

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

**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА РЫНКЕ КРЕДИТНЫХ УСЛУГ ДЛЯ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Выпускная квалификационная работа студента

очной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит»
4 курса группы 06001302
Шевченко Анастасии Николаевны

Научный руководитель
к.э.н., доц. кафедры финансов,
инвестиций и инноваций
Гулько А.А.

БЕЛГОРОД 2017

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС КАК ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ РЫНКА БАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ УСЛУГ.....	5
1.1. Экономико-правовая природа малого и среднего предпринимательства и его значение в современной экономике.....	5
1.2. Развитие рынка банковских кредитных услуг как фактор стимулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.....	12
1.3. Организационно-экономическая составляющая деятельности коммерческого банка на рынке кредитных услуг для малого и среднего предпринимательства	22
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА РЫНКЕ КРЕДИТНЫХ УСЛУГ В СЕГМЕНТЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО СБЕРБАНК).....	34
2.1 Организационно-экономическая характеристика Публичного акционерного общества «Сбербанк России».....	34
2.2. Анализ кредитных предложений Банка субъектам малого и среднего предпринимательства малого и среднего предпринимательства.....	42
2.3. Оценка деятельности ПАО Сбербанк в сегменте малого и среднего предпринимательства кредитного рынка.....	50
2.4. Направления развития кредитной деятельности коммерческих банков в секторе малого и среднего бизнеса.....	55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	65
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	68

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Малый и средний бизнес является важнейшим способом ведения предпринимательской деятельности и представляет емкий сегмент экономики.

Меры, направленные на поддержку самозанятости и реализацию инвестиционного потенциала малого и среднего бизнеса, включены Правительством Российской Федерации в перечень реализуемых в 2015 - 2016 годах первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности.

Содействие развитию малого и среднего предпринимательства выступает одним из приоритетных направлений Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, определяющей вывод на новый качественный уровень мер и инструментов поддержки малых и средних предприятий в качестве важнейшей составляющей государственной политики в данной сфере на современном этапе.

В связи с этим важной задачей является развитие многоканальной системы финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, предполагающей в том числе стимулирование коммерческих банков к расширению кредитования малого и среднего предпринимательства.

Несмотря на то, что малые и средние предприятия являются в России целевым сегментом на рынке банковского кредитования, вместе с тем проблема расширения доступа малого и среднего бизнеса к банковским кредитным ресурсам продолжает оставаться весьма острой.

Этим и обусловлена **актуальность выбора темы** данного исследования.

Степень научной разработанности. Вопросы организации кредитных отношений коммерческого банка с субъектами малого и среднего

предпринимательства нашли широкое освещение в отечественной научной экономической литературе, в частности в работах Г.Н.Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой, Т.М. Костериной, Ю.И.Коробова, С.П., Крюкова, Е.В. Тихомировой, З.П. Заболоцкого, А.А. Гулько, Н.И. Быкановой и других.

Однако современные политические и экономические реалии, необходимость решения задач по обеспечению достижения целевых индикаторов Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, и в том числе развития инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность, требуют корректировки ранее действующих банковских технологий оказания кредитных услуг в сегменте малого и среднего бизнеса.

Актуальность и недостаточная научная разработанность проблем финансирования малого и среднего бизнеса путем банковского кредитования определили выбор темы, цели и задачи выпускной квалификационной работы.

Целью работы является определение направлений активизации деятельности коммерческих банков на рынке кредитных услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства на основе исследования вопросов и проблем данного сегмента кредитования и оценки деятельности в нем конкретного банка.

Достижение данной цели в свою очередь предполагает решение следующих **задач**:

- исследовать экономическую природу малого и среднего бизнеса как целевого сегмента рынка банковского кредитования;
- определить структуру современного рынка кредитных услуг и обосновать необходимость его развития в сегменте банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России;
- изучить организационно-правовые основы деятельности отечественных банков в сегменте малого и среднего бизнеса кредитного рынка;

- дать оценку деятельности конкретного коммерческого банка на рынке кредитных услуг для предприятий малого и среднего бизнеса;

- определить направления повышения кредитной активности коммерческих банков в сфере оказания услуг для малого и среднего бизнеса в контексте целевых индикаторов реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.

Объектом исследования является деятельность коммерческого банка по оказанию кредитных услуг для предприятий малого и среднего бизнеса.

Предметом исследования выступают экономические отношения, возникающие между коммерческим банком и его клиентами – субъектами малого и среднего предпринимательства на рынке кредитных услуг.

Работа выполнена на материалах Публичного акционерного общества «Акционерный Коммерческий Сберегательный Банк Российской Федерации»; исследование охватывает период с 2015 по 2017 год.

Теоретической основой для написания работы послужили федеральное законодательство России и нормативно-правовые акты Центрального банка РФ, журнальные статьи, монографии и учебные пособия по исследуемой тематике.

Информационная база основана на внутренних методических и инструктивных материалах Публичного акционерного общества «Акционерный Коммерческий Сберегательный Банк Российской Федерации», данных статистической отчетности за анализируемый период, материалах официальных сайтов общероссийской общественной организации малого и среднего бизнеса «ОПОРА РОССИИ», Национального института системных исследований проблем предпринимательства, Акционерного общества «Небанковская депозитно-кредитная организация [«Агентство кредитных гарантий»](#)», ежегодно публикуемых в открытой печати годовых балансов Банка, а так же внутренних документов его кредитных подразделений.

Методы исследования. В ходе написания выпускной квалификационной работы использованы такие приемы и методы как системный подход, статистические методы, методы общенаучного познания, а также методы экономико-статистические сбора и обработки информации.

Практическая значимость выполненного исследования определяется актуальностью поставленных задач и предложенными практическими рекомендациями по развитию кредитных отношений отечественных коммерческих банков с субъектами малого и среднего предпринимательства.

Структура и объем дипломной работы. Дипломная работа состоит из введения, основной части, включающей две главы, заключения и списка литературы, содержащего 71 наименование.

Первая глава является теоретическим разделом работы, в котором предметом исследования выступают экономико-организационные основы кредитования малого и среднего бизнеса.

Во второй главе дается оценка деятельности ПАО «Сбербанк России» на рынке кредитных услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства и определены направления развития кредитных отношений коммерческого банка с предприятиями малого и среднего предпринимательства с учетом необходимости обеспечения стратегических целевых индикаторов.

Работа изложена на 68 страницах текста. Расчеты оформлялись в виде таблиц, общее количество которых составило 6; в работе представлены рисунки и диаграммы в количестве 6 шт.; делались ссылки на приложения (2 шт.).

ГЛАВА 1. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС КАК ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ РЫНКА БАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ УСЛУГ

1.1. Экономико-правовая природа малого и среднего предпринимательства и его значение в современной экономике

Мировая история свидетельствует о том, что эффективное развитие рыночных отношений невозможно без предпринимательства, которое является неотъемлемой частью экономической системы страны.

Малое и среднее предпринимательство играет весьма значимую роль в экономической системе и является обязательным условием эффективного функционирования экономики государства, поскольку обеспечивает рост совокупного предложения; способствует внедрению инноваций, более эффективному использованию производственных ресурсов, диверсификации экономики, снижению зависимости от сырьевого экспорта и развитию конкуренции снижению уровня безработицы в стране, стимулируя формирование рабочих мест, а также росту доли доходов от предпринимательской деятельности в совокупной величине денежных поступлений. В развитых странах именно малый и средний бизнес является опорой экономики, а наличие широко распространенного класса мелких и средних предпринимателей – важнейшей гарантией политической стабильности.

Предприятия малого и среднего бизнеса, являясь наиболее мобильными и гибкими, способны в отличие от большинства крупных структур, наиболее эффективно адаптироваться в быстро меняющейся экономической ситуации. Малый и средний бизнес (МСБ) отличается высокой приспособляемостью и способностью к массовому охвату различных сфер производства и сегментов внутреннего рынка, что способствует обеспечению устойчивого экономического развития и формированию стабильного социально- политического климата.

При всем разнообразии функции МСБ их можно представить как совокупность трех основных - общеэкономических, социальных и инновационных, что отражает рис.1.1:



Рис. 1.1. Функции малого и среднего бизнеса [27, с. 127]

Субъекты малого и среднего предпринимательства, несмотря на их подверженность узким корпоративным интересам в силу скромных масштабов деятельности, стремятся к постоянному расширению и усилению связей со своими как постоянными, так и потенциальными клиентами – представителями различных социальных групп. К этому их побуждают сами условия их жизнедеятельности, положение их на внутреннем рынке как, с одной стороны активных производителей, так и одновременно, с другой

стороны, потребителей. Эта прямая «завязка» предприятий малого и среднего бизнеса на местные и национальные интересы и условия в свою очередь определяет их общественные поведение и ответственность.

К тому же, любая крупная компания начинает свою деятельность с малого или среднего предприятия, которые, благодаря в том числе постоянным инвестиционным вливаниям, постепенно превращаются в серьезных игроков на рынке.

Развитие МСБ сыграло важную роль в обеспечении экономического рывка в свое время в таких отсталых странах, как Испания, Португалия, Тайвань, Южная Корея; во многом способствовало ускорению развитию экономики в Китае. В научной литературе весьма распространенным является подход, для которого характерным является объединение понятий малого и среднего предпринимательства в силу противопоставления их с позиций количественных крупному предпринимательству, что не отражает их экономической сущности и в первую очередь, экономической природы малого предпринимательства.

Но и при разграничении этих понятий часто, говоря о малом или среднем бизнесе, имеют в виду вполне конкретный образ типичного предприятия. Под субъектом малого предпринимательства понимают организацию, сконцентрированную на одном виде деятельности, а также управляемую единолично, тогда как для среднего предприятия обычно характерно осуществление нескольких видов деятельности или участие в разных звеньях цепочки создания добавленной стоимости [51, с. 30]. В широком смысле малый бизнес - мобильная совокупность юридических и физических лиц - малых предпринимателей, которые не являются составной частью монополистических структур, играя по сравнению с ними второстепенную роль в экономике, а в более узком смысле - коммерческое частное предприятие, которое соответствует прописанным в соответствующих регламентирующих документах критериям.

Следует отметить, что определение дефиниций «малое предпринимательство» и «среднее предпринимательство» зависят многих факторов, и они употребляются, как правило, в юридической литературе, тогда как в научной экономической литературе чаще присутствуют понятия «малый бизнес» и «средний бизнес» [27, с. 128].

На нормативно-законодательном уровне же в разных странах в сущность терминов «малое» или «среднее» предприятие вкладывается существенно различающееся понимание (при этом в отдельных странах не существует такого типа, как «средние» предприятия), что отражается и на политике государства в отношении поддержки малых и средних предприятий, а также на возможностях межстранового сопоставления развития МСБ.

Прошлая экономическая история и процесс развития экономики, уровень бюрократической системы, политическая стабильность, уровень среднего размера экономики, географический и социальный состав всех народов – все эти факторы повлияли на формирование национальных критериев малого и среднего бизнеса, о чем свидетельствуют результаты систематизации критериев, используемых в разных странах для определения малого и среднего бизнеса (табл.1.1), проведенной автором Д.А. Плетневым [51, с. 34].

В России с 1 января 2008 года вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [6], ознаменовавший принципиально новый подход к критериям выделения субъектов малого и среднего бизнеса и определивший в качестве таковых вне зависимости от вида деятельности среднюю численность работников, а также предельные значения выручки от реализации или балансовой стоимости активов.

В России рассматриваются только выручка и то, сколько работников задействовано на предприятии, а потому валюта баланса, оказывающая величину используемого капитала, не является важной.

