

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

**ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОММЕРЧЕСКОМ
БАНКЕ**

Выпускная квалификационная работа студентки

**заочной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит»
5 курса группы 06001251
Сабининой Дарьи Владимировны**

Научный руководитель
к.э.н., доц. Паутинка Т.И.

БЕЛГОРОД 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	
1.1. Сущность и источники финансирования деятельности малых предприятий.....	6
1.2. Современные механизмы кредитования субъектов малого предпринимательства в коммерческом банке	12
1.3. Проблемы развития банковского кредитования малого бизнеса в России.....	17
ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПАО «БАНК УРАЛСИБ	
2.1. Организационно-экономическая характеристика ПАО «БАНК УРАЛСИБ».....	25
2.2. Анализ основных кредитных продуктов для малого бизнеса в ПАО «БАНК УРАЛСИБ».....	30
2.3. Оценка эффективности корпоративного кредитного портфеля Банка.....	35
2.4. Рекомендации по совершенствованию процесса кредитования малого бизнеса в Банке.....	45
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	53
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	56
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	62

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы определяется тем, что кредитование малого бизнеса всегда было и остается интересным и перспективным сегментом для банков, как с точки зрения потенциала роста, так и с точки зрения значимости для экономики. При этом развитие кредитования малого бизнеса будет означать, что повышается финансовая грамотность и осведомленность предпринимателей, кредитно-финансовые организации формируют более диверсифицированные кредитные программы, а государство расширяет объемы мер поддержки и поддерживает инфраструктуру для существования и эффективной деятельности среднего и малого бизнеса. Все это, безусловно, окажет благоприятное воздействие на экономику России в целом.

Увеличение кредитования малого бизнеса может стать мощным фактором их активного развития и ускорения общего роста российской экономики, которая существенно отстает от ведущих стран по уровню развития малого бизнеса.

Работа коммерческого банка в области кредитования может являться эффективным методом привлечения и установления устойчивых долгосрочных отношений с клиентами и одновременно фактором повышения конкурентоспособности банка.

Кроме того, актуальность темы определяется тем, что в современных условиях санкций правительств ряда стран Европы и США в отношении России просроченность корпоративных кредитов за последний год в Российской Федерации выросла в 5 раз.

Степень научной разработанности темы. Рост влияния малого бизнеса на развитие мировой хозяйственной системы и признание его особой роли в решении ряда важнейших социально-экономических задач в условиях модернизации экономики обусловили большой интерес к проблемам

кредитного обеспечения малых предприятий. Эти проблемы были и остаются предметом исследования многих ведущих российских и зарубежных ученых. Заметный вклад в разработку теоретических аспектов проблемы кредитования предпринимательства в целом внесли Л.И. Абалкин, Г.Н. Белоглазова, П.И. Вахрин, Ф.А. Галанова, Е.Ф. Жуков.

Общие вопросы банковского кредитования малых предприятий нашли отражение в работах Н.И. Кравцовой, М.В. Ключникова, А.И. Картаусова, М.Л. Лишанковского, И.Б. Маслова, Л.М. Морозовой, В.М. Новикова, Е.В. Прокопенко, Т.М. Рыскиной, Р.М. Соляновой.

Вопросы государственной финансовой поддержки малого предпринимательства рассматривались такими авторами, как Р.Б. Шестаков, И.А. Новоселова, В.Н. Круглова, И.В. Баранова, А.О. Блинов, Г.Г. Коробова, В.Ю. Морозов, Е.Г. Дедкова, С.С. Правдина.

Лизинг, факторинг и венчурный капитал как источники кредитных ресурсов для малых предприятий изучались В.С. Былинкиной, Н.Ю. Ивановой, Д.В. Клисенко, В.М. Савельевым, А.А. Чеченовым.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по совершенствованию процесса кредитования субъектов малого предпринимательства на основе анализа современных механизмов их банковского кредитования.

В соответствии с целью, **задачами** выпускной квалификационной работы являются:

- рассмотреть сущность и источники финансирования деятельности малых предприятий;
- охарактеризовать современные механизмы кредитования субъектов малого предпринимательства в коммерческом банке;
- определить проблемы развития банковского кредитования малого бизнеса в России;

- провести анализ основных кредитных продуктов для малого бизнеса в коммерческом банке;
- оценить эффективность кредитного портфеля малого бизнеса коммерческого банка;
- разработать рекомендации по совершенствованию процесса кредитования малого бизнеса в Банке.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы выступает процесс кредитования малого бизнеса в коммерческом банке.

Предмет исследования – совокупность организационно-экономических механизмов и инструментов, применяемых в процессе кредитования малого бизнеса в коммерческом банке.

Методологическую основу исследования составляют системный подход к решению поставленных задач с использованием таких методов, как сравнение, анализ, синтез.

Теоретической основой работы стали нормативные и законодательные акты РФ, труды ведущих отечественных и зарубежных специалистов, статьи в научных журналах, материалы сети Интернет.

Информационной базой при выполнении выпускной квалификационной работы является бухгалтерская отчетность ПАО «БАНК УРАЛСИБ».

Практическая значимость выполненного исследования состоит в применении в деятельности кредитных организаций практических предложений по развитию механизмов кредитования малого бизнеса.

Цель и задачи выпускной квалификационной работы определили ее структуру. Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. Объем выпускной квалификационной работы – 55 страниц, список использованной литературы представлен 50 наименованиями источников.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

1.1. Сущность и источники финансирования деятельности малых предприятий

Существует немало подходов к определению сущности понятия «малый бизнес», а общепринятая трактовка варьируется в зависимости от субъективного восприятия автора терминологической трактовки, государственной и отраслевой принадлежности малого предпринимателя и многих других факторов.

Если рассматривать расширенное понятие малого бизнеса, он представляет собой мобильную совокупность юридических и физических лиц-малых предпринимателей, не являющихся составной частью монополистических структур и играющих по сравнению с ними второстепенную роль в экономике государства [6, стр. 44].

Вызывает интерес исследования Ф.Ф. Хамидуллина, который рассматривает малый бизнес как экономическую систему. По его мнению: «... это сложная, вероятностная, динамическая система, охватывающая процессы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ, и как всякая сложная система должна рассматриваться в разных аспектах. Если рассматривать ее с точки зрения материально-производственной, то ее входом являются материально-вещественные потоки природных и производственных ресурсов, информация, выходом – материально-вещественные потоки предметов потребления, услуг, продукции, предназначенной для накопления и возмещения, товаров для экспорта, а также отходов производства. В социально-экономическом аспекте ее входом являются определенные социально-экономические отношения людей в

обществе, выходом – воспроизведенные и развитые системой производственные отношения, содержание которых определяется регулируемым и саморегулируемым соотношением элементов собственности» [40, стр. 171].

Т.А. Кофанова и Т.И. Пунанова считают, что экономическое содержание понятия «малый бизнес» составляет совокупность экономических отношений, складывающихся между субъектами общественного производства по поводу инициативной, самостоятельной, особо рискованной и инновационной хозяйственной деятельности на малых предприятиях. Областью этих отношений выступают различные сферы и отрасли экономики [18, стр. 62].

Также существует более широкое понятие бизнеса – «предпринимательство», которое подразумевает целенаправленную рискованную деятельность физического или юридического лица, основной целью которой является максимизация прибыли за счёт производства и продажи товаров, выполнения разного рода работ и оказания услуг.

Основной федеральный закон РФ, в котором прописаны рамочные критерии отнесения юридического или физического к сектору малого предпринимательства в Российской Федерации, был принят 24 июля 2007 года и называется Федеральный закон 209-ФЗ «О поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» [1]. В соответствии с этим законом, в России основными критериями отнесения к малому бизнесу служат численность персонала предприятия и выручка. Так, фирма, на которой занято менее 15 человек, считается микропредприятием, от 16 до 100 человек – малым предприятием, а фирмы с персоналом более 100 человек переходят в разряд среднего бизнеса. Согласно определённому законом финансовым критериям, фирма с годовым оборотом менее 60 млн. рублей относится к микропредприятиям, от 60 до 400 млн. рублей – к малым, и более 400 млн. рублей – к средним предприятиям.

Более того, согласно закону РФ № 209-ФЗ, данные критерии должны пересматриваться каждые 5 лет.

Малый бизнес в России имеет множество проблем. Выделим основные из них:

1. Недостаточность у начинающих предпринимателей необходимых материальных и финансовых ресурсов для организации и развития собственного дела.

2. Сложность и высокая стоимость процедур легализации предпринимательской деятельности, таких как регистрация, лицензирование, сертификация, аккредитация и пр.

3. Множество других административных и прочих барьеров.

4. Отсутствие достаточных собственных средств для финансирования программ развития даже для относительно успешно работающих малых предприятий. При этом доступ к внешним источникам финансирования, в первую очередь банковским кредитам, ограничен из-за высокой стоимости заемных финансовых ресурсов, низкой залоговой обеспеченности кредитов, предоставляемых малым предприятиям. Предприятия малого бизнеса часто не имеют условий для развития после начального периода своей деятельности.

5. Предприятия либо остаются мелкими и не способными увеличивать объемы производства, либо ликвидируются.

6. Непосильное налоговое бремя. В России налоговая нагрузка на предприятия малого бизнеса очень велика.

7. Фактическая незащищенность предпринимателя от неправомерных действий многочисленных контролирующих организаций (полиция, налоговые органы, органы санитарно-эпидемиологического и пожарного надзора и др.).

8. Отсутствие у граждан, желающих заняться предпринимательством, необходимых знаний и навыков в этой области.

Недостаток информации по актуальным вопросам предпринимательской деятельности. Такая ситуация особенно характерна для малых городов.

Малый бизнес можно назвать стержнем и основным условием развития экономики. Он вносит огромный вклад в формирование материальной основы благосостояния населения, социальной стабильности, является фактором инновационного процесса. Поэтому развитие малого бизнеса важно для любой страны.

Российский малый бизнес на сегодняшний день заметно отстает от аналогичного в экономически развитых странах. Он малочисленен, производит не более 20% ВВП страны [19, стр. 13], вклад в обеспечение занятости также не велик.

Главными проблемами российского малого бизнеса являются отсутствие у предпринимателей достаточных собственных материальных и финансовых ресурсов для организации и развития дела, слишком высокая стоимость заемных финансовых ресурсов, частая недоступность кредитов, большая налоговая нагрузка, множество административных и прочих барьеров и т.д.

Государственные программы поддержки субъектов малого предпринимательства не отличаются на сегодняшний день высокой эффективностью [25, стр. 72].

Финансирование деятельности малых предприятий представляет собой обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами на всех этапах их жизненного цикла и осуществляется из различных источников на разных этапах их тактического и стратегического развития.

По конечному виду получения источников средств финансирования можно подразделить их на следующие формы:

1. Внутренние (личные сбережения физического лица, доходы от деятельности малого предпринимательства);
2. Внешние (банковский кредит, лизинг, программы Внешэконом

банка, прямое и венчурное финансирование (ФПиВП), прочее).

Рассмотрим структуру внутреннего и внешнего финансирования субъектов малого предпринимательства в России (рис. 1.1, 1.2).

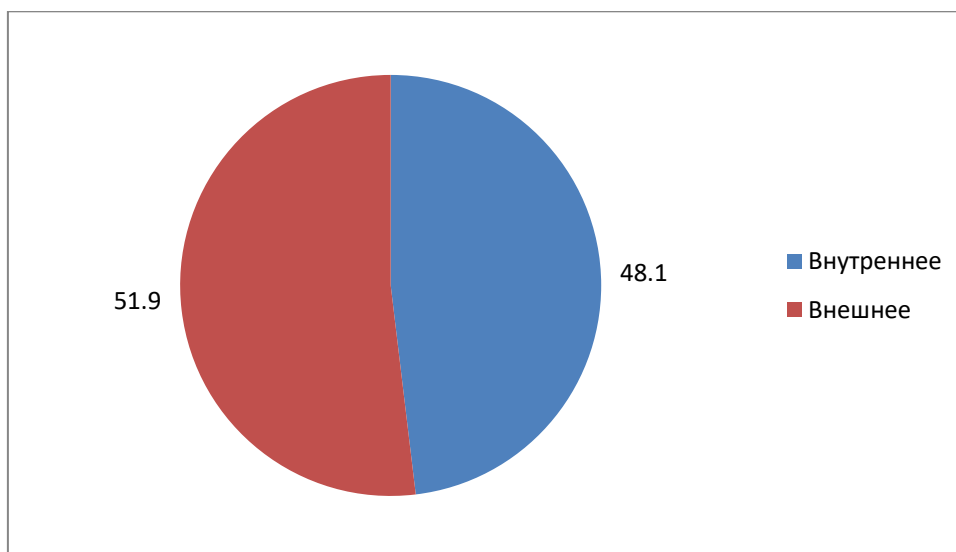


Рис. 1.1. Структура внутреннего и внешнего финансирования малого предпринимательства в России по состоянию на 01.01.2016 г., % [32, стр. 49]

Данные рис. 1.1 показывают, что в структуре финансирования малого предпринимательства в России преобладают внешние источники, их доля составляет 51,9%.

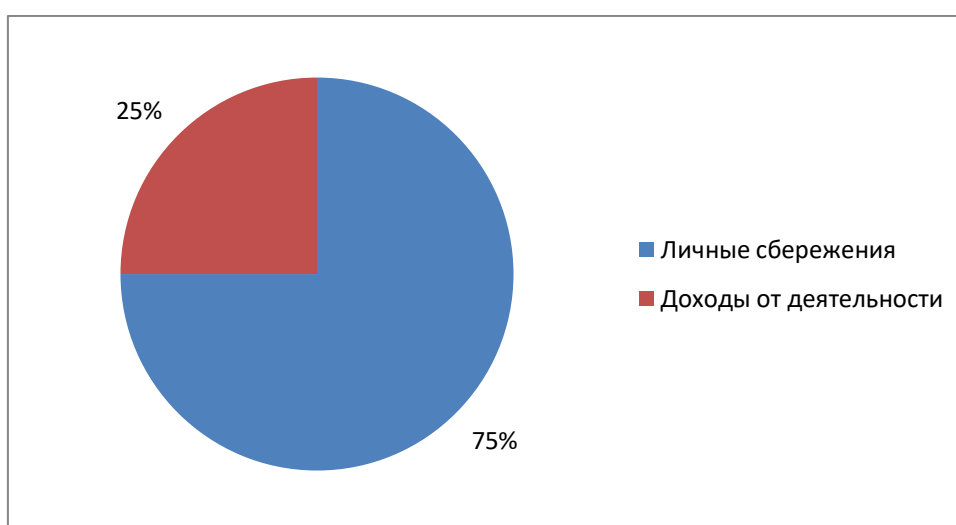


Рис. 1.2. Структура внутреннего финансирования малого предпринимательства в России по состоянию на 01.01.2016 г., % [32, стр. 49]

В структуре внутреннего финансирования малого предпринимательства в России наибольшую долю занимают личные сбережения – 75%. Соответственно, доля доходов от деятельности, как источника финансирования малого предпринимательства, составляет 25%.

