операции [Текст] учебник / Е.Ф.Жуков. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 312 с.
23. Иванов, В.В. Оценка банковского рейтинга [Текст] учебное пособие./ В.В. Иванов.- Тверь: Банк России, 2018. – 114 с.

24. Исакова, К.Б. Стратегическое планирование в банковской сфере [Текст] : / К.Б. Исакова //Банковское дело, 2016. - №3,- С.74-75.
25. Калтырин, А.В. Деятельность коммерческих банков [Текст] учебник/ А.В. Калтырин. – М.: Кнорус, 2016 – 84 с.
26. Котенков, В.В. Стратегии управления банком: российские особенности [Текст] / В.В.Котенков // Банковские технологии, 2016, №5., С. 37-41.
27. Коряков, Р.И. Оценка кредитоспособности как основной элемент риск-менеджмента [Текст] / Р.И. Коряков // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов.-2016.-№ 5.-С. 82-85.
28. Лаврушин, О. И. Банковское дело: современная система кредитования [Текст] учебное пособие / О.И. Лаврушии, ОН. Афанасьева, С.Л. Корниенко. – М.: КНОРУС, 2016. – 768 с.
29. Ламбен, Ж. Ж. Стратегический маркетинг [Текст] учебник / Ж.Ж. Ламбен .-СПб: Наука, 2016.-456 с.
30. Магомедов, Г.И. Качество кредитного портфеля и кредитные риски [Текст] Г.И.Магомедов // Банковское дело. 2016. - № 3. - С. 80-85.
31. Мамонтов Д.С. Система мониторинга кредитного портфеля коммерческого банка [Текст] / Д.С.Мамонтов // Финансы и кредит. - 2017. - № 38. - С. 59-62.
- 32.Мамаева, Д.С. Об оценке кредитоспособности банковских заемщиков [Текст] / Д.С. Мамаева // Банковское дело. -2016. -№ 8.- С. 34–38.
33. Матчина, Е. Совершенствование банковской системы кредитования юридических лиц [Текст] / Е. Матчина, Е.М. Широина // Современные проблемы науки и образования.- 2016.- № 3.- С. 303-305.
34. Олюнин, Д.Ю. Проблемы потребительского кредитования коммерческого банка [Текст] Д.Ю. Олюнин // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2017. - № 3. - С. 19-23.
35. Основы банковской деятельности [Текст] учебное пособие / К.Р. Тагирбекова М.: ИНФРА-М, 2016.- 720 с.

36. Петров, А.Ю. Комплексный анализ финансовой деятельности банка [Текст] учебное пособие / А.Ю. Петров, В.И. Петрова.. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 560 с.

37. Пестова, А.А. Ситуация на кредитном рынке: промежуточные итоги кризиса и контуры среднесрочного прогноза [Текст] / А.А.Пестова // Банковское дело.- 2016. - №4. С. 19-22.

38. Поморина, М.А. Планирование как основа управления деятельностью коммерческого банка [Текст]: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2016.- 384 с.

39. Продолятченко, П.А. Методы управления привлеченными финансовыми ресурсами коммерческих банков [Текст] / П.А. Продолятченко // Сибирская финансовая школа. 2013. - №5. - С. 38-42.

40. Сафронова, Т.Е. Структура и анализ активного банковского портфеля коммерческого банка [Текст] / Т.Е.Сафронова // Микроэкономика. 2016. - Т.6. □ - С. 239-249.

41. Синки, Д. Ф. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг [Текст] учебник/ Д.Ф. Синки. -М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. 1024 с.

42. Состояние банковского сектора России в 2020 году [Текст] // Вестник Банка России. 2017. - №20 (1111). С.7-13.

43. Стрих, А.Н. Стратегические перспективы развития рынка банковских услуг в России [Текст] / А.Н. Стрих // Сибирская финансовая школа. 2015. - №1. С. 18-24.

44. Тен, В.В. Экономические категории качества активов коммерческого банка [Текст] учебник / В.В.Тен.- Тамбов Тамб. гос. техн. ун-та, 2016. - 104 с.

45. Тихомирова, Е.В. Кредитные продукты современных российских банков [Текст] / Е.В. Тихомирова // Финансы и кредит.-2017.-№ 298(461).-С. 44-50.

46. Толмачева, С.В. Исследование потенциальных потребителей банковских услуг [Текст] / С.В.Толмачева // Тенденции социально-экономического развития региона. - 2018. - Вып. 1. - С.112-114.

47. Тютюнник А.В., Турбанов А.В. Банковское дело [Текст]: учебник. - М.: Финансы и статистика, 2017.- 608 с.

48.Тысячникова, Н.А. Внутренний контроль в кредитной организации: рискориентированный подход и обеспечение непрерывности банковской деятельности. Практическое пособие./ Н.А. Тысячникова, Ю.Н. ЮденковМ.: М.: «Регламент Медиа», 2017. -230 с.

49. Хворостовский, Д.В. Влияние риска портфеля депозитов на устойчивость коммерческого банка [Текст] учебное пособие / Д.В. Хворостовский.-М.: Финансы и кредит. 2018. – 250 с.

50. Хорошев, С.С. Банковские услуги: актуальные проблемы и их решения [Текст] / С.С.Хорошев // Банковское дело. 2018. - №4. С. 42-44.

51. Фетисов, Г.Г. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки [Текст] учебник / Г.Г. Фетисов – М.: Финансы и статистика, 2019. – 656 с.

52. Югай, А.Я. Оптимизация кредитного портфеля на основе повышения согласованности срочной структуры активов-пассивов коммерческого банка [Текст] / А.Я. Югай // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. 2017. - № 2. С. 432-437.

53. Югай, А. Формирование кредитного портфеля банка [Текст] / А. Югай // Проблемы теории и практики управления. 2017. - № 11. С. 51-57.

54. Финансы и кредит [Текст] учебник / Т. М. Ковалевой. – М.: КНОРУС, 2016. – 384 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