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика критериев, используемых в разных странах при отнесении предприятия к категориям малого и среднего бизнеса¹

Страна	Критерии	Микробизнес	Малый бизнес	Средний бизнес
1.Россия	Количество работников	15 чел.	50 чел. (с исключениями 30-100 чел.)	250 чел.
	Годовая выручка	1,90 млн. евро	12,68 млн. евро	31,71 млн. евро
2.Белоруссия	Количество работников	15 чел.	100 чел. (с исключениями 15-100 чел.)	250 чел. (с исключениями 50-400 чел.)
3.Казахстан	Количество работников	15	100 чел.	250 чел. (только для юр. лиц)
	Годовая выручка	0,289 млн. евро	2,89 млн. евро	28,9 млн. евро
4. Европейский союз	Количество работников	10 чел.	50 чел.	250 чел.
	Годовая выручка	2 млн. евро	10 млн. евро	50 млн. евро
5. Швеция	Количество работников	нет	50 чел.	нет
	Годовая выручка	нет	5,34 млн. евро	нет
	Валюта баланса	нет	2,67 млн. евро	нет
6. Норвегия	Количество работников	нет	19 чел.	99 чел.
7.Япония	Количество работников	20 чел. для производства	100 чел. для производства	
		50 чел. для других сфер	для разных сфер от 50 до 300 чел.	
	Объявленный капитал	0,75 млн. евро	2,25 млн. евро (с исключениями в сторону ужесточения)	
8.США	Количество работников	нет	от 50 (прямые продажи) до 1550 чел. (производство бензина)	
	Годовая выручка	нет	от 0,68 млн. евро (производство зерна) до 495 млн. евро (банки и кредитные союзы)	

Максимальная выручка для средней компании составляет, начиная с 17 июля 2015 года 2 млрд. рублей, или 31,71 млн. евро (до этого критерий выручки для средних и малых компаний был в два раза меньше), для малой –

¹ Используются следующие курсы для конвертации валют : евро /росс.рубль - 63,08; евро/доллар США – 1,1; евро-японская йена – 134,21; евро/шведская крона – 9,37; евро/казахстанский тенге – 20547,2

800 млн. рублей, или 12,68 млн. евро, для микропредприятий – 120 млн. рублей, или 1,90 млн. евро (табл.1.2):

Таблица 1.2

Критерии отнесения хозяйствующего субъекта к предприятиям МСБ в Российской Федерации в 2016 году

№ №	Категория субъекта ов МСП	Занятость, чел.	Доход, млн. руб.	Критерий независимости происхождения
1.	Микро-предприятие	Менее 5	Менее 120	1. Суммарная доля участия государства, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) не более 25%, за исключением суммарной доли участия, входящей в состав: активов акционерных инвестиционных фондов; имущества закрытых паевых инвестиционных фондов; общего имущества инвестиционных товариществ. 2. Суммарная доля участия иностранных организаций, суммарная доля участия, принадлежащая одной или нескольким организациям, которые не являются субъектами МСП, не превышает 49 % каждая.
2.	Малое предприятие	16-100	Менее 800	
3.	Среднее предприятие	101-250	Менее 2000	

Следовательно, отнесения субъектов предпринимательства к категории МСП в России не полностью соответствует обычной европейской практике, поскольку для микропредприятия стандартным является порог занятости менее 15 сотрудников, тогда как для стран Организации экономического сотрудничества и развития он составляет менее 10 человек; а для малых предприятий - соответственно до 100 сотрудников против порога 10-49 сотрудников. Как видим, в России, как и в Европе, существует разница

между микро- и малым бизнесом. Для малого бизнеса характерно максимальное количество работников: в промышленном секторе – 100 рабочих, в оптовом – 50 рабочих, в сфере торговли и услуг – 30 человек, в других областях – 50 рабочих. Компанию относят к микробизнесу, если в

ней работают менее 15 человек, и средней, если это число колеблется между 100 и 250 человек. На российских малых предприятиях доля капитала одного или нескольких юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства (то есть «внешних» владельцев), не должна превышать 25%.

В отличие от России Белоруссия использует один критерий – количество работников.

У одного только Казахстана на территории постсоветского пространства применяется концепция МРП – месячного расчетного показателя, постоянно меняемого правительством (в 2015 году он соответствовал 1982 тенге) и есть некоторые виды деятельности, вне зависимости от численности работников и стоимости активов, относимые к средним или крупным компаниям. При этом малыми предприятиями являются все компании, которые имеют менее 100 работников и стоимость их активов за год превышает МРП не более чем в 300 000 раз.

На территории Европейского Союза действуют единые правила, введенные в 2003 году, тогда как до этого национальное законодательство разных стран могло устанавливать свои критерии. Все государства Европейского Союза перешли на единые правила отнесения предприятий к малому или среднему бизнесу с 1 января 2015 года. В результате в Европейском Союзе малыми предприятиями считаются все компании, имеющие менее 50 работников и 10 млн. евро годовой выручки; к категории среднего бизнеса относят компании с числом менее 250 рабочих и не более 50 миллионов евро годовой выручки.

В Швеции отсутствует понятие среднего бизнеса, а к малому относят компании с численностью менее 50 работников и годовой выручкой 50 млн. шведских крон, или 5,31 млн. евро, и имеющие валюту баланса в размере 25 млн. шведских крон, или 2,66 млн. евро, что отражает особенности экономики с множеством предприятий малого бизнеса, работающих в сфере услуг и новых технологий.

В Норвегии разделение на малые, средние и большие компании не зависит от выручки или валюты баланса.

Подход к определению малого и среднего бизнеса в США можно охарактеризовать особенным по множеству причин:

- для 1160 подсекторов различны стандарты малого бизнеса;
- очень неоднородна в качестве критерия годовая выручка.

В Японии существует два определения – они различны в постановлении о малом и среднем бизнесе и в налоговом законодательстве. Особенностью Японии является использование в качестве критерия показателя объявленного капитала, что отражено в первом документе. Для целей налогообложения компании, генерирующие менее 100 млн. иен объявленного капитала (независимо от типа рынка, в котором они действуют), относят к микрокомпаниям.

Проведенный анализ ограничений по отнесению субъектов хозяйствования к категории малого бизнеса позволяет выделить некоторые качественные особенности последнего, в частности:

- относительно небольшой объем изготовленной продукции;
- сравнительно ограниченные ресурсы финансового и кадрового характера и использование неформальных источников финансирования;
- высокую гибкость и мобильность;
- менее развитые системы управления и относительно несложные процедуры оценки и контроля стратегического становления субъектов хозяйствования малого бизнеса;
- несистематичность менеджмента;
- устойчивое желание сохранения юридической независимости;
- возможности и способности овладения лишь локальными сегментами рынка;
- четкую ориентацию на рынок, свободную торговлю, конкурентные механизмы воспроизводства;

- повышенную чувствительность к негативным изменениям макро- и микросреды ведения бизнеса;

- неустойчивость в кризисных ситуациях и др. [47, с. 20].

Малый и средний бизнес в Российской Федерации осуществляют деятельность преимущественно в форме обществ с ограниченной ответственностью - порядка 92,7% от их общего числа.

По состоянию на 1 августа 2016 года количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержались в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства составило более 5,5 млн. ед. (рис. 1.2.):

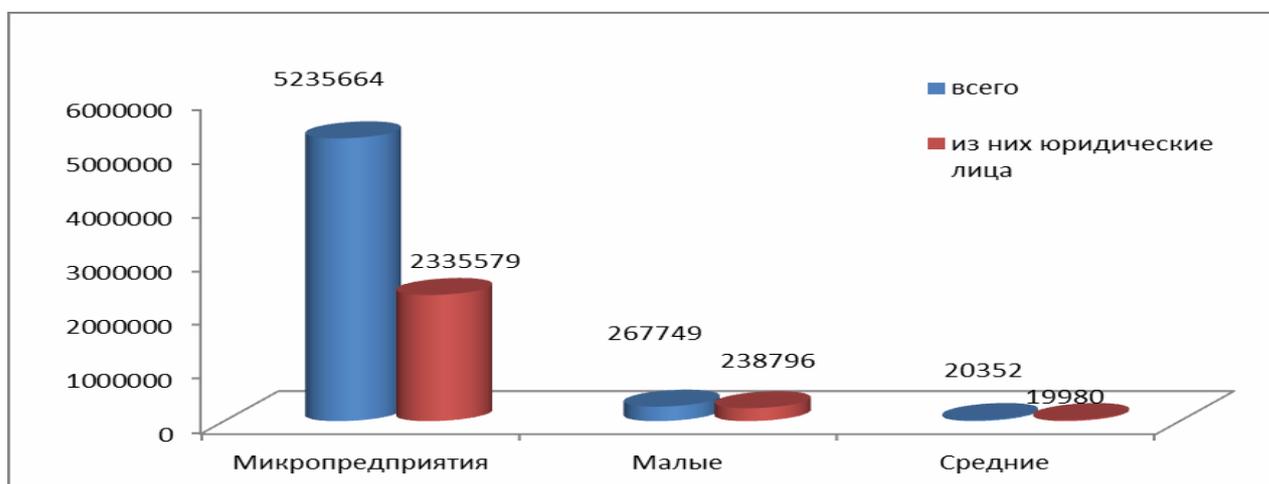


Рис. 1.2. Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей согласно Единому реестру субъектов МСП на 1 августа 2016 года, ед.

Основную долю в их общем количестве – почти 30% занимают предприятия Центрального федерального округа. Однако по сравнению с аналогичной датой 2015 года по сведениям Росстата произошло сокращение числа малых предприятий в России на 69,8 тыс. ед. [66]. Однако реальную картину в сфере малого и среднего предпринимательства на основании статистики в настоящее время оценить невозможно, поскольку, как уже отмечалось, классификация была изменена, и значительная часть

предприятий малого бизнеса попала в разряд микробизнеса, а часть среднего бизнеса была отнесена к малому.

Во втором полугодии 2016 года был отмечен рост числа юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержались в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства – по состоянию с показателями на 1 августа 2016 года на 5,8% (5,84 млн. ед. на конец декабря 2016 года), в том числе рост числа МСП-юридических лиц – на 8,1% (с 2,59 млн. ед. до 2,8 млн. ед.), индивидуальных предпринимателей – на 4,1% (с 2,93 млн. ед. до 3,05 млн. ед.) [66].

1.2. Развитие рынка банковских кредитных услуг как фактор стимулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства

Малое и среднее предпринимательство является важнейшим фактором политической и экономической стабильности государства. В России состояние сектора МСП на начало 2017 года характеризуется следующими данными:

- количество субъектов МСП - 5,8 млн. ед.;
- доля в ВВП – 20%;
- «размер» МСП – 95% приходится на микробизнес;
- доля в общем объеме экспорта – 6%;
- концентрация МСП - 46% в 10 субъектах РФ;
- доля занятых в МСП от общего числа занятых – 25% (18 млн. чел.);
- доля начинающих бизнес граждан – 4,7% [64].

Эти показатели весьма скромны в сравнении с отдельными странами. Так только доля занятых в малом бизнесе от общего числа занятых в Германии занимает более 69%, Италии – 73%, Китая – более 75%, а доля малого бизнеса в ВВП соответственно – 57%, 60%, 60%.

Для России характерен низкий уровень инноваций в МСП – до 80% предпринимателей предлагают не являющиеся для потребителя

инновационными продукты и услуги, из них 92% не применяют в своем бизнесе новые технологии [64].

Таким образом, в России оно находится на таком этапе своего развития, когда основное значение приобретают эффективность и устойчивость малых и средних предприятий, построение при их участии новых хозяйственных связей, активизация их производственной и инвестиционной деятельности, осуществление прогрессивных структурных сдвигов в стране.

Причиной «скромных» показателей развития МСБ в России являются сложности с финансированием, с которыми предприниматели сталкиваются в ходе ведения своей деятельности. Конечно, отсутствие доступных источников финансирования, в том числе и кредита, нельзя считать основной причиной, препятствующей развитию МСП (негативно влияют и нестабильная экономическая и финансовая обстановка, в том числе и высокий уровень процентных ставок, спад производства, несовершенство правовой базы, низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний самих предпринимателей и несовершенство механизма государственной поддержки малого предпринимательства, недостаточная коммерциализация в системе инноваций и др.). Однако дополнительное финансирование, в том числе и в виде заемных ресурсов, позволило бы нивелировать негативное влияние других факторов.