Развитие рыночной экономики тесно связано с кредитом, который содействует увеличению объемов производства и реализации продукции, непрерывности оборота капитала, обновлению основных средств предприятия. Банковские кредиты выступают как дополнительный источник финансовых ресурсов для коммерческой деятельности на этапе становления организации и на стадии ее функционирования как с целью осуществления инвестиции, так и для поддержания необходимого уровня оборотных средств.

Потребность в кредитовании особенно актуальна для малого бизнеса, так как во многих случаях кредиты обеспечивают значительную долю внешнего финансирования этой деятельности.

К самым распространенным видам кредитования малого бизнеса относятся овердрафт и кредитные линии. Малые предприятия в России для привлечения внешнего финансирования используют кредитные карты (примеры банков), выпущенные как на имя предприятия – юридического лица, так и на имя физического лица – владельца бизнеса. Кредитные карты обладают преимуществами направления полученных средств по усмотрению предприятия, поскольку кредит не носит целевого характера, а также простоты осуществления контроля над расходами.

В целом в условиях рыночной экономики все большее значение для дальнейшего устойчивого развития малого бизнеса в Российской Федерации приобретают внешние источники финансирования, причем среди них появились новые формы, изменилась структура их формирования. Ключевым моментом в процессе развития финансово-кредитного обеспечения деятельности малого предпринимательства выступает определение

источников финансирования, максимальное использование имеющихся источников и своевременное формирование новых финансовых механизмов для становления и развития малых предприятий.

Именно кредитование является значимым источником заемных средств, что подтверждается опытом зарубежных стран, и требует дальнейшего научного исследования с целью развития многоуровневой системы финансово-кредитного обеспечения отечественного малого предпринимательства.

1.2. Современные механизмы кредитования субъектов малого предпринимательства в коммерческом банке

Организация кредитования малого бизнеса претерпевает положительные изменения. У Правительства появилось понимание, что бюджет страны формируют не только крупный бизнес, но и сотни тысяч малых предприятий, поэтому поддержка малого бизнеса Правительством от декларативного подхода стала меняться в сторону реальных шагов поддержки малого бизнеса. Крупные банки получили дополнительный стимул работы с малым бизнесом путем докапитализации через облигации федерального займа при условии участия их в государственной программе кредитования малого бизнеса.

Кредитование малого бизнеса — это передача капитала банковских организаций для временного его использования малому бизнесу с начислением процентов за пользование.

Малый бизнес представлен:

1. Индивидуальными предпринимателями (ИП);
2. Крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (КФХ);
3. Обществами с ограниченной ответственностью (ООО), с числом занятых не более 100 человек;

Российское законодательство определяет их по нескольким критериям, более понятными из которых являются численность (среднегодовая) работающих на них, и объем выручки. Поэтому, ООО с числом занятых от 101 до 250 человек считается средним предприятием, с числом занятых от 16 до 100 считается малым предприятием, а с численностью работающих до 15 человек, микропредприятием.

Эти показатели имеют значение при получении кредита, так как банки делают анализ, используя специальные (скорринговые) оценки платежеспособности своих клиентов, при решении о выдаче кредита. Показатели размера численности работающих и объема среднегодовой выручки входят в эти параметры оценки. Это также имеет значение для получения поддержки от государства малому бизнесу, так если предприятие имеет персонал более 250 человек, а объем выручки более 2 млрд рублей, рассчитывать на государственную помощь не придется [27, стр. 16].

Декларируют предоставление кредитов малому бизнесу большинство российских финансовых институтов всех уровней от финансовых гигантов до малых финансовых организаций. Однако анализ кредитования юридических лиц показывает снижение портфеля кредитования малых и средних предприятий. В действительности банкам проще и надежнее иметь несколько крупных клиентов, имеющих солидные активы и такие же залоговые средства, чем сотни мелких предприятий, которые неизвестны банку и для которых отсутствуют технологии безрискового кредитования. Вдобавок, крупные предприятия в случае провала своей кредитной политики почти всегда получают помощь от государства.

В мировой практике государства используют два ключевых инструмента стимулирования малого бизнеса: поддерживают гарантийными механизмами и выдают деньги банкам напрямую для кредитования малого бизнеса. Наше правительство избрало первый инструмент. Поэтому, 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 залогом. Эти гарантии и поручительства добавляют ООО (малым предприятиям) необходимые для их кредитования надежность, ликвидность и платежеспособность [12, стр. 137].

Банки, сформировали перечень наиболее распространенных типов кредитования для работы с малыми предприятиями:

Кредитование развития малого бизнеса. Это кредит на любые цели в любых отраслях экономики. Лимит такого кредита устанавливается кратным месячной или годовой выручке малого предприятия.

Кредитование по видам деятельности малого бизнеса: торговля запчастями автомобиля; торговля продуктами и алкоголем; ресторанный бизнес и т.п.

Овердрафт. Очень распространенное кредитование малого бизнеса, берется предприятиями и организациями при временном отсутствии необходимых средств на счетах на короткий период (в среднем 30 дней). Кредит на покупку основных средств. Он предоставляется банками, если организация или предприятие покажут доход от деятельности в течение предшествующего года. Залогом могут быть приобретаемые основные средства.

Кредитование открытия бизнеса (старт-апы). Наименее распространенный, но наиболее востребованный кредит для малого бизнеса. На Западе этот вид кредита распространен и пользуется большим спросом у начинающих бизнесменов.

Венчурное кредитование. Банки неохотно финансируют венчурные проекты из-за неопределенности результатов венчурного проекта и высоких

рисков финансирования. В мире венчурное кредитование осуществляют специальные венчурные фонды и инвестиционные компании. В России они есть и успешно развиваются. Целевое назначение — финансирование наукоемких проектов [3, стр. 13].

Инвестиционное кредитование. Банки кредитуют инвестиционные проекты при наличии хорошо разработанных бизнес-планов, залогах или поручительствах солидных компаний или даже государственных структур. В залог может пойти приобретаемое оборудование для реализации проекта. Проектное финансирование. Также мало применяемый вид кредитования в нашей стране. Применяется для приобретения технологии или оборудования через финансовый лизинг для реализации инновационного или проекта развития предприятия. Проект реализуется на купленном оборудовании, которое до окончания выплаты лизинговых ставок, находится в собственности банка.

Коммерческое кредитование. Этот тип кредитования обходится без банков — это кредитование юридических лиц между собой, одна организация дает ссуду другой. То есть одна организация выступает кредитором, а другая организация заемщиком. Каждый из юридических лиц подписывает договор ссуды, где определены ее размер и плата за предоставление финансовой помощи. Банковское сообщество не признает такой договор договором кредитования юридических лиц.

Анализ кредитования юридических лиц малого бизнеса пестрит разнообразием условий и процентных ставок. У лидеров в этой области, условия приблизительно сопоставимы, особенно у десятка банков выбранных Правительством в качестве партнеров Федеральной Корпорации Развития Малого Предпринимательства.

Малому предприятию нет смысла идти за кредитом в банк, если у него:

- регистрация бизнеса не на территории РФ;
- негативная кредитная история в другом банке;

- наличие задолженности по налогам и сборам;
- к предприятию применена процедура банкротства или несостоятельности [17, стр. 60].

При обращении за кредитом важно грамотно сформулировать цель кредитования. Обычно банки дают возможность выбрать из сформулированных им целей клиенту. Наиболее распространенными целями выбирают:

- на текущие цели (выплата заработной платы, закупка материалов, налоговые платежи и т.д.);
- пополнение оборотных средств;
- увеличение капитала (реконструкция, модернизация, новое строительство);
- рефинансирование кредитов.

Процентная ставка для этих целей колеблется от банка к банку и составляет от 19 до 29 %. Погашение кредита и процентов равномерными долями ежемесячно или поквартально.

При оформлении кредита, в банк надо предоставить несколько юридических документов (иногда меньше), перечень которых публикуется на сайтах банков. В качестве обеспечения кредита могут выступать: оборудование, транспорт, недвижимость, ценные бумаги и поручительства от стороннего бизнеса, фондов поддержки малого бизнеса и др. Залоги принимаются с коэффициентом от 0,5 до 0,7 от банковской оценки залога.

В случае нарушения кредитного договора (просрочка выплаты), заемщик выплачивает пени из расчета: размер процентной ставки при выдаче кредита/ 2/365(366)% в день с момента просрочки на сумму невыплаченного кредита. Не возврат кредита влечет переход залога в собственность банка и при нехватке средств, обращение задолженности на имущество компании, а у ИП на имущество учредителей.

Кредитные линии по выбору заемщика могут иметь возобновляемый и

невозобновляемый режим кредитования. При невозобновляемом режиме кредитования возврат (полный или частичный) ранее предоставленных кредитных средств не увеличивает свободного остатка лимита кредитной линии [37, стр. 32].

При возобновляемом режиме кредитования полный или частичный возврат ранее предоставленных кредитных средств увеличивает свободный остаток лимита.

По кредитным линиям могут устанавливаться следующие лимиты:

1. лимит выдачи - общая сумма предоставленных заемщику кредитных средств в течение срока действия договора не превышает размер лимита, установленного договором;

2. лимит задолженности - единовременная ссудная задолженность заемщика в течение срока действия договора не превышает размер установленного договором лимита.

По невозобновляемым кредитным линиям применяются лимиты выдач, также невозобновляемые кредитные линии могут предусматривать как свободный режим перечисления кредитных средств, так и установленный график выборки. По возобновляемой кредитной линии могут быть такие ограничения, как лимит задолженности, свободный характер выборки или по установленному графику, в том числе и по графику погашения. По кредитным линиям банк может установить период доступности.

1.3. Проблемы развития банковского кредитования малого бизнеса в России

Развитие экономики зависит от огромного количества факторов, важнейшим из которых является развитие малого и среднего предпринимательства. Малый и средний способствует структурной перестройке экономики, увеличивает общие объемы производства и

розничного товарооборота, создает благоприятную среду для развития конкуренции, обеспечивает занятость значительной части населения, стимулирует внедрение достижений научно-технического прогресса. Именно данный сектор обладает высокой мобильностью и гибкостью, что позволяет быстро приспособиться к изменениям рыночного спроса, оперативно перестроиться на новые реалии экономики [36, стр. 144].

Несмотря на то, что государство стремится создавать благоприятные условия для развития малого бизнеса, в России все же существует множество проблем, которые сдерживают данный процесс. Основной проблемой является, недостаток собственных финансовых ресурсов у предприятий, что во многом обусловлено ограниченным доступом к рынку банковского кредитования и высоким уровнем процентных ставок.

Кредитование малого и среднего бизнеса – довольно рискованное направление деятельности банков. Это подтверждается высокими темпами роста просроченной задолженности в кредитном портфеле банков [46].

Интерес российских банков к малому и среднему бизнесу в последнее время усиливается. Малый и средний бизнес по соотношению рисков и доходности становится для кредитных организаций одним из наиболее привлекательных сегментов, имеющих большой потенциал для развития.

Оценим динамику количества малых и средних предприятий в России (рис. 1.3).

На рис. 1.3 можно увидеть тенденцию увеличения числа малых и средних предприятий, несмотря на различные трудности, связанные со спецификой деятельности этого сектора, а также экономико-политической обстановкой в стране.

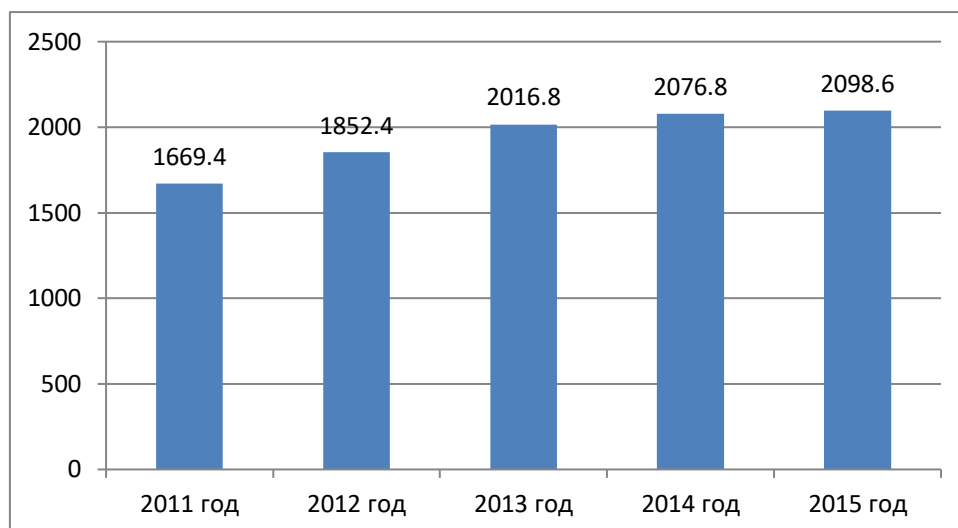


Рис. 1.3. Динамика количества малых и средних предприятий в РФ в 2011-2015 гг., тыс.ед.

С каждым днем все большее число коммерческих банков предлагает специальные продукты кредитования для малых и средних предприятий. Так, общий объем предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства в России на 01.10.2015 г. составил 3,9 трлн. руб., что на 30,9% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Динамика объемов, выданных МСБ кредитов, показана в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Динамика объема кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу в России за 2011–2015 гг.