Вместе с тем отечественный финансовый сектор недостаточно развит как источник предложения финансовых услуг и продуктов для МСБ, что затрудняет их доступ к финансированию.

Между тем развитие кредитного сегмента финансового рынка способно активно воздействовать на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, на скорость обращения денег, играя заметную роль в акционировании предприятий и организаций; способствуя быстрому и цивилизованному становлению предприятий малого и среднего бизнеса,

развитию предпринимательской деятельности как на внутригосударственном, так и внешнеэкономическом пространстве

Финансовый рынок в экономической литературе чаще всего рассматривается авторами как сфера экономических отношений, состоящих в перераспределении свободных денежных ресурсов с использованием различных видов финансовых инструментов, предполагающих наиболее эффективное использование свободных ресурсов в конкретный момент времени, которые формируются под влиянием адаптации финансово-кредитных институтов к удовлетворению и даже к инициированию потребностей их покупателей, что находит выражение в предлагаемых данными институтами соответствующих стандартизированных либо обезличенных финансовых продуктах [62, с.142].

Кредитный рынок является составляющей рынка финансовых услуг, что обусловлено спецификой кредита как экономической категории и относительной однородностью его финансовых инструментов как долговых инструментов.

Современный кредитный рынок сформировался в результате длительного исторического развития и приспособления кредитных институтов к потребностям различных субъектов рыночной экономики, и его структуру и границы определяют действующие на рынке институты и взаимоотношения между ними. Он характеризуется многообразием участников и форм сделок. По типу участников-кредиторов можно рассматривать следующие сегменты кредитного рынка: рынок банковских кредитов; рынок кредитов небанковских кредитно-финансовых институтов; рынок кредитов организаций нефинансового сектора; рынок государственного кредита.

Сегмент банковских кредитов связан с участием в роли кредиторов банков, и именно они в силу своего ресурсного потенциала, значения универсального финансового посредника, информационных, маркетинговых и прочих преимуществ занимают ведущие позиции на кредитном рынке, при

этом взаимодействуя с другими его участниками. Это взаимодействие и повышение интеграции рынка банковских кредитов с другими сегментами кредитного рынка, с их особенностями и закономерностями развития, очень важны, поскольку способны повысить эффективность и инвестиционную привлекательность как самого рынка банковских кредитов, так и кредитного рынка России в целом.

Отличительными особенностями отечественного рынка банковских кредитов являются:

- его универсальность, проявляющаяся в охвате всех групп заемщиков, в разнообразии видов предлагаемых кредитных услуг и продуктов и используемых финансовых инструментов;
- способность принятия более высоких рисков в силу широких возможностей банков по диверсификации их кредитных портфелей;
- индивидуальный клиентский подход, стимулирующий инициативно-инновационный характер рынка;
- четкая сегментация по срокам (краткосрочный и долгосрочный сегменты);
- высокая социально-экономическая значимость в силу больших инвестиционных возможностей по влиянию на экономику и стимулированию инвестиций в инновационные проекты;
- регулируемость со стороны государства и эластичность и «отзывчивость» к регулированию;
- целостность и постоянство, проявляющиеся в оформленности рынка, с правовой, институциональной и организационно-технической сторон;
- влияние на другие сегменты кредитного рынка, взаимодействие и интеграция с ними;
- преобладание неценовой межбанковской конкуренции.

На рынке банковских кредитов осуществляются инициирование, разработка и продажа кредитных продуктов и услуг банков, и возможность

банка конкурировать непосредственно зависит от конкурентоспособности последних.

Кредитные продукты и услуги банков не определены в банковской нормативно-правовой базе, как и их перечень; нет единства их понимания и в экономической литературе (это в полной мере касается понятий банковских продуктов и у слуг в целом).

В трактовке данных понятий преобладает клиентский подход, в соответствии с которым кредитная услуга рассматривается как совокупность взаимосвязанных интеллектуальных, финансовых, технологических и технических действий (операций) банка, направленных на удовлетворение потребностей клиентов в мобилизации ресурсов, или как итог деятельности банка по удовлетворению финансовых потребностей клиентов. Соответственно кредитный продукт является воплощением кредитной услуги, конкретизированным в форме ее четкого определения и структурирования рассчитанных на определенного заемщика или на группу заемщиков условий [20,28,42].

Рынку кредитных услуг, как и рынку банковских услуг в целом, присуща сегментация, ориентированная на тип потенциального заемщика – потребителя кредитной услуги. В связи с этим целесообразно выделить следующие его сегменты:

- сегмент рынка розничных кредитных услуг, предоставляемых гражданам и домашним хозяйствам;
- сегмент рынка оптовых кредитных услуг, нацеленных на обслуживание крупных корпоративных клиентов;
- сегмент рынка кредитных услуг, предоставляемых малому и среднему бизнесу;
- сегмент рынка кредитных услуг, предоставляемых государственным и муниципальным учреждениям;
- сегмент межбанковского кредитования.

В России малые и средние предприятия не сразу стали целевым сегментом рынка банковских кредитных услуг, и не сразу банки начали выделять МСП как отдельное направление кредитной политики и стали кредитовать их за счет своих ресурсов.

В становлении системы кредитования малого и среднего бизнеса в нашей стране большую роль в свое время сыграли международные финансовые институты и прежде всего - ЕБРР. ЕБРР в 1994 году основал Фонд поддержки малого бизнеса (ФПМБ) и при поддержке стран «Большой семерки» и Швейцарии, предоставивших 150 млн. долларов, создал возобновляемый фонд в размере 300 млн. долларов. В августе 2001 года размер фонда составлял 450 млн. долларов. Кредитная программа Фонда была нацелена на весь спектр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, работающих в сфере торговли, производства или услуг и подпадающих под законодательное определение «малое предприятие». Исключение составляли компании, имеющие в своем уставном капитале свыше 25% государственного и/или иностранного участия, а также компании, работающие в сфере игорного бизнеса, финансовых услуг, производства и продажи оружия.

Зарубежные финансовые институты (ЕБРР, Фонд США-Россия (TUSRIF), МФК (IFC), Агентство международного развития под патронажем правительства США (USAID), Немецкий банк развития (KFW) и др.) оказали российским банкам-партнерам и методическую помощь, познакомив их с современными стандартами кредитования, методиками мониторинга проектов и внутреннего контроля; помогли в обеспечении их долгосрочными дешевыми ресурсами.

Первыми сделали ставки на МСБ банки средние, а потом и малые, рассматривающие его в условиях жесткой конкуренции в банковской сфере как низко конкурентный сегмент и прибыльное направление деятельности. Затем «подключились» крупные банки, оценившие привлекательность предоставления кредитных услуг субъектам МСП в плане расширения как

возможностей управления кредитными рисками, так и возможностей улучшения качественных характеристик банковского портфеля кредитов.

Формированию рынка кредитования малого бизнеса в нашей стране способствовала и государственная политика, которая стала рассматривать развитие сегмента как фактор обеспечения увеличения ВВП, занятости населения и развития инноваций. Банковское кредитование МСБ начало широко осуществляться в рамках Программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, реализация которой стала основной целью Открытого акционерного общества «Российский банк развития» (ОАО «РосБР»), начавшим осуществлять государственную программу финансовой поддержки МСП в 2004 году.

Главным и единственным акционером его выступила государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» - ей принадлежали сто процентов акций с 8 августа 2008 года до 21 апреля 2016 года².

В 2011 году ОАО «РосБР» проведя ребрендинг, изменило наименование на открытое акционерное общество «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (ОАО «МСП Банк»)³, становясь еще доступнее партнерам и заемщикам как институт развития, реализующий финансовую поддержку субъектов МСП и обеспечивающий доведение государственных ресурсов до малого и среднего бизнеса.

В целях снижения кредитных рисков инвестиционных проектов МСП путём их разделения с кредитными организациями и другими финансовыми институтами; улучшения условий их кредитования; увеличения объёмов долгосрочного кредитования и возможностей региональных гарантийных организаций по предоставлению поручительства по кредитам МСП; методической и информационной поддержки и повышения эффективности деятельности региональных гарантийных организаций в июле 2014 года на

² Сто процентов акций АО «МСП Банк» с 21 апреля 2016 года стали принадлежать акционерному обществу «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»

³ В настоящее время АО «МСП Банк»

национальном уровне было создано Федеральное агентство кредитных гарантий, преобразованное в дальнейшем в АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».

АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» призвана возглавить создание общенациональной гарантийной системы, первым шагом в формировании которой стало создание в 2006 году федеральным правительством при участии региональных и муниципальных органов региональных фондов кредитных гарантий.

Все это способствовало развитию рынка кредитных услуг для МСБ – в 2006 – первой половине 2008 года сегмент кредитования МСБ значительно опережал в своем развитии сегменты корпоративного и розничного кредитования, а в 2008 году, под влиянием кризиса, он вырос практически так же, как и кредитование корпоративных клиентов (34,3%) и розничное кредитование [27, с. 128]. По состоянию на начало 2014 года задолженность по кредитам, предоставленным данной группе заемщиков, выросла по сравнению с началом 2010 года почти в два раза, составив 5,2 трлн. руб., при одновременном улучшении характеристик риска (рис.1.3.):

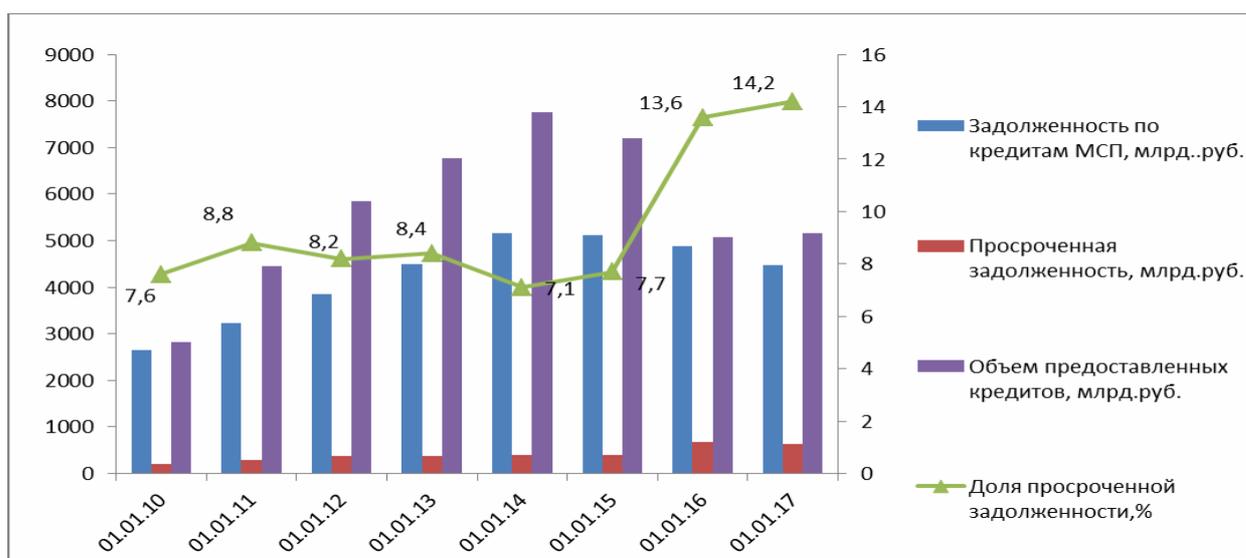


Рис.1.3. Развитие отечественного рынка банковского кредитования МСБ за 2009-2016 годы [28, 64,67]

Однако динамичное увеличение объемов кредитования отмечалось до 2014 года. Для рынка кредитования МСП в России этот год оказался весьма непростым: все основные показатели продемонстрировали отрицательную динамику – снизился объем выданных кредитов, уменьшился кредитный портфель, а объем просроченной задолженности и ее доля в портфеле кредитов возросли.

Произошло это вследствие ухудшения экономического положения самих субъектов МСП, снижения их спроса на заемные ресурсы в условиях повышения процентных ставок и нарастания неопределенности, а также ужесточения требований к обеспечению и финансовому положению заемщиков, сокращения спектра направлений кредитования и уменьшения количественных параметров кредитных сделок с МСП со стороны банков. Повышение ставок и кредитных требований к заемщикам приняло масштабный характер к концу 2014 года, когда средняя ставка для заемщиков МСБ поднялась на 8 п.п. Многие банки прекратили кредитование с использованием технологий беззалоговых кредитов, микрокредитов и экспресс-кредитов.

Негативная тенденция продолжилась и в 2015 году, в результате чего задолженность по кредитам, выданным банками субъектам МСП, упала с 5117 млрд. руб. до 4885 млрд. руб., тем самым снизившись за год на 4,5%, а по сравнению с «пиковой» величиной на начало 2014 года почти на 6; и в 2016 году - задолженность по сравнению с прошлым годом упала еще на 4,5%, а по сравнению с началом 2014 года – на 13,4%, что отмечается на фоне резкого роста доли просроченных кредитов!

Треть предпринимателей, подавших заявку на кредит в 2016 году, получили отказ и в большинстве случаев без объяснения причины, о чем свидетельствуют результаты опроса, проведенного НАФИ совместно с Фондом Citi, Национальной ассоциацией участников микрофинансового рынка (НАУМИР) и Российским микрофинансовым центром (РМЦ) [66].

Вместе с тем по данным Индекса Опоры RSBI в шестидесяти процентах случаев по заявкам на получение кредитов банками принимаются положительное решение, но при этом лишь около десяти процентов компаний МСБ заявляют о своей потребности в ссудах, тогда как задолженность по кредитам отмечается у пятнадцати процентов предпринимателей [67].

Даже несмотря на смягчение процедур получения кредитов к 2017 году (понижение процентных ставок, смягчение риск-правил) на фоне замедления инфляционных процессов МСБ не торопится наращивать инвестиционную активность, что объясняется нестабильностью потребительского спроса и снижением продаж.

Таким образом, налицо серьезные проблемы в развитии отечественного рынка кредитных банковских услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства.

1.3. Организационно-экономическая составляющая деятельности коммерческого банка на рынке кредитных услуг для малого и среднего предпринимательства

Развитие рынка кредитных услуг для МСП определяет развитие самой системы кредитования данного вида субъектов экономики – участников кредитного процесса, организационно-экономических технологий ссудных операций, а также ее инфраструктуры этой системы.

Последнюю представляют государство, кредитные организации и международные финансовые институты, среди которых основными являются коммерческие банки и институты государственной финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства.

Если рассматривать систему банковского кредитования МСБ институционально как двухуровневую, то коммерческие банки могут выступать в качестве банков-агентов структур первого уровня

(государственных кредитных и международных финансовых институтов), представляя второй уровень. Вместе с тем, коммерческие банки необязательно участвуют в системе кредитования МСБ, как уполномоченные кредиторы в рамках определенных программ, – они могут осуществлять реализацию своих собственных кредитных программ самостоятельно.

Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года определяет в качестве одного из приоритетных направлений государственной политики в сфере малого и среднего предпринимательства на современном этапе «вывод на новый качественный уровень мер и инструментов поддержки малых и средних предприятий» [10]. Данная задача будет решаться в рамках деятельности Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства (далее Корпорации). Как одна из серьезных проблем обозначена проблема доступа МСБ к финансовым ресурсам – по итогам 2015 года доля малых и средних предприятий в общем кредитном портфеле юридических лиц и индивидуальных предпринимателей составила менее 17%, при среднемировом уровне 23 %.

В обеспечение реализации четвертого из основополагающих принципов Стратегии - «создавать условия для развития малых и средних предприятий выгодно» - предлагается стимулирование коммерческих банков к расширению кредитования МСП, в рамках которого необходимо формирование трехуровневой целевой модели оказания Корпорацией гарантийной поддержки МСБ совместно с крупнейшими банками, а также многоканальной системы продвижения гарантийных продуктов Корпорации.

По состоянию на начало 2017 года в разработанной Корпорацией Совместно с Минэкономразвития России и Банком России Программе стимулирования кредитования субъектов МСП (утверждена 3 октября 2016 года), нацеленной на создание механизма поддержки МСП путем предоставления на льготных условиях кредитных ресурсов для создания или

приобретения основных фондов, запуска новых проектов, для пополнения оборотного капитала, участвовало тридцать уполномоченных банков. Программа ориентирована на производственные отрасли, высокотехнологичные проекты, медицину.

Программа предполагает два вида поддержки субъектов МСП - гарантийную (независимая гарантия, в соответствии с которой Корпорация или МСП Банк обязывается перед банком отвечать за исполнение субъектом МСП его обязательств по кредитному договору) и кредитную (процентная ставка – 10,6% для субъектов малого, 9,6% - для субъектов среднего предпринимательства при сроке льготного фондирования до трех лет) и, соответственно, два вида партнерства с Корпорацией: банки – партнеры, т.е. бенефициары по гарантии Корпорации, и уполномоченные банки, осуществляющие кредитование по Программе.

Общий размер кредитных средств, привлеченных одним конечным заемщиком в рамках Программы (лимит), не может превышать четырех млрд. рублей.

Критерии отбора уполномоченного банка для участия в Программе диверсифицированы в зависимости от объема собственного капитала систематизированы в три группы (табл.1.2).

Оценка финансовой устойчивости банка производится на основе анализа шести групп показателей:

- достаточности капитала;
- рентабельности;
- оценки обязательств;
- оценки качества активов;
- ликвидности и платежеспособности;
- динамики.

Оценка параметров МСП портфеля банков для целей аккредитации банков-партнеров осуществляется на основе показателей качества кредитного портфеля субъектов малого и среднего предпринимательства;

полноты регламентирующей кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства нормативно-методологической базы; интенсивности формирования кредитного портфеля в сегменте МСБ.

Таблица 1.2

Критерии отбора уполномоченного банка для участия в Программе стимулирования кредитования субъектов МСП [67]

№ группы	Размер капитала	Критерий
1	Более 100 млрд. руб.	Опыт кредитования субъектов МСП на протяжении последних трех календарных лет
		Наличие структурного подразделения для осуществления кредитования субъектов МСП и мониторинга хода реализации мероприятий
		Соблюдение установленных ЦБ РФ обязательных нормативов
		Отсутствие в течение последних 12 месяцев просроченных денежных обязательств по операциям с Банком России
2	От 50 млрд. руб. до 100 млрд. руб.	В дополнение к критериям группы 1
		Доля кредитов субъектов МСП в корпоративном кредитном портфеле составляет не менее 15% или присутствует положительная динамика прироста портфеля кредитов субъектам МСП за последний финансовый год
		Наличие согласия банка на представление ЦБ РФ в Корпорацию непубликуемых форм отчетности, необходимых Корпорации, для оценки финансовой устойчивости банка
3	Менее 50 млрд. руб.	Соответствие банка одной из групп
		1. Доля кредитов субъектов МСП в корпоративном кредитном портфеле составляет не менее 50%, а также осуществление поддержки ключевых программ регионального развития, работа с корпорацией развития одного или нескольких регионов и т. п. или наличие рекомендательного письма главы (курирующего заместителя главы) субъекта РФ 2. Наличие обособленных или внутренних структурных подразделений не менее, чем в 5 федеральных округах РФ, а также объем кредитов субъектам МСП на последнюю отчетную дату не менее 10 млрд. руб.

Значительная работа по стимулированию кредитования МСП была осуществлена в 2015-2016 годах Банком России. Так были пересмотрены критерии для применения пониженного коэффициента риска в отношении требований к субъектам малого бизнеса (увеличена максимальная сумма

требований к одному заемщику (группе связанных заемщиков), являющемуся субъектом малого бизнеса); отменен критерий дробности кредитного

портфеля субъектов малого предпринимательства; уточнен состав регуляторного розничного портфеля: возможность применения коэффициента пониженного коэффициента риска распространена также на условные обязательства кредитного характера перед субъектами малого предпринимательства[13].

Кредитование банком субъектов МСП осуществляется в соответствии с внутренними документами банка, соответствующими его кредитной политике и разработанными в соответствии с федеральным законодательством и нормативными документами Банка России [1-4,13,14]. Нормативно-методологическая база кредитной работы с субъектами МСП в коммерческом банке представляет собой пакет внутренних банковских документов, в которых отражены основные принципы, определения, критерии, методы и подходы, применяемые в Банке при кредитовании конечных заемщиков – субъектов МСП. Такие внутренние банковские документы могут существовать в форме положений, регламентов, приказов, методических указаний и в иных формах, в соответствии с их тематическим наполнением и функциональным назначением.

К таким документам относятся Кредитная политика, в которой должна найти отражения стратегия банка на рынке кредитных услуг для МСБ, инструктивные материалы по его работе в данном сегменте и, в том числе, его методики и модели оценки кредитоспособности заемщика- субъекта МСП, положение о делегировании полномочий при принятии решений и оформлении кредитных операций с субъектами МСБ, положение о залогах либо документ «Залоговая политика», положение о работе с проблемными кредитами, кредитно-обеспечительную документацию и др.

В общей организационной структуре головного офиса и региональных подразделений банка необходимо наличие четко выделенного направления по кредитованию МСП. При этом в силу определенных различий в структуре бизнеса, размерах региональной сети, организационные структуры различных кредитных организаций могут существенно отличаться, отсюда -

различия в способах формирования структурных подразделений, задействованных в кредитовании субъектов МСБ.

В головных офисах банка в качестве последних могут выступать управление (департамент) по работе с МСП или отдел по работе с МСП, в структуре курирующего кредитную работу в банке управления/департамента, на которые возлагаются функции:

- развития и управление работой в региональной сети;
- анализа рынка, разработки продуктов и процессов, систем оценки соответствующих рисков;
- организация системы продаж с привлечением региональных «кураторов»;
- организации андеррайтинга, контроля технологий и проверок;
- организация работы с проблемными ссудами и др.

При формировании продуктового ряда для МСБ линейку выстраивают с учетом общего профиля заемщика. Общими профилями являются кредит, невозобновляемая кредитная линия; возобновляемая кредитная линия; овердрафт; гарантия, наполнение которых осуществляется банком по своему усмотрению (инвестиционные кредиты и коммерческая ипотека; специализированные продуктовые предложения, ориентированные на МСП разных отраслей по целям, срокам, обеспечению, экспресс-кредиты на финансирование платежного оборота, гарантийные продукты)

Таким образом, малый и средний бизнес является опорой рыночной экономики, чрезвычайно важным элементом ее развития и важнейшей гарантией политической стабильности в любом государстве.

Малый и средний бизнес в Российской Федерации, будучи новым экономическим явлением 25 лет назад, сформировал прочные бизнес-связи как на внутреннем российском, так и на внешнем рынке, и в настоящее время является важнейшим способом ведения предпринимательской деятельности. В стране сформированы нормативно-правовые и организационные основы его государственной поддержки.

Однако вклад МСБ в экономику Российской Федерации существенно ниже, чем в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран; динамика развития малого и среднего предпринимательства является в последние годы отрицательной; крайне неравномерно распределение субъектов малого и среднего предпринимательства по регионам. При этом отмечается низкая инновационная и инвестиционная активность предприятий данного сегмента.

Одним из факторов, препятствующих развитию данного сектора экономики, является нерешенность вопрос доступа малых и средних предприятий к финансовым ресурсам для целей развития бизнеса.