Дата	Объем кредитов, млрд руб.					Темп прироста, %	
	2011	2012	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014
1 января	4705	6056	6943	8065	7611	16,16	-5,63
1 апреля	1185	1435	1663	1839	1174	10,58	-36,16
1 июля	2690	3180	3606	3834	2460	6,32	-35,84
1 октября	4259	4911	5730	5690	3933	-0,70	-30,88

Рассматривая данную таблицу, можно отметить следующее: во-первых, объем выданных кредитов на 1 января с 2011 г. по 2014 г. имел

тенденцию увеличения. Что касается 2015 г., то здесь ситуация немного ухудшается. Происходит постепенное уменьшение выдачи кредитов, а именно на 01.01.2015 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снижение на 5,63%. Такая динамика обусловлена высокими ставками кредитования и сокращением спроса со стороны бизнеса из-за ухудшения макроэкономической ситуации.

Менее одной десятой предпринимателей воспользовались во втором квартале 2015 г. банковскими кредитами. Такие результаты показал опрос, проведенный Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». Лишь 9% представителей малого бизнеса брали банковские кредиты. Цифра выше для среднего бизнеса – 17%, и всего 6% – для микропредприятий. 57% опрошенных, отмечают, что получить заем было трудно. Каждый третий респондент полагает, что взять кредит в ближайшем будущем будет еще сложнее. Потребности малого бизнеса в кредитовании сократились в связи с экономическим спадом и падением обменного курса, а также с сокращением реальных доходов населения и, как следствие, снижением спроса и инвестиций [48].

Среди наиболее существенных проблем, за счет которых сокращаются объем выданных кредитов, являются следующие:

- отсутствие регламентированной системы оценки деятельности малого и среднего предпринимательства;
- отсутствие упрощенного порядка рассмотрения заявок по кредиту, также длительный срок рассмотрения;
- необходимость подготовки большого количества документов на оформление кредита;
- сложность или даже невозможность получить кредит для начала создания бизнеса [39, стр. 178].

Несмотря на большие трудности, с которыми сталкиваются в настоящее время коммерческие банки и МСБ, сотрудничество данных

субъектов имеет огромные перспективы. Ведь кредитуя малый бизнес, банк вырабатывает себе потенциальную клиентскую базу в перспективе, диверсифицирует банковские риски, наращивает сопутствующие комиссионные доходы и имеет возможность использовать для фондирования подобных кредитов денежные средства, выделяемые государством.

Наиболее точно реальную картину банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства отражают показатели, представленные в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Размер выданных кредитов и задолженности в среднем на один субъект малого и среднего бизнеса в РФ, тыс. руб.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Объем выданных кредитов в среднем на 1 субъект МСБ	2661,96	3160,44	3355,08	3736,79	3428,09
Задолженность в среднем на 1 субъект МСБ	1614,85	1952,01	2126,37	2348,66	2239,34
Просроченная задолженность в среднем на 1 субъект МСБ	162,34	164,37	181,01	171,46	180,48

За рассматриваемый период в целом можно отметить динамику роста объема кредитов на 1 субъект малого и среднего бизнеса, за счет чего и размер общей задолженности вырос. Однако тревожным сигналом является сдерживание темпом роста кредитования по состоянию на 01.01.2015 г., что может являться следствием ухудшения финансового состояния предприятий данного сектора экономики, а также сужением кредитного потенциала коммерческих банков в свете последних социально-экономических событий, происходящих в стране. Это отражается в неблагоприятной динамике просроченной задолженности.

Также рассмотрим пятерку лидеров банков по объему выданных кредитов малому и среднему бизнесу [16]:

1. Сбербанк России выдает бизнес кредиты в размере 700 млрд руб. ежегодно.
2. Промсвязьбанк – 400 млрд. каждый год.
3. УРАЛСИБ – чуть более 300 млрд.
4. ВТБ 24 – около 300 млрд.
5. Банк Москвы – приблизительно 200 млрд.

Сбербанк является крупнейшим игроком рынка с большим отрывом от других участников как по объему портфеля, так и по объему выданных кредитов. Наибольшие объемы финансирования малого и среднего бизнеса осуществляют кредитные организации с государственным участием, так как у них гораздо больше возможностей, чем у частных компаний.

В целях развития малого и среднего предпринимательства в России сформирована многоканальная система финансовой поддержки субъектов МСП, основным элементом которой является программа поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемая Минэкономразвития России совместно с органами государственной власти субъектов Российской Федерации (федеральная финансовая программа поддержки малого и среднего предпринимательства).

Таблица 1.3

Финансирование субъектов малого и среднего предпринимательства в 2013–2015 гг., млрд руб.

Уровни софинансирования	Субсидии на поддержку МСП			Софинансирование объектов капитального строительства		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Федеральный закон о бюджете	21,2	20,1	19,7	1,1	1,4	1,8
Объем доведенного лимита	17,26	17,26	17,26	1,62	1,62	1,62
Итого к распределению:	17,5	17,3	16,9	1,1	1,4	1,62

Данная таблица показывает, что в 2014 году субсидий на поддержку

малого и среднего предпринимательства было больше, чем в 2015 году.

Поддержка осуществлялась в форме субсидий государственным микрофинансовым организациям, субсидирования процентных ставок по кредиту, субсидирования покупки нового оборудования и др. Однако на софинансирование объектов капитального строительства было выделено в 2015 г. больше на 0,2 млрд руб., чем в 2014 г. [47]

Ознакомившись в целом со статистикой кредитования малого и среднего предпринимательства, хотелось бы отметить следующее. Финансирование МСП в 2015 г. сокращается за счет увеличения процентных ставок по кредитам. Кредитные организации выдают кредиты, только финансово-устойчивым субъектам МСП. Для того, чтобы начать деятельность, МСП необходимо иметь достаточный размер капитала, а его накопить или получить в кредит очень тяжело, так как банки несут ответственность за их возврат.

На наш взгляд, основными направлениями решения проблемы кредитования малого и среднего бизнеса являются следующие:

- снижение процентных ставок по кредитам;
- финансирование субъектов МСП, начинающих свою деятельность, с довольно хорошими привилегиями (низкая ставка процента, или же допускать небольшое время просрочки по кредиту, предоставлять кредит размере, необходимом для осуществления деятельности «с нуля»);
- создание новых кредитных программ, максимально удовлетворяющих запросы субъектов МСБ;
- расширение возможности малых и средних предприятий в получении долгосрочных кредитных ресурсов на собственное развитие;
- оптимизация процесса кредитования МСП, например, сократить время рассмотрения заявки и т. д.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Основой активных операций коммерческого банка являются операции

кредитования. Банковский кредит – это кредит, предоставляемый специализированными финансово-кредитными учреждениями, имеющими лицензию центрального банка на осуществление кредитных операций. Коммерческие банки предоставляют своим клиентам разнообразные виды кредитов. Отношения в сфере кредита строятся по определенной системе.

Наличие развитого сектора малого бизнеса является обязательным условием успешного функционирования национальной экономики. В экономически развитых странах малые предприятия выполняют ряд важнейших социально-экономических функций, таких, как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, поддержание социальной стабильности и др.

Особенность современной системы кредитования малого бизнеса состоит в ее зависимости не только от собственных и привлеченных ресурсов, но и от определенных норм, которые устанавливает Центральный банк для коммерческих банков, осуществляющих кредитование клиентов.

Существенным признаком современной системы кредитования является ее договорная основа. Только тогда, когда возникли коммерческие стимулы, когда и банк, и его клиенты ощутили последствия нарушения соглашения, а между ними, кредитный договор становится той силой, которая укрепляет ответственность как кредитора, так и заемщика.

При всей своей доходности кредитная операция в условиях экономического кризиса, спада производства, банкротства предприятий является наиболее рискованной. В современных условиях, задержка возврата ссуд клиентами банка становится довольно частым явлением.

В целом за последние годы современная система кредитования малого бизнеса, тем не менее, проделала значительный путь развития. По-существу изменилась не только философия банковского дела, но и технология кредитных операций.

ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

2.1. Организационно-экономическая характеристика ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

БАНК УРАЛСИБ - один из крупнейших универсальных банков федерального уровня, предлагающий широкий спектр финансовых услуг для частных и корпоративных клиентов. Основными направлениями деятельности Банка являются розничный, корпоративный и инвестиционно-банковский бизнес.

Головная организация Банка расположена в Москве. Удаленный центральный офис осуществляет свою деятельность в г. Уфе.

Основная деятельность Банка включает в себя привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады, открытие и ведение счетов юридических и физических лиц, осуществление кассовых и расчетных операций, кредитование юридических и физических лиц, предоставление гарантий, осуществление операций с ценными бумагами, доверительное управление денежными средствами и иным имуществом физических и юридических лиц, а также куплю-продажу иностранной валюты в наличной и безналичной формах.

Банк является участником системы обязательного страхования вкладов физических лиц с 20.01.2005г. и в 2014 году принято решение о включении ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в состав системно значимых банков [49].

Банк «УРАЛСИБ» представлен практически во всех регионах с наиболее благоприятной социально-экономической ситуацией и высокой динамикой развития банковского рынка. Около 70% сети Банка расположено в регионах с максимальным объемом государственной поддержки

предприятий малого и среднего бизнеса. Из них почти половина расположена в Башкортостане.

Банк занимает лидирующие позиции в ряде ключевых сегментов рынка банковских услуг.

Ключевыми факторами конкурентоспособности ПАО «БАНК УРАЛСИБ» являются:

1. статус системообразующего банка;
2. операционная модель трансформирована с территориально распределенной на централизованную — созданы центры общего обслуживания бизнеса (Shared Service Center), завершается создание макрофилиалов;
3. одна из крупнейших среди частных банков филиальных сетей с широким географическим охватом;
4. основная доля размещения и привлечения средств как розничного, так и корпоративного банковского бизнеса осуществляется через региональную сеть;
5. предоставление клиентам продуктов разных видов бизнеса;
6. развитые электронные каналы продаж;
7. обширная действующая клиентская база;
8. продуктивно-сервисные предложения, учитывающие специфику целевых клиентских сегментов;
9. оперативность принятия решений и гибкое взаимодействие с клиентами;
10. диверсифицированная ресурсная база, позволяющая сохранять устойчивость в период неблагоприятной рыночной конъюнктуры;
11. интегрированная система управления рисками и внутреннего контроля;

12. высокое качество обслуживания, система контроля качества и система реагирования; персональный клиентский менеджмент и финансовое консультирование;

13. единая корпоративная культура, формирующая сфокусированность всех сотрудников на достижении целей Банка;

14. бренд и репутация, обеспечивающие доверие и лояльность клиентов, имидж надежного партнера и социально ответственного бизнеса.

В сегменте «Розничные клиенты»:

- стабильная положительная динамика роста активов;
- сеть офисов федерального масштаба, обеспечивающая доступность банковских услуг широкому кругу клиентов в различных регионах;

- кредитный конвейер с централизованным андеррайтингом;

- социально-ориентированные программы и продукты,

В сегменте «Компании»:

- действующая клиентская база диверсифицированная по отраслям и регионам;

- широкая продуктовая линейка и сервисы, как основа для предложения клиентам необходимых финансовых решений;

- работа с приоритетными клиентами организована на основе индивидуальных планов;

- высокий уровень проникновения в сегменте малого и микро бизнеса и реализация специальных программ поддержки малого и среднего бизнеса (совместно с ОПОРА России, с МСП-Банком; «Дни открытых идей»).

Интегрированная региональная сеть продаж финансовых продуктов и услуг Банка представлена в 7 федеральных округах и 46 регионах и по состоянию на 1 марта 2017 года насчитывает:

- 6 филиалов;

- 275 точек продаж;
- 1 506 банкоматов;
- 521 платежный терминал;
- 22 996 POS-терминалов [49].

Кроме собственной сети, Банк поддерживает работу объединенной банкоматной сети «ATLAS» – единое технологическое решение для 100 банков-партнеров, которая насчитывает более 5 000 банкоматов на всей территории РФ.

Банку присвоены рейтинги международных рейтинговых агентств:

- «B» Fitch Ratings;
- «B-» Standard&Poor's;
- «Саa1» Moody's Investors Service.

В таблице 2.1 представлен агрегированный баланс банка на основании данных бухгалтерской отчетности, представленной в Приложениях 1-4.

В 2016 году произошли следующие изменения основных финансовых показателей ПАО «БАНК УРАЛСИБ». Наблюдается уменьшение активов Банка за три года на 3875,6 млн. руб. по сравнению с 2014 годом или 1,04% - с 373246,5 млн. руб. до 369370,9 млн. руб. Снижение объемов активов свидетельствует о сокращении деятельности и потери клиентской базы банка ПАО «БАНК УРАЛСИБ».

Сокращение активов банка произошло за счет:

- уменьшения чистой ссудной задолженности юридических и физических лиц на 39097 млн.руб. по сравнению с 2014 годом или 17,05%, что, в первую очередь, связано с сокращением кредитования юридических и физических лиц;
- уменьшения денежных средств на 3732,4 млн.руб. в 2014-2016 годах или на 15,94%, что свидетельствует, как правило, о снижении финансовой устойчивости банка;

- уменьшения средств в Банке России на 2533,6 млн.руб. или 16,78%;
- снижения средств в кредитных организациях на 12198 млн. руб. или 16,78%;
- уменьшения чистых вложений в ценные бумаги и другие финансовые активы в 2014-2016 годах на 19123,1 млн. руб. или 17,05%.

Таблица 2.1

Изменение показателей агрегированного баланса ПАО «БАНК
УРАЛСИБ» за 2013-2015г.г., млн.руб.

Показатели	По состоянию на:			Абс. изменение	
	01.01.2014 г.	01 .01.2015 г.	01.01.2016 г.	2015/2014	2016/2015
Денежные средства	23422	32220,1	19689,6	8798,1	-12530,5
Средства в Банке России	15100,7	20696,4	12567,1	5595,7	-8129,3
Средства в кредитных организациях	14958,6	20733,5	2760,6	5774,9	-17972,9
Чистые вложения в ценные бумаги, включая инвестиции в дочерние и зависимые организации	70543,6	61419,8	51420,5	-9123,8	-9999,3
Чистая ссудная задолженность	229247,2	225858,8	190150,2	-3388,4	-35708,6
Основные средства и материальные запасы	13119	15104,2	14543,9	1985,2	-560,3
Прочие активы	6820,9	5699,8	6582,6	-1121,1	882,8
Активы всего	373246,5	385473,2	369370,9	12226,7	-16102,3
Средства Банка России	14305	12500	0	-1805	-12500
Средства банков	26700,8	28885,4	10561,4	2184,6	-18324
Средства клиентов	273361,3	287821,7	321182,6	14460,4	33360,9
Выпущенные долговые обязательства	13093,6	10005,7	646,9	-3087,9	-9358,8
Прочие обязательства	2552,4	1937,7	2489,7	-614,7	552
Резервы на прочие потери	455,6	457,8	4007,6	2,2	3549,8
Источники собственных средств	42264,8	42816,3	33173,4	551,5	-9642,9
Всего пассивов	373246,5	385473,2	369370,9	12226,7	-16102,3

В 2016 году наблюдается уменьшение объема привлеченных средств (пассивов) на 3875,6 млн.руб. Сокращение привлеченных средств банка, главным образом, обусловлено сокращением депозитов физических и

юридических лиц, остатков на счетах клиентов физических и юридических лиц.