Важным фактором стимулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства является развитие рынка банковских кредитных услуг в данном сегменте.

Малые и средние предприятия в настоящее время стали целевым сегментом рынка банковских кредитных услуг, чему во многом способствовала и государственная политика, рассматривающая развитие сегмента как фактор обеспечения увеличения ВВП, занятости населения и развития инноваций. Значительная работа по стимулированию кредитования МСП была осуществлена в последние годы Банком России. Самими банками накоплен довольно большой опыт организации кредитной работы с клиентами – субъектами МСП по многим ключевым направлениям (формированию нормативно-методологической базы, продукт-менеджменту, системам оценки кредитных рисков при рассмотрении кредитных заявок от заемщиков – субъектов МСБ, принятия решений по кредитным сделкам с заемщиками – субъектами МСБ и т.д.).

Вместе с тем в развитии отечественного рынка кредитных банковских услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства отмечаются тревожные тенденции, преодоление которых требует стимулирования коммерческих банков к массовому кредитованию МСБ.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА РЫНКЕ КРЕДИТНЫХ УСЛУГ В СЕГМЕНТЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО СБЕРБАНК)

2.2. . Организационно-экономическая характеристика Публичного акционерного общества «Сбербанк России»

Публичное акционерное общество «Сбербанк России» (ПАО Сбербанк) - самая крупная кредитная организация страны, которая обладает системной значимостью для российской экономики и, в то же время, в высокой степени подверженная влиянию со стороны государства на ее деятельность.

Сбербанк России работает во всех во всех регионах России и во всех клиентских сегментах рынка, охватывая и розничных клиентов и индивидуальных предпринимателей, а также крупнейшие холдинги и транснациональные компании [70].

Так по состоянию на конец 2016 года доля Сбербанка смог обеспечить себе следующие позиции:

- долю в капитале банковского сектора 33,5%, увеличившуюся по сравнению с предыдущим годом более, чем на 3 п.п.;
- удельный вес в активах банковской системы 28,9% (по сравнению с 2015 годом увеличился несущественно – на 0,2 п. п.);
- долю на рынке кредитования физических лиц выросшую до 40,1%, или на +1,4 п. п.;
- долю на рынке кредитования юридических лиц 31,7%, несколько снизившуюся по сравнению с началом 2016 года - (на 0,5 п. п.);
- долю на рынке в сегменте вкладов населения, возросшую до 46,6% , или на 0,6 п. п.;

- удельный вес на рынке по привлечению средств юридических лиц и индивидуальных предпринимателей 22,1% - снизился почти на 3 п. п, он при этом также остается очень высоким (рис.2.1.):

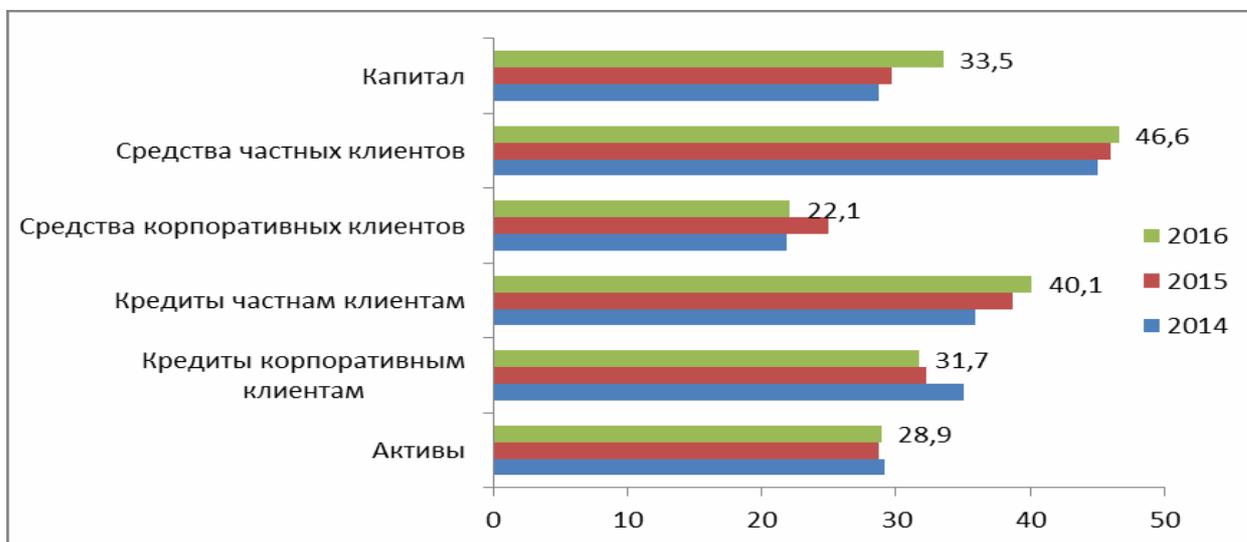


Рис. 2.1. Позиции Сбербанка на национальном финансовом рынке в 2014-2016 годах, доля в процентах

При этом, занимая лидирующие позиции по большинству направлений банковского бизнеса в России, ПАО Сбербанк обладает и развитой зарубежной сетью, которую образуют дочерние организации, филиалы и представительства в СНГ, Центральной и Восточной Европе, Турции.

Филиальная сеть Банка по состоянию на 1 января 2017 года была представлена 15109 удаленными структурными подразделениями, из которых 99,4% являются точками продаж. По состоянию на 1 апреля 2017 года в нее входили 14 филиалов (территориальных банка), 78 отделений, 14854 офисов банковского обслуживания (ВСП), филиал за рубежом в Индии, два представительства – в Германии и Китае.

В 2015 году Банк провел серьезную реорганизацию на всех своих уровнях с выделением новых организационных блоков «Технологии» и «Сервисы», которая продолжилась и в отчетном году, что стало возможным благодаря централизации многих поддерживающих функций

Важнейшим приоритетным направлением в работе Банка является кредитование предприятий реального сектора экономики, в том числе предоставление кредитов юридическим лицам для финансирования инвестиционных и строительных проектов, составляющих основу портфеля специализированных кредитов для корпоративных клиентов.

Среди услуг корпоративному бизнесу - сотрудничество с российскими компаниями в части привлечения средств; расчетно-кассовое обслуживание, обслуживание внешнеэкономической деятельности, пакетное обслуживание.

Банк предлагает широкую линейку продуктов и для розничного потребителя. Среди розничных сервисов особую роль занимает предоставление услуг по расчетно-кассовому обслуживанию населения, что подтверждается следующими показателями по состоянию на 1 января 2017 года :

- 61,0 % всей получаемой в стране заработной платы зачислено через Сбербанк;
- удельный вес Банка в безналичных платежах физических лиц -77,4%;
- доля в совокупном безналичном обороте по розничным операциям - 50,8 %;
- Банк занимает 40,1% на рынке розничных кредитов;
- число уникальных активных клиентов удаленных каналов посредством интернет-банка и СМС-сервиса насчитывает 47,4 млн.;
- уровень лояльности частных клиентов (NPS) характеризуется 58 %. Самый высокий показатель при этом отмечен в молодежном (63%) и массовом сегментах (59%);
- доля Банка на «карточном» рынке превысила 39 %;
- 24,7 млн. клиентов исчисляется число участников Программы лояльности «Спасибо от Сбербанка»;
- индекс удовлетворенности (CSI) – 9,3 балла при максимуме 10

баллов⁴.

ПАО Сбербанк является лучшим банком в сегменте private banking в России по версии журнала Global Finance, и занимает первое место в рейтинге российских банков индустрии private banking по версии журнала Forbes. Сбербанк второй раз подряд признан лауреатом ежегодной премии «Права потребителей и качество обслуживания» в номинации «Самый клиентоцентричный банк России» [70].

Сбербанк стал победителем рейтинга в сфере частного банковского обслуживания и услуг по управлению частными активами (Private Banking and Wealth Management Survey 2017), проведенным авторитетным журналом Euromoney, заняв высшую строчку рейтинга и став лучшим банком для частного банковского обслуживания состоятельных клиентов в России (Best Private Banking Services in Russia 2017).

ПАО Сбербанк обеспечивает прохождение 33 % всех платежей корпоративных клиентов в России. Для него характерен высокий объем и качество международных расчетов, для улучшения качества проведения которых и развития внешнеэкономической деятельности своих клиентов Сбербанкой по состоянию на 1 января 2017 года открыто 99 корреспондентских счетов ностро в 56 банках мира [70].

Объем платежей в рублях и иностранных валютах, ежемесячно проводимый через открытые в Банке корреспондентские счета лоро, в 2016 году составил около 10,6 млн. платежей, превысив на 2,1 млн. ед. аналогичный показатель 2015 года. На 3,7 трлн. рублей выросли среднемесячные объемы операций, составив в 2016 году 16,7 трлн. рублей.

Платформу мониторинга платежей Сбербанка, которая является первой в России банковской платформой, построенной на технологиях In-Memory-Computing/In-Memory-Data-Grid, признали лучшим IT-проектом в

⁴ Позволяет выявить значение и соотношение цены, качества, доступности и других факторов работы Банка, влияющих на лояльность клиента

категории «Лучшее отраслевое решение» конкурса «Проект года 2016» (его проводит официальное сообщество IT-директоров Global CIO).

Единая система мониторинга проведения платежей физических и юридических лиц Сбербанка обрабатывает до 20 млн. платежей в день, позволяя в режиме реального времени отслеживать статус проведения платежа, что выводит качество обслуживания клиента на новый уровень, сокращая при этом издержки банка.

Ключевые конкурентные преимущества Банка - это:

- наличие существенного объема относительно дешевых средств населения, поскольку около 30% привлеченных от розничных клиентов средств составляют средства до востребования и сроком менее одного месяца), что позволяет поддерживать высокий уровень чистого процентного дохода;

- широкий клиентский охват по географическому и по отраслевому признакам, что обеспечивает «хорошую» диверсификацию операционного дохода;

- материальные инвестиции в передовые технологии клиентского сервиса и обработки информации, что является фактором роста доли комиссионного дохода в среднесрочной перспективе;

- возможность в силу своих исключительных рыночных позиций де-факто выполнять функцию ориентира по направлениям и динамике изменений процентных ставок для всех остальных отечественных кредитных организаций;

- высокие показатели Бизнес-модели Банка по генерации капитала, что наряду с консервативной политикой по управлению достаточностью капитала и сдержанной стратегией роста дает ПАО «Сбербанк России» комфортный буфер абсорбирования убытков;

- качественная и технологичная система риск-менеджмента как на операционном и стратегическом уровнях;

- комфортность позиции по ликвидности, выражаемая в достаточном покрытии потенциальных оттоков денежных средств из Банка высоколиквидными активами;

- доступ в случае возможной необходимости к значительным объемам рефинансирования, включая регуляторный, рыночный и государственный источники;

- сбалансированная и умеренно концентрированная на крупнейших кредиторах и источниках ресурсов в целом структура фондирования;

- наличие мощного бренда и др.

В силу перечисленных моментов Банку в марте 2017 года Аналитическим Кредитным Рейтинговым Агентством был присвоен кредитный рейтинг AAA(RU) Стабильный по национальной шкале для Российской Федерации» [70].

По итогам 2016 года Сбербанк занял первое место в рейтинге самых ценных брендов России, опубликованном исследовательской компанией Brand Finance, - стоимость бренда Сбербанка за отчетный год возросла на 23%, составив около 570 млрд. рублей. Сбербанк является 6-м по стоимости банковским брендом в Европе и 24-м в мире.

Это отражают и показатели деятельности Банка в динамике за последние три года, рассчитанные на основе бухгалтерской отчетности по РСБУ (Приложения 1,2) и оформленные в таблицу 2.1.

Активы Банка по состоянию на начало 2017 года составили более 21,7 трлн. руб., снизившись на 14,4%, или почти на 1 трлн. руб. по сравнению с прошлым годом. При этом они оказались практически на уровне начала анализируемого периода – снижение на 0,1%, или на 25,7 млрд. руб. Снижение во многом обусловлено уменьшением объемов ссудной задолженности.