Операционный офис «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» был зарегистрирован 07.08.2002г.

Полное название: Операционный офис «Белгородский» филиала «Центральный» ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

Регистрационный номер: № 2275/50.

Адрес местонахождения: г. Белгород, пл. Соборная, д. 1-а.

Основной задачей Операционного офиса является универсальное банковское обслуживание клиентов. Филиал осуществляет свою деятельность в рамках общей кредитной, процентной, инвестиционной и иной политики Банка.

2.2. Анализ основных кредитных продуктов для малого бизнеса в ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

На сегодня в банке «УРАЛСИБ» существуют различные программы по кредитованию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, среди которых «Индивидуальная программа кредитования малого и среднего бизнеса», разработанная в Банке «УРАЛСИБ» совместно с «Европейским банком реконструкции и развития». Ресурсы банку «УРАЛСИБ» для кредитования малого бизнеса дает ЕБРР. Таким образом, банк «УРАЛСИБ» выступает посредником между ЕБРР и заемщиком.

Для получения данного вида кредита заявитель должен предоставить список необходимых документов для юридических лиц и дополнительную информацию (таблица 2.2).

Пакет документов для получения кредита малому бизнесу

№ п/п	Документы
Минимальный пакет документов - предоставляется для принятия Банком предварительного решения о возможности кредитования	
1.	Анкета-Заявка
2.	Анкеты Участников сделки
3.	Копии паспортов Участников сделки - физических лиц и их супруг (ов) при наличии (все листа, в т.ч. пустые)
4.	Копии учредительных, регистрационных и перерегистрационных документов (не предоставляются, если юридическое лицо, ИП имеют в ПАО «БАНК УРАЛСИБ» открытый расчетный/валютный счет и документы являются актуальными)
Основной пакет документов - предоставляется для проведения финансового и залогового анализа при выезде сотрудника Банка на место ведения бизнеса Клиента	
1.	Справка из налогового органа о наличии/отсутствии задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами
2.	Справка из налогового органа об открытых расчетных счетах/Письмо налогового органа с отказом предоставления данной справки
3.	Справки из обслуживающих Банков (кроме ПАО «БАНК УРАЛСИБ»): - о состоянии картотеки №2; - о наличии/отсутствии ссудной задолженности (по кредитным договорам, договорам поручительства и залога) с приложением копии договоров; Об оборотах (с разбивкой по месяцам) по расчетным и валютным счетам за последние 12 месяцев.
4.	Документы Управленческой финансовой отчетности
5.	Документы официальной финансовой отчетности, с подтверждением сдачи
6.	Расшифровки основных статей Бухгалтерского Баланса
7.	Налоговые декларации в зависимости от применяемой системы налогообложения, с подтверждением сдачи
8.	Копии документов, подтверждающих правомочность использования занимаемых помещений (договоры аренды, субаренды, Свидетельства о собственности, договоры купли-продажи и пр.)
9.	Документы, подтверждающие право собственности на имущество (договоры купли-продажи оборудования, Свидетельства о собственности, ПТС, ПСМ и пр.)
10.	Действующие договоры (по основной деятельности) с основными тремя покупателями/тремя поставщиками. Для Клиентов – Арендодателей- действующие договоры по сдаче недвижимости в аренду.
11.	Контракты по целевому использованию денежных средств по предполагаемому кредиту
12.	Копии лицензий, патентов и разрешений на осуществление деятельности
13.	Документы по залоговому обеспечению (предоставляются в зависимости от вида залога)
14.	Оригинал/нотариально заверенная копия Доверенности (в случае заключения сделки доверенным лицом)

Банк «УРАЛСИБ» предлагает различные программы кредитования малого бизнеса:

1. Бизнес –оборот: на пополнение оборотных средств;
2. Бизнес –оборот под торговую выручку: на пополнение оборотных средств;
3. Бизнес – Овердрафт: кредитование расчетного счета при недостаточности средств для проведения платежей;
4. Бизнес – Инвест: на расширение или развитие бизнеса;
5. Бизнес – Авто: на приобретение новых и подержанных транспортных средств и спецтехники;
6. Авто – Экспресс: на приобретение новых транспортных средств;
7. Бизнес – Ипотека: на приобретение коммерческой недвижимости и земельных участков;
8. Бизнес – Оборудование: на приобретение нового оборудования;
9. Бизнес – Гарантия: обеспечение исполнения обязательств в виде гарантий.

Сравнительный анализ кредитов для малого бизнеса, предлагаемых ПАО «БАНК УРАЛСИБ» представлен в таблице 2.3.

Из представленных данных видно, что ПАО «БАНК УРАЛСИБ» предоставляет широкую линейку кредитов для малого бизнеса с различными условиями. Кредиты предоставляются от 100 тыс. руб. до 170 млн. руб. Срок кредита - от 3-х месяцев до 10 лет в зависимости от вида кредита, целей кредитования и срока фактического существования бизнеса клиента.

Также банк предоставляет кредитование – Овердрафт. Овердрафт предоставляется для исполнения платежных документов при временном отсутствии или недостаточности денежных средств на счете клиента.

**Сравнительный анализ кредитных продуктов ПАО «БАНК УРАЛСИБ»
для малого бизнеса по состоянию на 01.01.2017 г.**

Программа кредитования	Краткое описание	Сумма кредита	Ставка в рублях, %	Срок кредита
Бизнес-Оборот	На пополнение оборотных средств	От 500 тыс.руб. до 170 млн.руб.	От 14,3%	До 3 лет
Бизнес-Оборот под торговую выручку	На пополнение оборотных средств	От 500 тыс.руб. до 10 млн.руб.	От 16,8%	До 12 мес.
Бизнес-Овердрафт	Кредитование расчетного счета при недостаточности средств для проведения платежей	От 300 тыс.руб. до 17 млн.руб.	От 15,6%	До 12 мес.
Бизнес-Инвест	На расширение или развитие бизнеса	От 500 тыс.руб. до 170 млн.руб.	От 13,3%	До 7 лет
Бизнес-Авто	На приобретение новых и подержанных транспортных средств и спецтехники	От 300 тыс.руб. до 170 млн.руб.	От 13,1%	До 5 лет
Авто-Экспресс	Предоставляется действующим клиентам банка на приобретение новых транспортных средств	От 300 тыс.руб. до 5 млн.руб.	От 16,5%	До 3 лет
Бизнес-Ипотека	На приобретение коммерческой недвижимости и земельных участков	От 500 тыс.руб. до 170 млн.руб.	От 13,9%	До 10 лет
Бизнес-Оборудование	На приобретение нового оборудования	От 300 тыс.руб. до 170 млн.руб.	От 13,3%	До 5 лет
Бизнес-Приоритет	Для действующих клиентов банка на любые цели, связанные с бизнесом клиента	От 300 тыс.руб. до 3 млн.руб.	От 15,0%	От 6 мес. до 36 мес.
Бизнес-Гарантия	Обеспечение исполнения обязательств в виде гарантии	От 100 тыс.руб. до 3 млн.руб.	Комиссия за предоставленную банковскую гарантию 4%	До 3 лет

Овердрафт позволяет одновременно покрывать сразу несколько кассовых разрывов по счету и оперативно управлять собственной ликвидностью. В зависимости от особенностей проведения оборотов по счету банк устанавливает фиксированный лимит овердрафта на весь срок договора либо плавающий лимит, который рассчитывается ежемесячно и зависит от оборотов по счету за предыдущий месяц. В течение срока

действия овердрафта необходимо полностью погашать задолженность по каждому полученному траншу, так чтобы срок пользования каждым траншем не превышал 30 дней. При расчете лимита овердрафта учитываются как обороты, проходящие по счету в ПАО «БАНК УРАЛСИБ», так и обороты в других банках, в случае планирования их перевода в ПАО «БАНК УРАЛСИБ».

При обращении за кредитом в банк следует соответствовать минимальным требованиям, в том числе – наличие опыта ведения деятельности в течение года и регистрация бизнеса на территории региона, где сеть отделения финансового учреждения.

ПАО «БАНК УРАЛСИБ» не дает возможности обратиться за кредитом онлайн ни по одной из этих программ – необходимо лично подать заявку на необходимую сумму. Уже после как будет получено предварительное решение по заявке, нужно будет приготовить дополнительные бумаги с информацией о текущем финансовом положении заявителя и повторно явиться в отделение «УРАЛСИБА» или предъявить их сотруднику банка при инспекции места бизнеса.

Дополнительно банк может затребовать и другие документы, касающиеся бизнеса. В обязательном порядке производится выезд на место ведения деятельности и кредитный эксперт знакомится с предприятием лично. Окончательное решение о выдаче заемных средств принимается после оценки и анализа всех предоставленных бумаг и сведений о потенциальном заемщике.

Кредиты для малого бизнеса в ПАО «БАНК УРАЛСИБ» могут быть подобраны с учетом определенных целей субъекта бизнеса, а также его финансового состояния и возможностей. Отличные разновидности бизнес - программ позволят найти оптимальный вариант заимствования.

2.3. Оценка эффективности корпоративного кредитного портфеля Банка

Проанализируем динамику и структуру кредитного портфеля Операционного офиса «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» (таблица 2.4).

Таблица 2.4

Анализ динамики кредитного портфеля Операционного офиса «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в 2013-2015гг., тыс.руб.

% п/п	Показатели	По состоянию на:			Темп роста, %	
		01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	2014/ 2013	2015/ 2014
1	Кредиты корпоративным клиентам	215 223	223 758	239 060	103,9	106,8
1.1	кредиты на пополнение оборотных средств	149 259	148 714	154 321	99,6	103,8
1.2	инвестиционные кредиты	56 126	58 806	67 331	104,8	114,5
1.3	кредиты предприятиям, источником финансирования которых являются бюджетные средства	9 838	16 238	17 408	165,1	107,2
2	Кредиты частным клиентам	16 034	22 745	37 772	141,9	166,1
2.1	ипотечные кредиты	7 836	11 606	20 302	148,1	174,9
2.2	кредиты на приобретение автомобилей	1 248	2 620	3 947	209,9	150,6
2.3	потребительские кредиты VIP клиентам	4 713	4 462	5 654	94,7	126,7
2.4	прочие потребительские кредиты	2 237	4 057	7 869	181,4	194,0
3	межбанковские кредиты	3 005	2 917	8 649	97,1	296,5
4	Итого кредитов	234 262	249 420	285 481	106,5	114,5

Анализ показывает, что совокупный кредитный портфель банка вырос на 6,5% в 2014 году и еще на 14,5% в 2015 году. При этом кредиты корпоративным клиентам выросли на 3,9% в 2014 году и еще на 6,8% в 2015 году, кредиты частным клиентам выросли на 41,9% в 2014 году и еще на 66,1% в 2015 году.

Рост кредитов корпоративным клиентам в 2013-2015 годах был

обусловлен, главным образом, ростом инвестиционных кредитов (на 20%) и ростом кредитов предприятиям, источником финансирования которых являются бюджетные средства (на 76,9%). Кредиты на пополнение оборотных средств выросли на 3,4%.

Рост кредитов частным клиентам в 2013-2015 годах был обусловлен ростом ипотечных кредитов (на 159,1%) и ростом прочих потребительских кредитов (на 251,8%). Кредиты на приобретение автомобилей выросли на 216,2%. Потребительские кредиты VIP клиентам выросли на 19,9%.

Рассмотрим структуру кредитного портфеля (таблица 2.5).

Таблица 2.5

Структура кредитного портфеля Операционного офиса «Белгородский»
ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в 2013-2015гг.

№ п/п	Показатели, тыс. руб.	2013 год		2014 год		2015 год	
		Сумма, тыс.руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс.руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс.руб.	Уд. вес, %
1	Кредиты корпоративным клиентам	215 223	91,9%	223 758	89,7%	239 060	83,7%
1.1	кредиты на пополнение оборотных средств	149 259	63,7%	148 714	59,6%	154 321	54,1%
1.2	инвестиционные кредиты	56 126	24,0%	58 806	23,6%	67 331	23,6%
1.3	кредиты предприятиям, источником финансирования которых являются бюджетные средства	9 838	4,2%	16 238	6,5%	17 408	6,1%
2	Кредиты частным клиентам	16 034	6,8%	22 745	9,1%	37 772	13,2%
2.1	ипотечные кредиты	7 836	3,3%	11 606	4,7%	20 302	7,1%
2.2	кредиты на приобретение автомобилей	1 248	0,5%	2 620	1,1%	3 947	1,4%
2.3	потребительские кредиты VIP клиентам	4 713	2,0%	4 462	1,8%	5 654	2,0%
2.4	прочие потребительские кредиты	2 237	1,0%	4 057	1,6%	7 869	2,8%
3	Межбанковские кредиты	3 005	1,3%	2 917	1,2%	8 649	3,1%
4	Итого кредитов	234 262	100,0%	249 420	100,0%	285 481	100,0%

Анализ показывает, что кредиты корпоративным клиентам увеличились с 215223 тыс.руб. в 2013 году до 239060 тыс.руб. в 2015 году. Кредиты частным клиентам также возросли – с 16034 тыс.руб. в 2013 году до 37772 тыс.руб. в 2015 году. Соответственно, общая сумма кредитов также увеличилась и составила 285481 тыс.руб. в 2015 году (при ее значении 234262 тыс.руб. в 2013 году).

В составе кредитов частным клиентам преобладают ипотечные кредиты (7,1% в 2015 году), далее следуют прочие потребительские кредиты (2,8% в 2015 году) и потребительские кредиты VIP клиентам (2% в 2015 году).

Структура кредитного портфеля банка за 2013-2015гг несколько изменилась. Значительно снизилась доля кредитов корпоративным клиентам, значительно возросла доля кредитов частным клиентам, увеличилась доля кредитов банкам.

Снижение удельного веса кредитов корпоративным клиентам в 2013-2015 годах было обусловлено, главным образом, снижением доли кредитов на пополнение оборотных средств (с 63,7% в 2013 году до 54,1% в 2015 году) и снижением доли инвестиционных кредитов (с 24% в 2013 году до 23,6% в 2015 году). Доля кредитов предприятиям, источником финансирования которых являются бюджетные средства, выросла с 4,2% в 2013 году до 6,1% в 2015 году.

Рост доли кредитов частным клиентам в 2013-2015 годах был обусловлен ростом доли ипотечных кредитов (с 3,3% в 2013 году до 7,7% в 2015 году) и ростом доли прочих потребительских кредитов (с 1% в 2013 году до 2,8% в 2015 году).

На конец исследуемого периода наибольшую долю в составе кредитного портфеля банка занимают кредиты корпоративным клиентам (83,7%). Соответственно, доля кредитов частным клиентам составляет 13,2% (рис. 2.1).

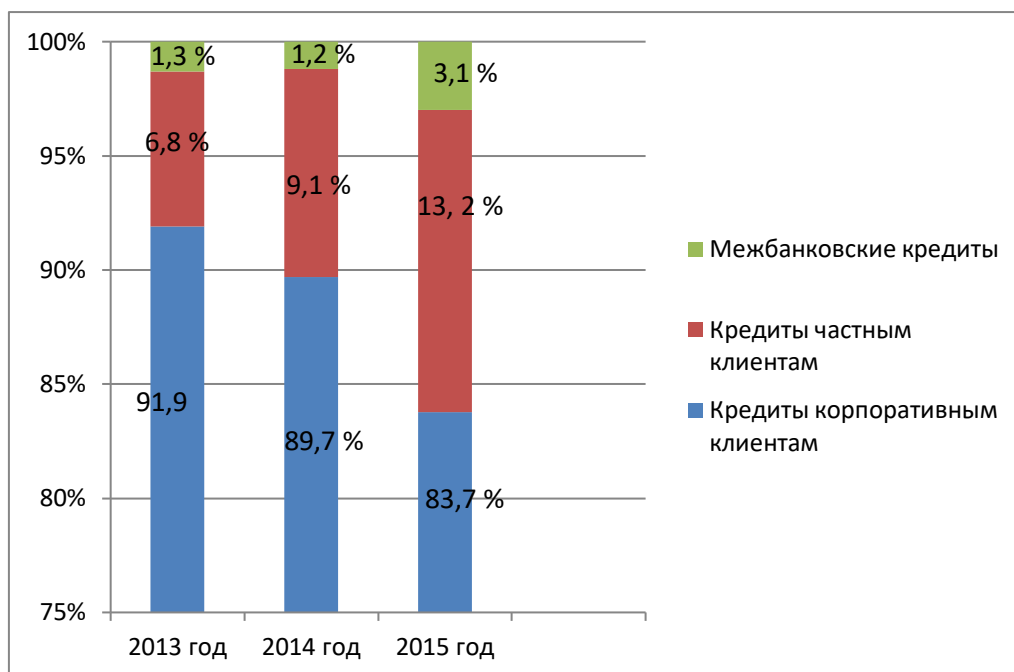


Рис. 2.1. Структура кредитного портфеля Операционного офиса «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» по основным видам заемщиков в 2013-2015 гг., %

За анализируемый период доля кредитов корпоративным клиентам сокращалась из года в год и составила 91,9% в 2013 году, 89,7% в 2014 году и 83,7% в 2015 году. Следовательно, доля кредитов частным клиентам возрастала из года в год и составила: 6,8% в 2013 году, 9,15 в 2014 году и 13,2% в 2015 году.

Представим структуру кредитного портфеля корпоративным клиентам Операционного офиса «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» за 2013-2015 гг. на рисунке 2.2.

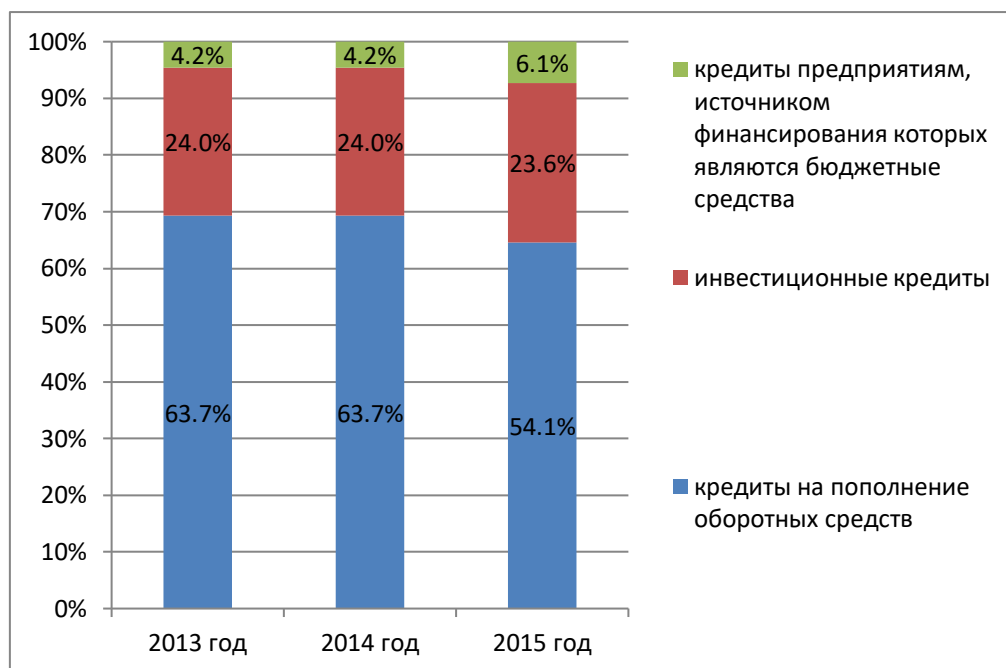


Рис. 2.2. Структура корпоративного кредитного портфеля
Операционного офиса «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» по
видам кредитов в 2013-2015 гг., %

Так, за анализируемый период в корпоративном кредитном портфеле преобладают кредиты на пополнение оборотных средств (54,1% в 2015 году, 63,7% в 2013-2014 годах). Следующими по значимости являются инвестиционные кредиты (23,6% в 2015 году) и кредиты предприятиям, источником финансирования которых являются бюджетные средства (6,1% в 2015 году).

Проанализируем портфель кредитов Операционного офиса «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» выданных малому бизнесу в 2013 - 2015 годах. (таблица 2.6).

Анализ показывает, что масштабы кредитования малого бизнеса банком значительно возросли в 2013-2015 годах – на 9931 тыс. руб. или на 52,36%.

Основное влияние на рост кредитного портфеля малому бизнесу оказало повышение объема кредитов, выданных малым предприятиям (на 72,7%). Объем кредитного портфеля по кредитам, выданным физическим

лицам для бизнес-целей практически не изменился – вырос на 5,7%.

Таблица 2.6

Динамика портфеля кредитов Операционного офиса «Белгородский»
ПАО «БАНК УРАЛСИБ», выданных малому бизнесу в 2013-2015гг, тыс.руб.

Показатель, тыс. руб.	По состоянию на:			Абсолютное отклонение, тыс. руб.	
	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	2014/2013	2015/2014
	Объем кредитов, выданных малым предприятиям (без учета кредитов, предоставленных физическим лицам для бизнес-целей)	13 200	14 353	22 800	1 153
Объем кредитного портфеля по кредитам, выданным физическим лицам для бизнес-целей (включая ИП)	5 766	6 035	6 097	269	62
Итого кредитный портфель малому бизнесу	18 966	20 388	28 897	1 422	8 509

Данные таблицы 2.6 наглядно показывают значительное превышение объема кредитов, выданных малым предприятиям над объемом кредитного портфеля по кредитам, выданным физическим лицам для бизнес-целей.

Проанализируем структуру кредитного портфеля малому бизнесу и представим его на рисунке 2.3.

Анализ показывает, что наибольшую долю в составе портфеля Офиса малому бизнесу занимают кредиты выданные малым предприятиям доля которых возросла на 9,3% и составила 78,9%. Тогда как доля кредитов, выданных физическим лицам для бизнес-целей, снизилась на 9,3% и составила 21,1% в 2015 году.

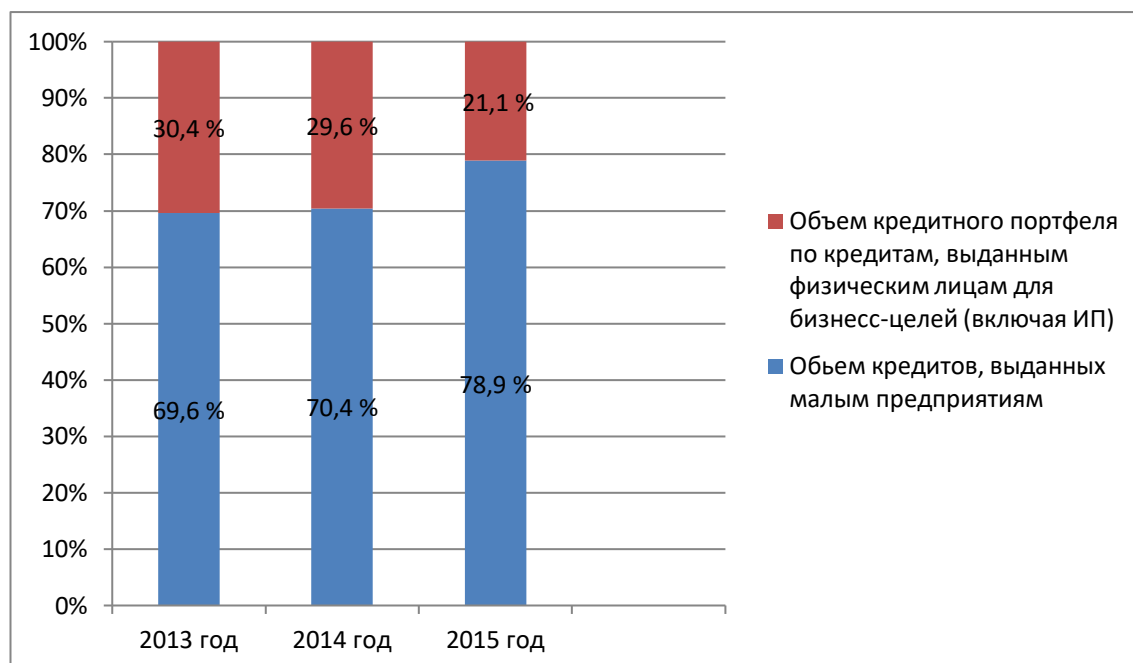


Рис. 2.3. Структура портфеля кредитов Операционном офисе «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ», выданных малому бизнесу в 2013-2015 гг., %

Из представленных данных видно, что кредитный портфель предприятиям малого бизнеса (без учета кредитов, предоставленных физическим лицам для бизнес-целей) составляет наибольшую долю в общем объеме кредитного портфеля – 69,6% в 2013 году, 70,4% в 2014 году и 78,9% в 2015 году. Соответственно, объем кредитного портфеля по кредитам, выданным физическим лицам для бизнес-целей, составлял порядка 30% в 2013 году и снизился до 21,1% в 2015 году.

Проанализируем долю кредитов малому бизнесу в совокупном кредитном портфеле банка (таблица 2.7).

Анализ таблицы позволяет сделать вывод, что доля кредитов малому бизнесу в совокупном кредитном портфеле банка возросла с 8,1% в 2013 году до 10,1% в 2015 году, причем основной прирост отмечен в 2015 году.

Доля кредитов малым предприятиям в совокупном кредитном портфеле корпоративных клиентов возросла с 6,1% в 2013 году до 9,5% в 2015 году, причем основной прирост также отмечен в 2015 году.

Доля портфеля кредитов, выданных малому бизнесу, в совокупном кредитном портфеле Операционного офиса «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в 2013-2015гг.

Показатели	По состоянию на:		
	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Кредитный портфель малому бизнесу, тыс. руб.	18 966	20 388	28 897
Совокупный кредитный портфель	234 262,6	249 420,4	285 481,2
Доля кредитов малому бизнесу в совокупном кредитном портфеле, %	8,1%	8,2%	10,1%
Объем кредитного портфеля, выданного малым предприятиям (без учета кредитов, предоставленных физическим лицам для бизнес-целей)	13 200,0	14 357,0	22 801,0
Кредиты корпоративным клиентам	215 222,5	223 759,0	239 060,6
Доля кредитов малым предприятиям в совокупном кредитном портфеле корпоративных клиентов, %	6,1%	6,4%	9,5%
Объем портфеля по кредитам, выданным физическим лицам для бизнес-целей (включая ИП)	5 766,0	6 031,0	6 096,0
Кредиты розничным предприятиям	16 034,9	22 744,4	37 771,8
Доля кредитов частным лицам для бизнес-целей в совокупном кредитном портфеле физических лиц, %	36,0%	26,5%	16,1%

Доля кредитов частным лицам для бизнес-целей в совокупном кредитном портфеле физических лиц снизилась с 36% в 2013 году до 16,1% в 2015 году, причем основное снижение отмечено в 2015 году.

Таким образом, основной негативной тенденцией в развитии кредитования малого бизнеса банком является снижение активности кредитования частных лиц для бизнес-целей.

Проанализируем структуру кредитного портфеля малому бизнесу по типам обеспечения без учета избыточного обеспечения (таблица 2.8).

Анализ показывает, что общая сумма портфеля кредитов Операционном офисе «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ», выданных малому бизнесу в 2013-2015гг, увеличился с 18966 тыс.руб. до 28897 тыс.руб. Причем произошло увеличение практически по всем видам

обеспечения. Так, кредитов с обеспечением под «недвижимость» выдано 7434,7 тыс.руб. в 2013 году, а в 2015 году сумма составила 13841,7 тыс.руб.