Так за отчетный год она упала на 3,8%, или снизилась на 648,2 млрд. руб. при росте за период на 2,1%, или на 332,2 млрд. руб. Уменьшение объемов кредитования произошло из-за снижения задолженности по

кредитам корпоративных клиентов – по сравнению с началом 2016 года чистая ссудная задолженность по ним уменьшилась на 921,3 млрд. руб., или на 7,4%.

Таблица 2.1

Основные показатели деятельности ПАО Сбербанк за 2014-2016 годы

Показатель	На начало года			Изменение 2016/2015	
	2015	2016	2017	темп роста, %	откл., +, -
1. Активы и пассивы, млрд. руб.					
1. 1. Активы-нетто, всего	21746,8	22706,9	21721,1	95,6	-985,8
1.1.1. Чистая задолженность по ссудам	15889,4	16869,8	16221,6	96,2	-648,2
доля в активах, %	72,8	74,4	74,5	x	0,1 п.п.
1.2. Обязательства-всего	19764,4	20378,8	18892,2	43,6	-1486,6
доля в пассивах, %	91,2	89,9	87,1	x	-2,8 п.п.
1.2.1. Обязательства перед клиентами-некредитными организациями	14026,7	17722,4	16882,0	95,3	-840,4
доля в обязательствах, %	71,0	86,9	89,4	x	2,5 п.п.
1.3. Источники собственных средств	1982,3	2328,2	2828,9	121,5	500,7
1.3.1. Уставный капитал	67,8	67,8	67,8	100,0	-
доля в источниках, %	3,4	2,9	2,4	x	-0,5 п.п.
2. Финансовые результаты, млрд. руб.					
2.1. Чистые процентные доходы	959,7	858,4	1201,6	140,0	343,2
2.2. Чистые комиссионные доходы	217,2	265,9	316,9	119,2	51,0
2.3. Прибыль до налогообложения	429,2	306,9	647,9	211,1	341,0
7. Прибыль после налогообложения (чистая)	311,2	218,4	498,3	228,2	279,9
3. Капитал					
3.1. Объем регулятивного капитала (рассчитанного согласно 395-П), млрд. руб.	2311,5	2658,1	3124,4	117,5	466,3
3.2. Норматив достаточности общего капитала (Н1.0), %	11,6	11,9	13,6	x	1,7 п.п.
4. Филиальная сеть, ед.					

4. Подразделения на территории России	17140	16493	15109	91,6	-1384
4.1.1. Количество офисов обслуживания, ед.	17046	16400	15016	91,6	-1384
доля в общем числе подразделений, %	99,5	99,4	99,4	x	-

Резко снизился портфель инвестиционных кредитов и кредитов, предоставленных на проектное финансирование – практически на 20%, или почти на 0,9 трлн. руб. по сравнению с началом 2016 года. При снижении объемов чистой ссудной задолженности ее доля в активах даже несколько увеличилась – на 0,1 п. п. по сравнению с 1 января 2016 года и на 1,7 п. п. по сравнению с началом 2015 года.

Также на общее снижение валюты баланса повлияло и изменение прочих активов – за год они уменьшились на 57%, или на 0,3 трлн. руб. (на 54,2% , или на 0,2 трлн. руб. за период), главным образом за счет прочих финансовых активов.

Средства, привлеченные Банком в качестве ресурсов от клиентов, не являющихся кредитными организациями, по-прежнему являются основным источником – их доля в общем объеме привлечения увеличилась за год на 2,5 п. п. и достигла на конец 2016 года более 89,4% (в целом же за период увеличение очень значительно – на 18,4 п.п.). Объемы привлечения выросли за период на 20,7%; однако в отчетном году произошло снижение на 4,7%, или на более, чем 840 млрд. руб. Последнее обусловлено во многом снижением объемов привлечения средств от корпоративных клиентов, в частности их срочных депозитов, – остатки по ним на начало 2017 года снизились на 1,2 трлн. руб., или на 30% (2,7 трлн. руб. на начало 2017 года против 63,9 трлн. руб. на начало 2016 года). В целом объемы привлечения средств от юридических лиц «вышли» на уровень начала 2015 года, тогда как вклады населения устойчиво росли.

В источниках собственных средств снижается роль базового капитала – доля уставного капитала снизилась за период на 1 п. п.

В рассматриваемом периоде регулятивный капитал вырос почти на 35%, за отчетный год – на 17,5%, что обусловлено увеличением объемов полученной чистой прибыли. Чистая прибыль увеличилась по сравнению с итогами 2015 года более, чем в два раза, а за период на 60,1 %. На улучшение

финансового результата повлияли рост чистых процентных и комиссионных доходов – за 2016 год соответственно на 40% и 19,2%

Рост капитала при одновременном снижении активов обусловил улучшение показателей достаточности капитала.

В отчетном периоде Сбербанк улучшил все показатели по обязательным нормативам.

2.3. Анализ кредитных предложений Банка субъектам малого и среднего предпринимательства малого и среднего предпринимательства

Кредитный бизнес является основным направлением деятельности Сбербанка России, и его развитие отражает в целом тенденции его банковской политики, что находит отражение в формировании и реализации программных документов Сбербанка, в частности его Стратегии развития, Стратегии управления рисками и капиталом, Кредитной политике, Политике управления рисками, и других.

Наглядно динамику кредитного бизнеса отражает рис.2.2.:

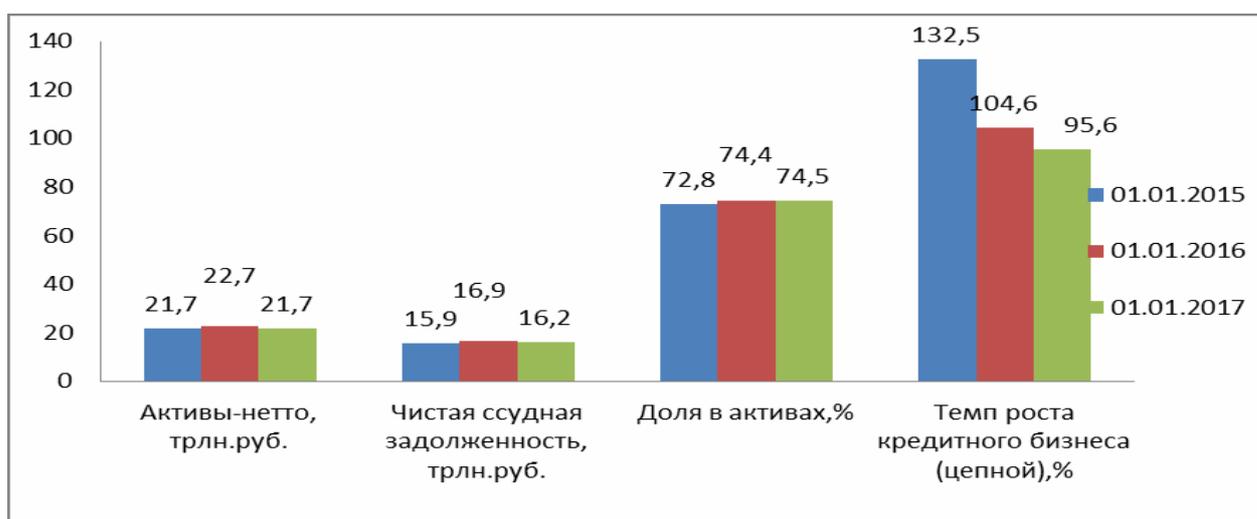


Рис. 2.2. Динамика кредитной деятельности Сбербанка в 2014-2016 годах

Банк является одним из ключевых поставщиков финансовых ресурсов в российскую экономику – за 2016 год было выдано кредитов клиентам реального сектора экономика в сумме более 9,1 трлн. руб. при 6,8 трлн. руб. за 2015 год, то есть объемы выдачи выросли более, чем на треть. Резкое снижение задолженности по ссудам юридических лиц отмечается в декабре 2016 года, когда кредитный портфель упал на 535 млрд. руб. по причине переоценки кредитов в иностранной валюте и досрочного погашения ссуд некоторыми крупными клиентами.

При этом доля в кредитном портфеле корпоративных ссуд на начало 2017 года составила 65,6% (рис. 2.3.).

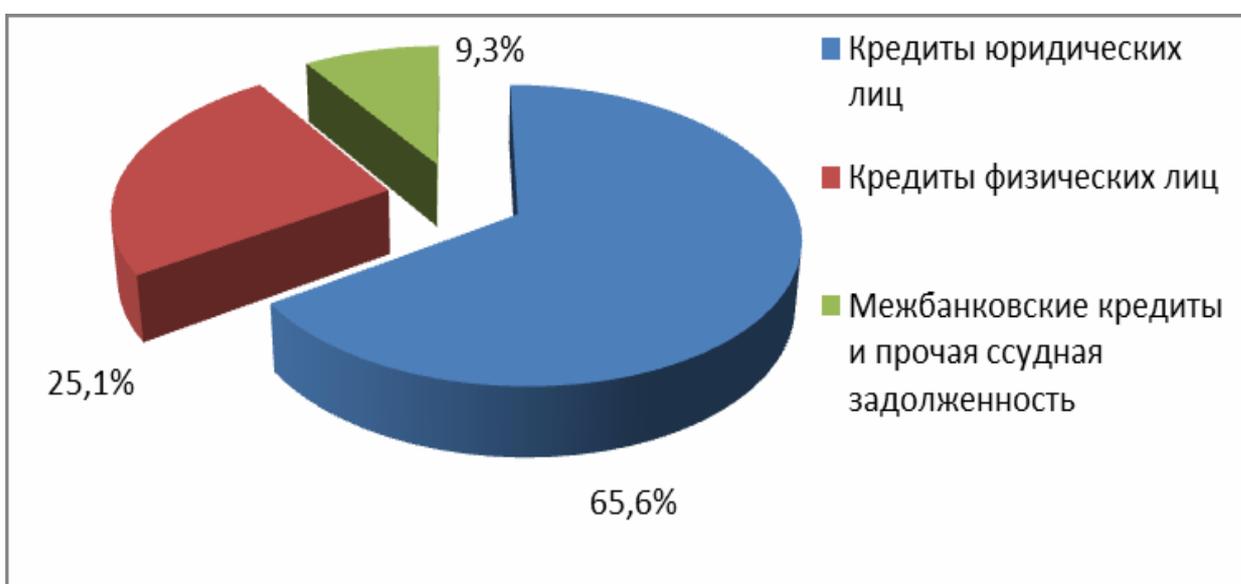


Рис. 2.3. Структура кредитного портфеля Сбербанка на 1 января 2017 года

На начало 2016 года доля корпоративных кредитов была выше показателя на начало 2017 года выше на 4 п. п. и составляла 69,6%.

Изменения обусловлены снижением задолженности по кредитам юридических лиц на фоне роста портфеля кредитов, предоставленных физическим лицам, и прочей ссудной задолженности.

Анализируя структуру диверсификации корпоративного кредитного портфеля по их целевому назначению, можно отметить высокий удельный

вес ссуд, предоставленных на текущее финансирование, причем по сравнению с началом 2016 года данный показатель вырос на 5 п. п.

Кредитная политика Сбербанка при его активном взаимодействии с клиентами разного масштаба и разных форм собственности предусматривает следующее сегментирование своих корпоративных клиентов, что определяет и основные сегменты кредитного корпоративного портфеля :

- «Малый и микро-бизнес»;
- «Крупный и средний бизнес»;
- «Региональный государственный сектор»;
- «Оборонно-промышленный комплекс»;
- «Крупнейшие клиенты».

При этом согласно кредитной политике Банка к категории малого бизнеса относятся клиенты с годовым оборотом от 60 до 400 млн. руб., среднего бизнеса - компании с годовой выручкой от 400 млн. до 2,5 млрд. руб.