Таблица 2.8

Структура портфеля кредитов, выданных малому бизнесу в
Операционном офисе «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в 2013-
2015гг. по видам обеспечения

Вид обеспечения	2013 год		2014 год		2015 год	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%
Денежные средства	303,5	1,6	81,6	0,4	693,5	2,4
Недвижимость	7434,7	39,2	8583,3	42,1	13841,7	47,9
Транспортные средства	0,0	0,0	40,8	0,2	57,8	0,2
Основные средства	1631,1	8,6	1834,9	9,0	2282,9	7,9
Гарантии и поручительства	4438,0	23,4	5647,5	27,7	7888,9	27,3
Прочее обеспечение	3470,8	18,3	2589,3	12,7	1936,1	6,7
Без обеспечения	1688,0	8,9	1610,7	7,9	2196,2	7,6
Итого	18 966	100,0	20 388	100,0	28 897	100,0

Сумма кредитов, выданных под гарантии и поручительства третьих лиц, возросла с 4438 тыс.руб. в 2013 году до 7888,9 тыс.руб. в 2015 году. Также Снижение наблюдается по кредитам с прочим обеспечением – с 3470,8 тыс.руб. в 2013 году до 1936,1 тыс.руб. в 2015 году. Кредиты без обеспечения возросли и составили 2196,2 тыс.руб. в 2015 году (при значении 1688 тыс.руб. в 2013 году).

В 2013-2015 годах структура кредитного портфеля по типам обеспечения изменилась незначительно. Наибольшее повышение удельного веса отмечено по кредитам, обеспеченным недвижимостью (+8,7% в 2013-2015 г.г.) и гарантиями и поручительством +3,9%. Наибольшее снижение удельного веса отмечено по прочим видам обеспечения -11,6%, кредитам без обеспечения -1,2%, кредитам, обеспеченным основными средствами -0,8%. Доля остальных статей изменилась незначительно.

Представим графически структуру кредитов по видам обеспечения (рис. 2.4).

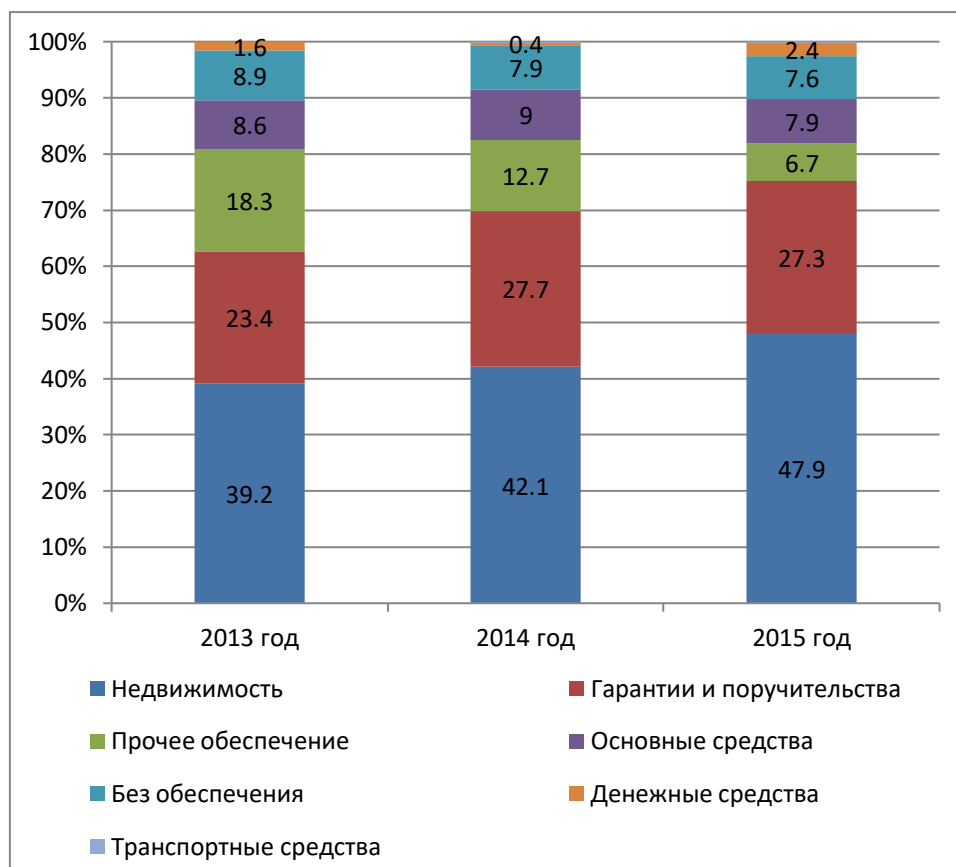


Рис. 2.4. Структура портфеля кредитов, выданных малому бизнесу в Операционном офисе «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в 2013-2015гг. по видам обеспечения, %

Из данных рисунка 2.6 видно, что наибольшая часть выданных кредитов обеспечивается недвижимостью, доля которой составила 47,9% в 2015 году. На втором месте кредиты, обеспеченные гарантиями и поручительством, доля которых составила 27,3% в 2015 году. Далее следуют кредиты, обеспеченные основными средствами – 7,9%, кредиты без обеспечения – 7,6% и т.д.

Таким образом, высокие темпы роста Операционного офиса «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» по многим показателям кредитования малого бизнеса свидетельствуют об активной работе банка в области кредитования и стабильном росте этого направления. Однако, для дальнейшего наращивания кредитного портфеля, поддержания низкого

уровня риска, улучшения конкурентоспособности банку необходимо пересмотреть свою политику кредитования по отношению к малому бизнесу. Рассмотрим некоторые рекомендации и предложения в части совершенствования кредитования.

2.4 Рекомендации по совершенствованию процесса кредитования малого бизнеса в Банке

В качестве недостатка политики работы с малыми предприятиями в ПАО «БАНК УРАЛСИБ» можно выделить низкую диверсификацию предоставленных кредитов по географическому признаку.

Несмотря на существование на сегодняшний день кредитно-кассовых офисов в разных городах РФ, основная часть кредитных ресурсов сосредоточена в петербургском и московском регионах. Кредиты, предоставленные кредитно-кассовыми офисами в остальных регионах составляют всего лишь 13,78% от общего объема предоставленных кредитов. Такая низкая доля связана, во-первых, с небольшим количеством самих ККО, во-вторых, с относительно небольшим опытом работы многих из них.

Также в качестве проблем можно выделить:

- высокую конкуренцию в исследуемом секторе кредитования;
- нехватку квалифицированного персонала;
- недостаточно активную рекламную кампанию.

Решению проблемы высокой конкуренции на рынке кредитования малого бизнеса во многом будет способствовать проведение широкой рекламной кампании, основной задачей в этом направлении является доведение информации до клиентов, реклама кредитных продуктов.

Важным направлением расширения кредитования малого бизнеса может стать введение новых усовершенствованных кредитных продуктов, например, рефинансирования кредитов других банков. Новым кредитным

продуктом может также стать услуга по комплексному обслуживанию клиента в рамках кредитования, которая включает кредитование, страхование, консультационные услуги.

В региональных представительствах банка остро стоит проблема дефицита квалифицированного персонала, что снижает эффективность их работы. Для решения этой проблемы необходимо набирать дополнительный штат сотрудников – в частности, для того, чтобы осуществлять активное привлечение клиентов и дальнейшую клиентскую поддержку. Необходимым в этой ситуации является обучение новых сотрудников и повышение квалификации уже работающих. В ПАО «БАНК УРАЛСИБ» необходимо периодически проводить лекции как для персонала, так и для потенциальных заемщиков. Для привлечения молодых квалифицированных сотрудников рекомендуется наладить контакты с крупнейшими вузами в соответствующих регионах, привлекать лучших студентов на практику с дальнейшим трудоустройством, участвовать в ярмарках вакансий и т.д.

Помимо этого необходимо и дальше увеличивать количество точек присутствия банка в регионах путем открытия новых ККО. Расширение присутствия банка в регионах позволит увеличить количество выдаваемых кредитов малому бизнесу, тем самым увеличивая кредитный портфель банка и принося дополнительный доход.

Дальнейшее совершенствование механизма кредитования малого бизнеса должно включать постепенное улучшение условий кредитования. Основные усилия банка необходимо направить на упрощение процедуры получения кредита, улучшение сервиса, увеличения сроков кредитования, и только в последнюю очередь на снижение процентных ставок. В настоящее время предпринимателей больше интересует скорость, комфорт и удобство кредитования. В перспективе ставки должны снизиться вследствие конкуренции и увеличения объемов кредитного рынка.

Анализ структуры кредитного портфеля банка показал, что в последние

годы снижается доля кредитов физическим лицам на бизнес-цели. Целесообразным представляется расширение ассортимента кредитных продуктов на данные цели, например, развитие «start up» проектов. Кредитование малого бизнеса в будущем будет тесно связано с развитием «стартовых» проектов и постепенным заполнением этой кредитной ниши банками. Здесь значительную поддержку должны оказать Фонды содействия кредитованию малого бизнеса, выступив в качестве гаранта не только начинающих проектов, но и потенциальных проектов.

Наряду с этим Банку необходимо развивать льготные программы кредитования малого бизнеса для клиентов с положительной кредитной историей. Так малый бизнес сам будет заинтересован в долгосрочном сотрудничестве с банком, будет ответственно подходить к ведению бухгалтерского учета и отчетности.

Анализ кредитных продуктов для малого бизнеса показал, что банк активно использует комиссионные сборы за открытие кредита. Однако наличие дополнительных комиссий возможно и оправдывает себя, но является существенным барьером в кредитовании. Усовершенствованные программы кредитования малых предприятий должны существенно понизить влияние дополнительных сборов на предоставляемые услуги клиентам.

1. Повышение доверия между банком и бизнесом. Этого можно добиться только путем более тесного сотрудничества. Банк должен вести активную рекламу своих кредитных продуктов, объяснять их преимущества и просвещать, таким образом, представителей малого бизнеса. Очень важна в этом вопросе грамотная информационная поддержка бизнесменов и консультирование их по всем возникающим вопросам. Все это необходимо для устранения периодически возникающих стереотипов среди предпринимателей о недоступности кредитов для бизнеса.

Для привлечения дополнительных предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей рекомендуется ввести дополнительные

виды услуг – консультации по ведению бухгалтерского учета и налогообложению, рекомендациям по ускорению регистрации бизнеса, проведение проверок на предмет соблюдения правил ведения деятельности.

2. Разработка дополнительного программного обеспечения. На текущий момент многие операции сотрудники кредитного отдела выполняют практически вручную. Например, написание текстов кредитных договоров с малыми предприятиями (на основе старых шаблонов), создание распоряжений на проведение бухгалтерских операций, расчет задолженности по овердрафтам, расчет просроченной задолженности. Автоматизация этих процессов позволит значительно сократить трудоемкость процесса кредитования и, что самое важное, позволит оперативно вносить необходимые изменения для исключения ошибок и неточностей.

3. При разработке перспектив совершенствования механизма банковского кредитования малого бизнеса важно иметь в виду, что кредитование – это, прежде всего, одно из направлений банковского бизнеса, и чем прибыльнее функционирует этот бизнес, включающий, в том числе, управление, выбор стратегии и кредитной политики, постановку стратегических задач и планирование их решений, тем с большей эффективностью работает кредитная организация.

4. В настоящее время кредитная политика ПАО «БАНК УРАЛСИБ» формируется под влиянием многих факторов, определяемых, в том числе, экономическими и политическими изменениями в российской общественной жизни. Под влиянием этих факторов складывается специфика механизма банковского кредитования и выстраивания кредитных отношений банков с клиентами, которые со временем и модернизацией общественных отношений развиваются и приобретают новые качественные характеристики.

Для успешного управления механизмом банковского кредитования малого бизнеса необходимо, прежде всего, проанализировать возможные пути развития и модернизации каждого из составляющих его элементов.

Жесткая конкуренция на рынке кредитных ресурсов и высокая доля неплатежей по кредитам определили одну из приоритетных задач коммерческого банка - формирование качественного кредитного портфеля с «прозрачной» клиентской базой. Привлечение и отбор среди потенциальных заёмщиков тех, кто характеризуется наибольшими потребностями в заимствовании финансовых средств и наименьшим риском неплатежеспособности представляется системообразующей задачей развития эффективного механизма кредитования малого бизнеса. В связи с этим, на приоритетное направление в текущей деятельности банка ПАО «БАНК УРАЛСИБ» сегодня выходит разработка стратегии поиска качественных заёмщиков. Превентивный контроль позволит избежать убытков и оптимизировать уровень рентабельности, а также при задержке платежей по погашению кредита изучить причины и своевременно определить меры по решению соответствующей проблемы.

Предлагаем следующую схему кредитования.

На первом этапе определяется группа клиентов, обладающих наибольшей склонностью к финансированию текущей деятельности. На втором этапе рассчитывается лимит риска на потенциального заёмщика. При этом, как правило, спрос на ресурсы и уровень риска не совпадают: компании с наиболее высоким уровнем спроса часто относятся к наиболее рискованным, а у фирм, генерирующих значительную прибыль и обладающих достаточным собственным капиталом, потребность в привлечении финансовых ресурсов практически отсутствует.

После этого на основе консолидированного анализа кредитоспособности заёмщика определяется вероятность кредитного риска и принимается окончательное решение о предоставлении кредита.

В области кредитной политики стратегия ПАО «БАНК УРАЛСИБ» должна заключаться в концепции долгосрочного паритетного сотрудничества. При реализации данной стратегии в качестве

первоочередной меры необходимо рефинансировать качественно обслуживаемые краткосрочные и среднесрочные кредиты заемщика в кредитные соглашения на долгосрочную перспективу. В рамках кредитных соглашений заёмщик будет пользоваться постоянным, продлеваемым кредитом. В этом случае предполагается постоянный сбор и анализ информации о динамике финансового состояния клиента, получившего кредит (регулярность погашения, сбои, платежные перерывы, досрочное погашение), их деловой репутации, клиентеле.

Представляется также целесообразным разделение клиентской базы на группы не только на стадии, предвещающей получение кредита, но и на стадии погашения кредита: «игроки»; «неаккуратные плательщики»; «случайно пострадавшие»; «сверхдолжники»; «мошенники».