В исследуемом периоде отмечается расширение клиентской базы по субъектам малого и микробизнеса – если в 2015 число активных клиентов из данной группы занимало 53% от всех активных компаний данного сегмента, то в 2016 году это показатель вырос на 11 п.п., то есть до 64%.

Число активных клиентов малого и микро-бизнеса по сравнению с 2015 годом увеличилось на 3 %, составив 1,56 млн.

Основная доля всех ссуд в кредитном портфеле – порядка 64% приходится на крупнейший бизнес; на крупный и средний бизнес – порядка 24% и около 4% - на малый и микро-бизнес.

По числу кредитных предложений Банк занимает пятое место в рейтинге среди ТОП-30 банков (табл.2.2).

Таким образом, кредитная линейка Сбербанка для субъектов МСП представлена двенадцатью продуктами универсального и целевого характера.

По кредитам на пополнение оборотных средств максимальный срок предоставления 48 месяцев при сумме в диапазоне от 150 тыс. руб. до 17 млн.

руб. При этом процентная ставка на начало 2017 года по ним составляла 11,8%, в то же время по большинству банков по таким кредитам ставка определяется индивидуально.

Таблица 2.2

Количество кредитных продуктов для МСП, предлагаемых российскими банками из числа ТОП-30, по состоянию на 1 января 2017 года⁵

Банк	Число всего, ед.	В том числе продукты						
		оборотные	овердрафтные	инвестиционные	контрактные	рефинансиров.	целевые	универсальные
Россельхозбанк	36	8	3	11	-	2	23	5
АК БАРС Банк	21	4	4	4	1	1	6	-
Открытие	16	2	7	1	1		1	4
Альфа-Банк	14	-	8	1	1	3	3	2
Сбербанк	12	3	2	5	1	1	-	3
Банк «Санкт-Петербург»	11	4	2	4	1	1	3	-
.....

Максимальная сумма по овердрафтным кредитам составляет 17 млн. руб., максимальный срок предоставления 12 месяцев.

Инвестиционные кредиты предоставляются сроком до 120 месяцев (10 лет), сумма от 150 тыс. руб. до 7 млн. руб.

Аукционные кредиты выдаются Сбербанком на срок до трех лет в сумме до 600 млн. руб.; кредиты на рефинансирование – до 10 лет и с минимальной суммой 150 тыс. руб. (максимальный порог устанавливается индивидуально)

Среди кредитных продуктов у субъектов малого предпринимательства наиболее востребованными являются такие, как «Бизнес Гарантия»;

⁵ Один продукт может относиться к разным типам финансирования

«Овердрафт онлайн»; «Экспресс – овердрафт»; «Экспресс под залог»; «Экспресс – ипотека»; «Бизнес-доверие с риском на актив»; «Top-Up».

Это объясняется определенными преимуществами указанных продуктов. Так первый из них дает возможность получения кредита в сумме 5 млн. руб. всего за день; кредит «Овердрафт онлайн» – получения кредита в сумме более 15 млн. рублей без посещения клиентом Банка с предоставлением индивидуальных ценовых условий.

Продукт «Экспресс – овердрафт» предусматривает снижение требований к заемщику в зависимости от срока ведения его деятельности и срока сотрудничества с банком по расчетному счету.

Кредит «Экспресс под залог» дает возможность увеличенных сроков кредитования; «Экспресс – ипотека» характеризуется увеличенной максимальной суммой кредита и сроками кредитования. Продукт «Бизнес-доверие с риском на актив» предусматривает нецелевую выдачу кредита в течение срока до трех дней в сумме, ограниченной объектами залога.

«Top-Up» предоставляется на восстановление лимита по кредитам для клиентов, уже пользующихся кредитами «Бизнес» или кредитом «Доверие» по технологии «Кредитная фабрика».

Для малых предпринимателей ПАО Сбербанк в 2016 году была разработана услуга «СМАРТ-кредиты», предполагающая предварительное одобрение ссуд на основе анализа транзакционных данных клиентов.

Эти кредиты не требуют залога и срок их предоставления занимает не более часа. При этом предприниматели должны являться на дату получения кредита клиентами Сбербанка более полутора года. Банк по сути, не требуя никакой информации от клиента, сам анализирует всю его деятельность с применением технологии «больших данных» и высылает кредитное предложение.

Такие предложения были направлены в 2016 году 63 тысячам клиентов, что обеспечило выдачу по новой технологии клиентам на 11 миллиардов рублей малого бизнеса.

2.4. Оценка деятельности ПАО Сбербанк в сегменте малого и среднего предпринимательства кредитного рынка

В 2016 году объем кредитования малого и среднего бизнеса по Сбербанку составил более 900 миллиардов рублей, что на 42,1% больше, чем было выдано в 2015 году. Таким образом, в общем объеме выдач на МСП по итогам 2016 года приходилось порядка 9,9%, тогда как годом ранее 9,3%. Это объясняется тем, что активный спрос на кредитные услуги со стороны субъектов МСП отмечался Банке во втором полугодии отчетного года.

По итогам первого квартала 2017 года Банком выдано кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса на 253 млрд. рублей, что на более, чем 50% превышает аналогичный показатель 2016 года и составляет более 28% от общего объема выдач кредитов МСП за 2016 год в целом.

В 2015 году Сбербанком было предоставлено для субъектов малого предпринимательства кредитов на сумму более 195 млрд. руб., или 2,9% от общего объема кредитов, предоставленных юридическим лицам.

Активное сотрудничество с Корпорацией МСП позволило выдать представителям данной клиентской группы порядка 2,3 тыс. кредитов на общую сумму более 15,5 млрд. руб., что позволило удешевить инвестиционные и беззалоговые кредиты на 1,5-4%.

С июня 2016 года (отсчет действия «Программы 6,5» по льготному кредитованию клиентов малого и среднего бизнеса совместно с Корпорацией МСП) Банком были одобрены более 350 сделок, по которым было предоставлено ссуд на сумму более 23 млрд. руб.

Являясь лидером по объемам кредитования МСП (табл. 2.3), Сбербанк входит в число тех кредитных организаций, которые несколько смягчают падение рынка кредитования МСП на протяжении последних трех лет – за 2016 год банки из топ-30 увеличили объем выдач на 19% против сокращения

остальными на 22%; общий портфель кредитов 30 крупнейших банков сократился только на 3% при сжатии у остальных на 15% [71].

Таблица 2.3

Рэнкинг ТОП-30 банков по величине кредитного портфеля МСБ
на 1 января 2017 года*

Место в рэнкин ге	Наименование банка	Объем кредитного портфеля субъектам МСП на начало года, млн. руб.		Темп прироста, %
		2017	2016	
1.	ПАО Сбербанк	961	993	-
		604	818 ⁶	3
2.	АО «Россельхозбанк»	505	584	-
		451	180	1 3
3.	ВТБ 24 (ПАО)	176	144	2
		316	334	2
4.	ПАО «МИНБанк»	85	89 619	-
		955		4
5.	ПАО Банк «Санкт-Петербург»	63	66 253	-
		807		4
.....
...
30.	ООО «КБ «СОЮЗНЫЙ»	5 403	4 141	3 0

*Составлено на основе рэнкинга RAEX (Эксперт РА)

Таким образом, исследуемый Банк отстоит от своего ближайшего конкурента по кредитованию МСБ на 456 млн. руб.; объем его кредитного портфеля больше почти в два раза. Если сравнить данные с началом 2015 года, то Сбербанк позиции в рэнкинге не утратил, однако по другим банкам произошли изменения, в частности Промсвязьбанк занимал третью позицию в аналогичном рэнкинге на начало 2015 года.

Систематизируем данные о кредитовании малого и среднего бизнеса по Сбербанку в таблицу 2.4.

Как свидетельствуют данные таблицы, Банк занимает прочные позиции в исследуемом сегменте кредитного рынка, во многом формируя его. Развитие кредитования клиентов названного сегмента во многом обусловлено предложением новых сервисов.

⁶ ПАО Сбербанк не произвел пересчет данных на 01.01.16 по критериям отнесения лица к субъекту МСБ, действующим с июля 2015-го, в связи с чем сопоставимость данных не сколько нарушена

В частности для субъектов среднего предпринимательства в 2016 году стал предлагаться ежеквартально на безвозмездной основе мониторинг по таким отраслям, как макроэкономика, агропромышленный комплекс, розничная торговля, строительная отрасль, топливно-энергетический комплекс, что имеет большую востребованность со стороны данных клиентов.

Таблица 2.4

Показатели кредитной деятельности ПАО Сбербанк в сегменте
МСП в 2016 году*

№ №	Показатель	Значение
1	Объем кредитного портфеля Банка в сегменте МСП на 01.01.2017 года, млрд. руб.	961,6
2	Доля Банка на отечественном рынке кредитования МСП, %	21,3
3	Доля Банка в портфеле кредитов МСП 30 крупнейших банков, %	35,6
4	Доля кредитов МСП в корпоративном кредитном портфеле Банка, %	8,5
	Справочно: доля кредитов МСБ в корпоративном кредитном портфеле в целом по банковскому сектору, %	13,7
5	Доля кредитов МСП в совокупном кредитном портфеле Банка, %	5,6
	Справочно: доля кредитов МСБ в совокупном кредитном портфеле в целом по банковскому сектору, %	8,2
6	Доля кредитов МСП в портфеле кредитов, представленных Сбербанком клиентам сегментов «Малый и микро-бизнес» и «Крупный и средний бизнес», %	35
7	Объем выданных Банком кредитов субъектам МСП за год, млрд. руб.	900,1
8	Темп прироста объемов предоставления кредитов за год, %	42,1
9	Доля выданных МСП кредитов в общем объеме предоставленных Банком корпоративным клиентам кредитов, %	9,9
10.	Доля Банка в общем объеме кредитов, выданных МСП отечественными банками за год, %	17
11.	Доля выданных Банком кредитов в объеме кредитов, выданных 30 крупнейшими банками, %	31
12.	Число кредитных продуктов для МСП на 01.01.2017 года, ед.	12

*Рассчитано на основе анализа данных Банка России, Сбербанка и Национального института системных исследований проблем предпринимательства [63,65,70].

Таким образом, результаты анализа свидетельствуют об доминирующем положении Сбербанка России на рынке кредитных услуг для малого и среднего бизнеса – в анализируемых рейтинговых обзорах и отчетах Банк стабильно занимал лидирующие позиции.

На долю ПАО Сбербанк приходится более 17% всех кредитов, предоставленных в 2016 году субъектам МПС. Пятая часть всего портфеля кредитов МСП по банковскому сектору сформирована за счет кредитной деятельности ПАО Сбербанк.

Банк, располагая эффективной сбытовой сетью, значительной клиентской базой и передовыми технологиями, в сложных условиях сумел обеспечить рост объемов кредитования.

ПАО Сбербанк активно работает по улучшению своей продуктовой линейки, условия кредитов понятны и адаптированы с учетом действия факторов внешнего и внутреннего характера в контексте реализации клиентоориентированной модели бизнеса.

ПАО Сбербанк постоянно совершенствует технологии кредитования клиентов МСБ, уделяя внимание не только оптимизации процессов управления кредитными и операционными рисками, но и повышению качества обслуживания данной группы клиентов, в том числе гибкому подходу к структуре залога, скорости принятия решения о предоставлении кредита, возможностям «удлинения» сроков кредитования.

Делается акцент на специализированные продукты, то есть те, которые ориентированы на индивидуальные потребности клиентов-заемщиков. При этом применяются сопутствующие бизнесу клиента сервисы.

Банк осуществляет активное сотрудничество с Корпорацией МСП, с АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» и является одним из 30 уполномоченных банков, участвующих в реализации Программы стимулирования кредитования субъектов МСП - «Программы 6,5».