Принадлежность клиента к определённой группе определяет дальнейшую стратегию управления банка ссудной задолженностью. Правильное определение их типологии позволит своевременно реализовать план работы с нестандартным активом, своевременно реструктурировать долг, разработать оптимальный график погашения задолженности с учётом финансового состояния должника. Указанное предложение является также целесообразным с позиции эффективной работы банка с просроченной задолженностью и формирования качественного кредитного портфеля.

Следующей важной практической задачей является преодоление проблемы обмена информацией о заёмщиках между кредитными организациями. Указанная задача носит также системный характер, а её решение должно способствовать оптимизации работы всей банковской системы. В настоящее время можно отметить такие недостатки существующей системы бюро кредитных история в России, как: высокая стоимость предоставляемой информации; нежелание банков передавать в бюро кредитных историй данные о заемщиках; длительный временной интервал между формированием запроса и получении данных о

потенциальном заемщике. Отсутствие достоверных и объективных сведений о потенциальном заемщике, доступных банку при заключении сделки, ведет, как правило, к неэффективному иррациональному использованию кредитных ресурсов и повышенным рискам невозврата ссудной задолженности.

На локальном уровне представляется целесообразным решение указанных проблем посредством налаживания личных контактов с отдельными банками, заключение договоров об обмене информацией.

Следующим направлением совершенствование кредитования малого бизнеса банком ПАО «БАНК УРАЛСИБ» является внедрение новых, модифицированных форм кредитования – лизинга и факторинга.

Лизинговая деятельность – вид кредитно-инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг. Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. Лизинг полезен начинающим компаниям тем, что в распоряжение дается оборудование, помещения, позволяя начать бизнес практически без участия больших единовременных капиталовложений.

Также ПАО «БАНК УРАЛСИБ» рекомендуется осуществлять финансовую поддержку малых предприятий в рамках факторинга. Варианты сотрудничества:

1. Классический факторинг. Покупатели в обязательном порядке уведомляются о переуступке дебиторской задолженности в пользу Банка; конечный риск неоплаты со стороны покупателей лежит на поставщике.

2. Конфиденциальный факторинг. Финансирование происходит без обязательного уведомления покупателей о переуступке дебиторской задолженности в пользу Банка; конечный риск неоплаты со стороны покупателей лежит на поставщике.

3. Бездокументарный факторинг. Финансирование осуществляется без фактического предоставления отгрузочных документов в Банк; возможна работа как с обязательным уведомлением покупателей, так и без уведомления покупателей о переуступке денежного требования Банку.

4. Безрегресный факторинг. Кредитные риски, включающие неоплату со стороны покупателей, Банк берет на себя, при этом обязательно уведомление покупателя о переуступке дебиторской задолженности в пользу Банка. Стоимость безрегрессного факторинга определяется индивидуально.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основой активных операций коммерческого банка являются операции кредитования. Банковский кредит – это кредит, предоставляемый специализированными финансово-кредитными учреждениями, имеющими лицензию центрального банка на осуществление кредитных операций. Коммерческие банки предоставляют своим клиентам разнообразные виды кредитов. Отношения в сфере кредита строятся по определенной системе.

Наличие развитого сектора малого бизнеса является обязательным условием успешного функционирования национальной экономики. В экономически развитых странах малые предприятия выполняют ряд важнейших социально-экономических функций, таких, как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, поддержание социальной стабильности и др.

БАНК УРАЛСИБ - один из крупнейших универсальных банков федерального уровня, предлагающий широкий спектр финансовых услуг для частных и корпоративных клиентов. Основными направлениями деятельности Банка являются розничный, корпоративный и инвестиционно-банковский бизнес.

В банке «УРАЛСИБ» существуют различные программы по кредитованию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, среди которых «Индивидуальная программа кредитования малого и среднего бизнеса», разработанная в Банке «УРАЛСИБ» совместно с «Европейским банком реконструкции и развития». Ресурсы банку «УРАЛСИБ» для кредитования малого бизнеса дает ЕБРР. Таким образом, банк «УРАЛСИБ» выступает посредником между ЕБРР и заемщиком.

ПАО «БАНК УРАЛСИБ» предоставляет широкую линейку кредитов для малого бизнеса с различными условиями. Кредиты предоставляются от 100 тыс. руб. до 170 млн. руб. Срок кредита - от 3-х месяцев до 10 лет в

зависимости от вида кредита, целей кредитования и срока фактического существования бизнеса клиента. Также банк предоставляет кредитование – Овердрафт.

Анализ показывает, что в 2013-2015 годах совокупный кредитный портфель банка вырос на 21,9% (на 51 219 тыс. руб.). При этом кредиты корпоративным клиентам выросли на 11,1% (на 23 837 тыс. руб.), кредиты частным клиентам выросли на 135,6% (на 21 738 тыс. руб.).

На конец исследуемого периода наибольшую долю в составе кредитного портфеля банка занимают кредиты корпоративным клиентам (89,7%). Соответственно, доля кредитов частным клиентам составляет 16,3%.

Масштабы кредитования малого бизнеса банком значительно возросли в 2013-2015 годах – на 52,36%. Основное влияние на рост кредитного портфеля малому бизнесу оказало повышение объема кредитов, выданных малым предприятиям на 72,7%. Объем кредитного портфеля по кредитам, выданным физическим лицам для бизнес-целей практически не изменился – вырос на 5,7%.

Наибольшую долю в составе кредитного портфеля малому бизнесу занимают кредиты выданные малым предприятиям, доля которых возросла на 9,3% и составила 78,9%. При этом доля кредитов, выданных физическим лицам для бизнес-целей, снизилась на 9,3% и составила 21,1%.

Из вышесказанного следует, что основной негативной тенденцией в развитии кредитования малого бизнеса банком является снижение активности кредитования частных лиц для бизнес-целей.

Наибольшая часть выданных кредитов обеспечивается недвижимостью, доля которой выросла на 8,7% и составила 47,9%. На втором месте кредиты, обеспеченные гарантиями и поручительством, доля которых возросла на 3,9% и составила 27,3%. Далее следуют кредиты, обеспеченные основными средствами – 7,9% (снижение на 0,8%), кредиты без обеспечения – 7,6% и т.д.

Наибольшее повышение удельного веса отмечено по кредитам, обеспеченным недвижимостью +8,7 и гарантиями и поручительством +3,9%. Наибольшее снижение удельного веса отмечено по прочим видам обеспечения -11,6%, кредитам без обеспечения -1,2%, кредитам, обеспеченным основными средствами -0,8%.

В качестве проблем кредитования малого бизнеса в ПАО «БАНК УРАЛСИБ» можно выделить:

- высокую конкуренцию в исследуемом секторе кредитования;
- нехватку квалифицированного персонала;
- недостаточно активную рекламную кампанию.

Решению проблемы высокой конкуренции на рынке кредитования малого бизнеса во многом будет способствовать проведение широкой рекламной кампании, основной задачей в этом направлении является доведение информации до клиентов, реклама кредитных продуктов.

Помимо этого необходимо и дальше увеличивать количество точек присутствия банка в регионах путем открытия новых ККО. Расширение присутствия банка в регионах позволит увеличить количество выдаваемых кредитов малому бизнесу, тем самым увеличивая кредитный портфель банка и принося дополнительный доход.

Банку необходимо развивать льготные программы кредитования малого бизнеса для клиентов с положительной кредитной историей. Так малый бизнес сам будет заинтересован в долгосрочном сотрудничестве с банком, будет ответственно подходить к ведению бухгалтерского учета и отчетности.

В целом можно сделать вывод, что предложенные мероприятия по улучшению кредитного портфеля малому бизнесу Операционного офиса «Белгородский» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» будут эффективны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О развитии малого предпринимательства в Российской Федерации» [Текст]: федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. - № 31. - Ст. 4006.
2. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка [Текст]: учебник. - 3-е изд., перераб. и доп., / Г.Н. Белоградова, Л.П. Кроливецкая. – М.: Юрайт, 2014. – 652 с.
3. Бочарова, О.Н. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего предпринимательства на современном этапе [Текст] / О.Н. Бочарова, С.А. Потокина, О.И. Ланина // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. - № 4. – С.13-17.
4. Булешова, Н.Ю.. Проблемы становления малого бизнеса в России [Текст] / Н.Ю. Булешова //Актуальные проблемы науки: ИГУМО и ИТ как исследовательский центр. - 2014. - № 17. - С 13-21.
5. Власова, М.И. Анализ кредитоспособности клиента коммерческого банка [Текст] / М.И. Власов // Банковское дело. - 2014. - № 5. - С. 32.
6. Воронов, А.А. Малый бизнес – стратегический приоритет национальной конкурентоспособности России [Текст] / А.А. Воронов // Малое предприятие. - 2014. - № 7. – С.44-47.
7. Гиблова, Н.М. Как помочь малому и среднему бизнесу? [Текст] / Н.М. Гиблова // Банковское кредитование. - 2014. - № 3. – С.11-15.
8. Гребеник, Т.В. Кредитная политика и задачи современного инновационного банка по формированию кредитного портфеля [Текст] / Т.В. Гребеник // Науковедение. - 2013. - № 1. - С.8-16.
9. Гребеник, В.В. Парадигмальные вопросы совершенствования механизма внедрения банковских инноваций [Текст] / В.В. Гребеник // Науковедение. - 2012. - № 3. - С.4-7.

10. Девятаева, Н.В. Проблемы кредитования малого бизнеса в России [Текст] / Н.В. Девятаева, И.В. Трифонова // Молодой ученый. – 2014. - № 6. - С. 47.
11. Долгова, С.А. Кредитная политика банка, как инструмент достижения его стратегических целей [Текст] / С.А. Долгова // Управление общественными и экономическими системами. - 2016. - № 1. - С.55-61.
12. Дрындина, А.В. Совершенствование механизма кредитования предприятий малого и среднего бизнеса в условиях кризиса [Текст] / А.В. Дрындина // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. - № 8. – С.137-142.
13. Еваленко, М. Потенциал малого предпринимательства и экономика российских регионов [Текст] / М. Еваленко // Российский экономический журнал. – 2013. – № 9. – С.45-48.
14. Ерохина, Е.А. Развитие малого предпринимательства в кризисных условиях [Текст] / Е.А. Ерохина // Экономика и управление. – 2014. – 12 (73). – С.21-23.
15. Емелин, А., Предоставление и рефинансирование кредитов для малого бизнеса: текущее состояние, проблемы и пути их решения. Аналитический доклад [Текст] / А. Емелин, О. Иванов, М. Мамута. - М., 2013. – 182 с.
16. Заболоцкая, В.В. Источники формирования финансовых ресурсов малых предприятий [Текст] / В.В. Заболоцкая, М.Е. Листопад // Аудит и финансовый анализ. – 2014. - № 3. - С.20-25.
17. Зозулина, М.А. Совершенствование механизма банковского кредитования малого и среднего бизнеса [Текст] / М.А. Зозулина // Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I. – 2016.- № 5. – С.60-64.
18. Кофанова Т.А. Термины «малое предпринимательство и «малый бизнес» в современной экономической литературе [Текст] / Т.А. Кофанова, Т.И.

- Пунанова // Экономист. – 2015. - № 5. – С.61-66.
- 19.Крейденко, Т.Ф. Малое предпринимательство в России: современные особенности, региональные диспропорции и тенденции развития [Текст] / Т.Ф. Крейденко, М.Н. Миронова // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 32. – С. 13-17.
- 20.Кртян, А. С. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса [Текст] / А.С. Кртян // Молодой ученый. - 2014. - № 2. - С. 32-34.
- 21.Лаврушин, О.И. Банковское дело: современная система кредитования [Текст]: учеб. пособие / Под ред. О.И. Лаврушина. 3-е изд. М.: КноРус, 2012. – 264 с.
- 22.Максимчук, Е.Е. Основные аспекты финансовой поддержки малого бизнеса на современном этапе развития экономики России [Текст] / Е.Е. Максимчук // Экономические науки. – 2014. - № 2. - С.11.
- 23.Макаров, И.С. Отраслевые риски кредитования [Текст] / И.С. Макаров // Банковское кредитование. – 2013. - № 5. – С.28-29.
- 24.Мартояс, К.А. Кредитование малого бизнеса в условиях сжатия экономики в 2015 году [Текст] / К.А. Мартояс // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2015. - № 11. – С.51-56.
- 25.Мартынова, Н.Н. Факторы, противодействующие эффективному развитию института малого предпринимательства в современной российской экономике [Текст] / Н.Н. Мартынова // Экономические науки. – 2014. - № 2. - С. 71-73.
- 26.Махлин, Е.И. Совершенствование системы кредитования малого бизнеса [Текст] / Е.И. Махлин // Российское предпринимательство. – 2013. - № 10. - С. 7-8.
- 27.Мелехина, П.Ю. Проблемы финансирования малого бизнеса в России [Текст] / П.Ю. Мелехина // Российское предпринимательство. – 2014. - № 11. - С. 16-20.
- 28.Михеев, О.Л. Государственная поддержка малого бизнеса [Текст] / О.Л.

- Михеев // Страховое дело. – 2013. - № 5. -С. 47-48.
- 29.Морозко, И.И. Влияние мирового экономического кризиса на условия финансирования малого бизнеса в России [Текст] / И.И. Морозк, В.Ю. Диденко // Финансы и кредит. – 2012. - № 7. - С.9-12.
- 30.Мукосеев, Д.В. Экономическая сущность и критерии определения малого предпринимательства [Текст] / Д.В. Мукосеев // Современные научные исследования и инновации. - 2015. - № 5. – С.55-58.
- 31.Орлов, А. Малое предпринимательство: старые и новые проблемы [Текст] / А. Орлов // Вопросы экономики. – 2013. – № 4. – С.44-45.
- 32.Пащенко, Е.В. Современный механизм банковского кредитования малого предпринимательства [Текст]: Дисс. к.э.н. / Е.В. Пащенко. – М., 2015. – 168 с.
- 33.Савдерова, А.Ф. Современные тенденции кредитования малого и среднего предпринимательства российскими банками [Текст] / А. Ф. Савдерова, М. Ю. Смолина // Экономическая наука сегодня: теория и практика : материалы III Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 26 дек. 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. — С. 243–248.
- 34.Севрук, В.Т. Анализ кредитоспособности субъектов предпринимательства [Текст] / В.Т. Севрук //Деньги и кредит. - 2013. - № 3. - С. 47.
- 35.Сивенок, А.И. Перспективы развития малого бизнеса в России [Текст] / А.И. Сивенок // Молодой ученый. - 2013. - №7. - С. 293.
- 36.Скибицкий, О.М Организация бизнеса [Текст] / О.М. Скибицкий, В.В. Матвеев. – М.: Кондор, 2013. – 216 с.
- 37.Современные проблемы функционирования и регулирования финансовой системы России [Текст] / Под ред. Т.С. Савичевой. - М.: Финансовый университет, 2014. – 268 с.
- 38.Тумунбаярова, Ж.Б. Об определении понятия малое

- предпринимательство [Текст] / Ж.Б. Тумунбаярова // Российское предпринимательство. - 2013. - № 5 (227). - С. 18-24.
- 39.Финк, Т.А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития [Текст] / Т.А. Финк // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С. 177–181.
- 40.Хамидуллин, Ф.Ф. Развитие методологии исследования малого бизнеса [Текст] / Ф.Ф. Хамидуллин // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2016. – № 3 (19). - С.171-174.
- 41.Шпынова, А.И. Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт [Текст] / А.И. Шпынова. – М. : ПОЛПРЕД Справочники, 2013. – 286 с.
- 42.Кредитные продукты для малого бизнеса от банка «Уралсиб» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.banki.ru/wikibank/sem_kreditnyih_programm_dlya_malogo_biznesa_bank_a_uralsib/
- 43.Кредиты для бизнеса банка Уралсиб [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.banki.ru/products/businesscredits/uralsib/>
- 44.Кредит. Состояние кредитного рынка в РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ecouniver.com/novosti/329-kredit-sostoyanie-kreditnogo-rynka-v-rf.html>
- 45.Modeling of the integrated interaction of the innovation process subjects and estimate of efficiency of its results// Vaganova O.V., Vladyka M.V., Kucheryanenko S.A., Sivtsova N.F.International Business Management. 2015. Т. 9. № 6. С. 1069-1073.
- 46.Management of innovative process in the economy at the regional level // Vaganova O.V., Vladyka M.V., Balabanova V., Kucheryavenko S.A., Galtsev A.V.International Business Management. 2016. № 10. С. 3443.
- 47.Соловьева Н.Е., Быканова Н.И., Скачкова И.В., Науменко Ю.В., Суворов Д.А. Налоговый контроль в системе обеспечения экономической

безопасности Российской Федерации // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии.-2017.-№ 1 (ч.1).С.189-190

48. Инновационные банковские технологии и продукты: учебное пособие / М.В. Владыка, О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, Т.В. Гончаренко, Н.И. Быканова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 108 с.
49. Мельникова, Н.С. Методический подход определения бизнес-процессов хозяйствующих субъектов, которые нуждаются в изменениях [Текст] / Н. С. Мельникова // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (29 марта 2016 г., г. Сургут). – С. 146-150.
50. Инновационные банковские технологии и продукты: учебное пособие / М.В. Владыка, О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, Т.В. Гончаренко, Н.И. Быканова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 108 с.
51. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия) /Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Учебник и практикум / Москва, 2016. Сер. 60 Бакалавр. Прикладной курс (6-е изд., пер. и доп).
52. Неретин, Д. Микрофинансирование повышает шансы малого бизнеса на выживание [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru>
53. Министерство экономического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru>
54. Опора России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oporamo.ru/>
55. Публичное акционерное общество «БАНК УРАЛСИБ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.uralsib.ru/>
56. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/>
57. Центральный Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

ПРИЛОЖЕНИЯ

Код территории по ОКАТО	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (порядковый номер)
45286590000	32020814	2275

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
(публикуемая форма)
за 2014 год

Кредитной организации Открытое акционерное общество «БАНК УРАЛСИБ» (ОАО «УРАЛСИБ»)
Почтовый адрес 119048, г. Москва, ул. Ефремова, д. 8

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4	5
1	Процентные доходы, всего, в том числе:		36 921 494	36 375 504
1.1	от размещения средств в кредитных организациях		888 347	920 965
1.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями		33 924 893	33 125 860
1.3	от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)		0	0
1.4	от вложений в ценные бумаги		2 108 254	2 328 679
2	Процентные расходы, всего, в том числе:		16 521 862	18 759 364
2.1	по привлеченным средствам кредитных организаций		2 214 754	1 742 458
2.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющимся кредитными организациями		13 527 418	15 435 537
2.3	по выпущенным долговым обязательствам		779 690	1 581 369
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)		20 399 632	17 616 140
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	7.1	-1 331 879	-130 326
4.1	изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	7.1	-279 102	-56 415
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери		19 067 753	17 485 814
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	4.2	2 486 748	0
7	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи		483 222	-709 864
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		0	0
9	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	7.2	15 019 334	1 276 835
10	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	7.2	-18 065 525	605 283
11	Доходы от участия в капитале других юридических лиц		1 606	46 087
12	Комиссионные доходы		12 992 434	12 455 799
13	Комиссионные расходы		5 162 144	4 334 649
14	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	7.1	490 933	-26 946
15	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	7.1	0	0
16	Изменение резерва по прочим потерям	7.1	-302 448	-46 458
17	Прочие операционные доходы		6 255 711	6 244 312
18	Чистые доходы (расходы)		33 267 624	32 996 213
19	Операционные расходы	7.4, 7.5	35 238 179	31 245 915
20	Прибыль (убыток) до налогообложения		-1 970 555	1 750 298
21	Возмещение (расход) по налогам	7.3	-2 119 900	1 607 733
22	Прибыль (убыток) после налогообложения		149 345	142 565
23	Выплаты из прибыли после налогообложения, всего, в том числе:		0	0
23.1	распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов		0	0
23.2	отчисления на формирование и пополнение резервного фонда		0	0
24	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период		149 345	142 565

И.о. Председателя Правления

М.П.

Главный бухгалтер

30.04.2015 г.



А.Р. Гаскаров

Р.С. Конев

Банковская отчетность

Код территории по ОКATO	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (порядковый номер)
45286590000	32020814	2275

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
(публикуемая форма)
за 2015 год

Кредитной организации Публичное акционерное общество "БАНК УРАЛСИБ" (ПАО "БАНК УРАЛСИБ")
Почтовый адрес 119048, г. Москва, ул. Ефремова, д. 8

Код формы по ОКУД 0409807
Квартальная (Годовая)
тыс. руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период	Данные за соответствующий период прошлого года
1	2	3	4	5
1	Процентные доходы, всего, в том числе:		36 949 166	36 921 494
1.1	от размещения средств в кредитных организациях		1 574 037	888 347
1.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями		32 226 700	33 924 893
1.3	от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)		0	0
1.4	от вложений в ценные бумаги		3 148 429	2 108 254
2	Процентные расходы, всего, в том числе:		24 434 108	16 521 862
2.1	по привлеченным средствам кредитных организаций		1 749 911	2 214 754
2.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющимся кредитными организациями		22 285 422	13 527 418
2.3	по выпущенным долговым обязательствам		398 775	779 690
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)		12 515 058	20 399 632
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:	6.1	-8 201 080	-1 331 879
4.1	изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам	6.1	-32 253	-279 102
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери		4 313 978	19 067 753
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		1 255 215	2 486 748
7	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи		-18 575	483 222
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		0	0
9	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	6.2	-799 079	15 019 334
10	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	6.2	-662 143	-18 065 525
11	Доходы от участия в капитале других юридических лиц		148 007	1 606
12	Коммиссионные доходы		11 431 866	12 992 434
13	Коммиссионные расходы		4 231 712	5 162 144
14	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	6.1	-43 824 220	490 933
15	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	6.1	0	0
16	Изменение резерва по прочим потерям	6.1	-7 383 554	-302 448
17	Прочие операционные доходы	6.4	70 554 135	8 255 711
18	Чистые доходы (расходы)		30 783 918	33 267 624
19	Операционные расходы	6.5, 6.6	36 560 006	35 238 170
20	Прибыль (убыток) до налогообложения		-5 786 088	-1 970 555
21	Возмещение (расход) по налогам	6.3	-5 743 720	-2 119 900
22	Прибыль (убыток) после налогообложения		-22 368	149 345
23	Выплаты из прибыли после налогообложения, всего, в том числе:		0	0
23.1	распределение между акционерами (участниками) в виде дивидендов		0	0
23.2	отчисления на формирование и пополнение резервного фонда		0	0
24	Финансовый результат (прибыль (убыток) за отчетный период)		-22 368	149 345



И.о. Председателя Правления

Главный бухгалтер

28.04.2016 г.

Москва

С.Б. Бастрыкина

Р.С. Конеев

Код территории по ОКАТО	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (порядковый номер)
45285590000	32020814	2275

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на 01 января 2015 года

Кредитной организации Открытое акционерное общество "БАНК УРАЛСИБ" (ОАО "УРАЛСИБ")
Почтовый адрес 119048, г. Москва, ул. Ефремова, д. 8

Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)
тыс.руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные на отчетную дату	Данные на соответствующую отчетную дату прошлого года
1	2	3	4	5
I. АКТИВЫ				
1	Денежные средства	6.1	32 220 065	23 422 005
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	6.1	19 568 292	15 100 654
2,1	Обязательные резервы	6.1	2 895 715	2 920 152
3	Средства в кредитных организациях	6.1	20 845 450	14 958 632
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	6.2	1 066	0
5	Чистая ссудная задолженность	6.3	225 858 753	229 247 235
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	6.4, 6.5, 6.6	61 439 888	70 543 644
6,1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	6.5	37 308 281	2 976 688
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	6.7	0	34 455
8	Требование по текущему налогу на прибыль		1 223 147	525 517
9	Отложенный налоговый актив	4.2	3 512 486	0
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	6.8	15 104 175	13 119 042
11	Прочие активы	6.9	5 699 849	6 295 342
12	ВСЕГО АКТИВОВ		385 473 171	373 246 526
II. ПАССИВЫ				
13	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	6.10	12 500 000	14 305 000
14	Средства кредитных организаций	6.11	28 885 406	26 700 784
15	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	6.12	287 821 665	273 361 338
15,1	Вклады (средства) физических лиц и индивидуальных предпринимателей	6.12	175 387 581	159 615 675
16	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	6.2	599 619	513 019
17	Выпущенные долговые обязательства	6.13	10 005 687	13 093 560
18	Обязательство по текущему налогу на прибыль		21 454	192 600
19	Отложенное налоговое обязательство	4.2	427 552	0
20	Прочие обязательства	6.14	1 937 677	2 359 830
21	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон		457 807	455 568
22	ВСЕГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ		342 656 867	330 981 699
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ				
23	Средства акционеров (участников)	6.15	29 823 972	29 257 581
24	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)		0	0
25	Эмиссионный доход	6.15	823 268	2 001
26	Резервный фонд		2 085 996	2 085 996
27	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)		-2 036 039	-1 523 471
28	Переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство		3 746 248	4 242 921
29	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет		8 223 514	8 057 234
30	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период		149 345	142 565
31	ВСЕГО ИСТОЧНИКОВ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ		42 816 304	42 264 827
IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
32	Безотзывные обязательства кредитной организации		114 316 332	91 496 266
33	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства		37 573 197	26 733 206
34	Условные обязательства некредитного характера		0	0

И.о. Председателя Правления

М.П.

Главный бухгалтер

30.04.2015 г.



А.Р. Гаскаров

Р.С. Конев

Банковская отчетность		
Код территории по ОКATO	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (порядковый номер)
45266590000	32020814	2275

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
на 01 января 2016 года

Кредитной организации Публичное акционерное общество "БАНК УРАЛСИБ" (ПАО "БАНК УРАЛСИБ")
Почтовый адрес 119048, г. Москва, ул. Ефремова, д. 8

Код формы по ОКУД 0409806
Квартальная (Годовая)
тыс.руб.

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные на отчетную дату	Данные на начало отчетного года
1	2	3	4	5
I. АКТИВЫ				
1	Денежные средства	5.1	19 689 570	32 220 065
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	5.1	12 567 139	19 568 292
2.1	Обязательные резервы	5.1	1 658 440	2 895 715
3	Средства в кредитных организациях	5.1	2 760 577	20 845 450
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	5.2	0	1 066
5	Чистая осудная задолженность	5.3	190 150 150	225 858 753
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	5.4, 5.5, 5.6	51 420 506	61 439 888
6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	5.5	28 182 718	37 308 281
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	5.7	60 477 354	0
8	Требование по текущему налогу на прибыль		536 642	1 223 147
9	Отложенный налоговый актив	6.3	10 642 545	3 512 466
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	5.8	14 543 901	15 104 175
11	Прочие активы	5.9	6 582 557	5 699 849
12	ВСЕГО АКТИВОВ		369 370 941	385 473 171
II. ПАССИВЫ				
13	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	5.10	0	12 500 000
14	Средства кредитных организаций	5.11	10 561 426	28 885 406
15	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	5.12	321 182 566	287 821 665
15.1	Вклады (средства) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей	5.12	165 327 496	175 387 581
16	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	5.2	2 823	599 619
17	Выпущенные долговые обязательства	5.13	646 953	10 005 687
18	Обязательство по текущему налогу на прибыль		63 943	21 454
19	Отложенное налоговое обязательство	6.3	842 627	427 552
20	Прочие обязательства	5.14	2 489 668	1 937 677
21	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон		407 577	457 807
22	ВСЕГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ		336 197 583	342 656 867
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ				
23	Средства акционеров (участников)	5.15	29 823 972	29 823 972
24	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)		0	0
25	Эмиссионный доход	5.15	0	823 268
26	Резервный фонд	5.15	0	2 085 996
27	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)		-161 378	-2 036 039
28	Переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство		3 531 886	3 746 248
29	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	5.15	1 246	8 223 514
30	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	5.15	-22 368	149 345
31	ВСЕГО ИСТОЧНИКОВ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ		33 173 358	42 816 304
IV. ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
32	Безотзывные обязательства кредитной организации		68 828 877	114 316 332
33	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства		18 057 124	37 573 197
34	Условные обязательства некредитного характера		0	0



И.о. Председателя Правления

МП

Главный бухгалтер

28.04.2016 г.

Москва

С.Б. Бастрыкина

Р.С. Конев