Вместе с тем, в портфеле корпоративных кредитов доля ссуд, предоставленных для малого бизнеса еще остается очень низкой – 8,5%. Для сравнения в Россельхозбанке – банке, занимающем вторую позицию по объемам кредитования, этот показатель составляет более 35%, в ПАО «МИНБАНК» - более 50%. По ВТБ 24 (ПАО) в совокупном кредитном портфеле ссуды МСП занимают 10,5%⁷. Доля кредитного портфеля МСП в совокупном кредитном портфеле Сбербанка также ниже, чем в среднем по банковскому сектору в целом.

Если сравнивать с показателем доли кредитного портфеля по МСП в совокупном портфеле кредитов, выданных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в целом по банковскому сектору, то по исследуемому Банку показатель ниже на 5.5 п. п.

Значительно отстает Банк от своего ближайшего конкурента и по ширине своей линейки продуктов, предлагаемых на рынке кредитных услуг для средних и малых предпринимателей.

В Народном рейтинге на информационном портале «Банки.ру», составляемом на основе отзывов пользователей данного портала, по качеству кредитных услуг для бизнеса Сбербанк занимает только 41 позицию среди 50 банков с наибольшим количеством зачтенных отзывов [71].

Среди основных отмечаемых клиентами недостатков распространенными являются:

- технические недостатки по обслуживанию овердрафтных кредитов, в том числе некорректное отражение интернет-банке остатков по расчетному счету, задержка в одобрении платежа до суток; непредупреждение клиента о закрытии лимита по овердрафту и т. д;

- введение клиента в заблуждение на предмет процентной ставки по кредиту;

- искусственные препятствия для досрочного погашения кредита;

⁷Сравнение с показателем доли в розничном портфеле некорректно про ВТБ 24, поскольку данный банк является розничным.

- неоперативность в исправлении Банком своих ошибок и нарушение стандартов клиентского обслуживания;

- необъяснение причин отказа в кредитовании и др.

При широко рекламируемом продукте «СМАРТ-кредиты», как уже повсеместно работающем с 2016 года, еще в феврале 2017 года продукт «Смарт кредит» в Банке реально не был утвержден, о чем свидетельствуют многочисленные жалобы клиентов.

2.5. Направления развития кредитной деятельности коммерческих банков в секторе малого и среднего бизнеса

Итоги анализа деятельности исследуемого Банка на рынке кредитных услуг в секторе МСБ позволили в качестве негативных моментов в ней отметить низкую долю ссуд, предоставленных в данном сегменте в совокупном портфеле корпоративных кредитов Банка по сравнению с ближайшими кредитными организациями-конкурентами и с показателем в целом по банковскому сектору; отставание по ширине кредитной линейки; недостаточно высокие для такого банка позиции по качеству кредитных услуг для данной группы клиентов и др.

Стратегия развития Сбербанка на 2014-2018 годы отражает целевую его задачу в исследуемом сегменте - стать основным банком-партнером малого бизнеса, предлагающего ему наиболее понятные, удобные и выгодные услуги и финансовые решения, лучше всего соответствующие потребностям малого бизнеса на всех и каждой стадиях его развития и способствующие максимизированию вероятности успеха [70]. При этом делается акцент на необходимости решения трех основных интегрированных задач:

- формировании четкого ценностного предложения для разных групп клиентов-представителей малого бизнеса и соответствующей линейки продуктов;

- построении эффективной модели обслуживания клиентов рассматриваемого сегмента;

- реализации мероприятий поддерживающего характера, главным образом в области аналитической работы и систем управления взаимоотношениями с клиентами Банка, создания многоканальной системы продаж и обслуживания и запуска эффективной транзакционной платформы.

Что касается среднего бизнеса, то в Стратегии акцент сделан на углублении и повышении качества взаимоотношений с клиентами, повышение доли банковских услуг, получаемых клиентами при сотрудничестве с Банком.

Для успешной реализации поставленных задач ПАО Сбербанку необходимо повысить :

- в кредитном корпоративном портфеле удельный вес ссуд малому бизнесу, а также долю портфеля кредитов МСБ в совокупном кредитном портфеле Сбербанка;

- качество предлагаемых клиентам рассматриваемого сектора продуктов;

- степень удовлетворенности клиентов, отталкиваясь от достигнутых результатов и стремясь к повышению показателей по сравнению с банками-конкурентами.

Не смотря на сложность рынка банковских услуг для клиентов исследуемого сегмента в плане создания предложений, которые бы в полной мере соответствовали ожиданиям клиентов кредитных организаций, Сбербанк должен быть нацелен на построении эффективной, гибкой и перенастраиваемой системы с учетом изменения потребностей малого и среднего бизнеса в каждый конкретный момент времени модели кредитного обслуживания клиентов посредством:

- дальнейшего усиления индивидуальности сервиса и эффективности обслуживания со стороны банковских клиентских менеджеров;

- формирования интегрированных пакетных предложений с учетом специфики данного сегмента, а также применения стандартизированных бизнес-процедур в сфере кредитного процесса;

- повышения качества сервиса и завоевания лояльности клиентов, в том числе путем повышения скорости принятия решений и в целом обслуживания, улучшения качества консультирования клиентов, расширения функционала всех удаленных каналов и интегрирования их между собой ;

- осуществления поддерживающих мероприятий в части накопления информации о клиентах, построения систем управления взаимоотношениями с клиентами, развития удаленных и цифровых каналов, оперативного мониторинга и отчетности.

Учитывая тот момент, что владельцы МСБ становятся все более компетентными в бизнес-вопросах, грамотными в применении различных информационных технологий, традиционный банкинг в данном сегменте может развиваться до тех пор, пока кто-то не предложит серьезных изменений в технологиях кредитования, и прежде всего - во взаимодействии с МСБ и подходов к его оценке.

Вместе с тем, учитывая высокий порог выручки МСБ – до 2 млрд. руб., сильные позиции на рынке могут быть обеспечены банкам, сумевшим оперативно предложить ему быструю и простую для клиента полноценную on-line-технологияю обработки заявок, не усилив при этом уровень дефолтности создаваемого кредитного портфеля, что предполагает внедрение серьезных технологий бэк-офиса, «умных» систем, большие базы данных.

Это момент обязательно должен учитывать Сбербанк, не смотря на ряд его преимуществ, позволяющих оптимистично рассматривать его деятельность в секторе МСБ в 2017 году. Способствовать наращиванию объемов кредитования Сбербанком представителей МСБ будут доступ к

дешевому фондированию, более широкая продуктовая линейка, гибкие условия кредитования.

Значительные возможности в обеспечении доступности долгосрочного инвестиционного и оборотного кредитования субъектов МСП при реализации значимых проектов приоритетных отраслей открывает для Банка предоставление кредитов в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Банку можно предложить рассмотреть возможность секьюритизации МСП-активов - привлечения финансирования под выпуск облигаций, обеспеченные кредитным портфелем малого и среднего бизнеса.

Естественно, развитие кредитной деятельности Сбербанка в рыночном сегменте МСП, как и других банков, будет во многом определяться общими тенденциями развития экономики страны.

По прогнозам ряда рейтинговых агентств среднегодовые темпы прироста объемов кредитования на рынке кредитных услуг для МСП в 2017–2020 годах останутся невысокими, что объясняется высоким уровнем дефолтности, продемонстрированным МСП в 2014–2016 годах; снижением числа легальных предприятий и ростом доли теневого бизнеса вследствие возросшей административной нагрузки.

Поскольку по прогнозам развития экономики, сделанным Банком России и Минэкономразвития, будет недостаточно ресурсов для перехода к масштабному развитию обрабатывающих предприятий и высокотехнологичных производств, малый и средний бизнес не сможет обеспечить показатели роста в денежном выражении выше инфляции.

Поэтому развитию рынка банковского кредитования на макроуровне могут стать создание спроса на продукцию МСП, благоприятный налоговый режим и администрирование.

Стимулировать кредитование со стороны коммерческих банков по отношению к МСБ должны:

- реализация механизмов электронного документооборота при кредитовании МСП [12];

- расширение банками программ кредитования субъектов МСП;

- дальнейшая работа банковского сообщества по разработке системы стандартов кредитования МСБ с отражением в них методики оценки кредитоспособности, видов кредитных продуктов, требований к обеспечению кредитов, типового пакета документов для их получения, способов кредитования и др. ;

- увеличение в федеральном и региональных бюджетах объемов денежных средств на развитие системы гарантийных фондов;

- развитие сотрудничества мелких и крупных банков для расширения кредитования субъектов МСП и снижения рисков кредитования, а также координирование усилий банков с базовой лицензией в целях снижения издержек и сокращения объемов работы их с малым и средним бизнесом путем создания местных центров, выполняющих ряд значимых функций.

Снижение кредитного порога по программе льготного кредитования «Шесть с половиной» до 5 млн. руб. в свете смещения акцента с 2017 года на региональное кредитование субъектов МСП будет способствовать увеличению доли кредитов, выданных региональными банками, и охвату ими большего числа клиентов-представителей МСБ. Положительное влияние на рынок кредитных услуг окажет и расширение перечня приоритетных отраслей по Программе.

Политика, проводимая ЦБ РФ в отношении ключевой процентной ставки, и улучшение фондирования кредитных организаций на внутренних рынках способствуют смягчению ценовых условий, что является важным стимулом к повышению спроса на кредитные ресурсы со стороны субъектов МСП.

Развитию банковского кредитования МСП будет способствовать и пересмотр Банком России критериев для применения пониженного коэффициента риска в отношении требований к субъектам малого бизнеса;

отмена критерия дробности кредитного портфеля субъектов малого предпринимательства; распространение возможности применения пониженного коэффициента риска и на условные обязательства кредитного характера перед субъектами малого предпринимательства.

Следует отметить, что в соответствии с поручением президента России Владимиром Путиным в 2016 году КРІ (ключевые показатели эффективности) руководства государственных банков, их премирование, должны быть увязаны с кредитованием малого бизнеса (показатель динамики кредитования установлен на уровне не менее 10%).

Итак, в целом можно говорить о том, что развитие малого и среднего бизнеса тесно связано с развитием рынка банковских кредитных услуг, так как данные предприятия нуждаются во внешних заимствованиях на всех этапах хозяйственной деятельности.

В настоящее время проблема доступа малых и средних предприятий к заемным ресурсам стоит особенно остро, так как есть ряд факторов, которые существенно ограничивают кредитование данных форм бизнеса. И все же, кредитование малого и среднего бизнеса выгодно не только самим предпринимателям, но и, не смотря на большие кредитные риски, банкам. Для оптимальной работы в банковской системе необходимо совершенствование всех механизмов взаимодействия банков и предприятий МСБ [60, стр.160].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мировая история свидетельствует о том, что эффективное развитие рыночных отношений невозможно без предпринимательства, которое является неотъемлемой частью экономической системы страны. Малый и средний бизнес является опорой рыночной экономики, чрезвычайно важным элементом ее развития и важнейшей гарантией политической стабильности в любом государстве. В настоящий момент в России малый и средний бизнес является значимым средством для решения комплекса экономических, политических и социальных проблем, стоящих перед государством.

Однако вклад МСБ в экономику Российской Федерации существенно ниже, чем в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран; динамика развития малого и среднего предпринимательства является в последние годы отрицательной; крайне неравномерно распределение субъектов малого и среднего предпринимательства по регионам. При этом отмечается низкая инновационная и инвестиционная активность предприятий данного сегмента.

Одной из проблем, препятствующих развитию данного сектора экономики, является нерешенность вопрос доступа малых и средних предприятий к финансовым ресурсам для целей развития бизнеса. Важным фактором стимулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства является развитие рынка банковских кредитных услуг в данном сегменте. Малые и средние предприятия в настоящее время стали целевым сегментом рынка банковских кредитных услуг, чему во многом способствовала и государственная политика.

Вместе с тем в развитии отечественного рынка кредитных банковских услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства отмечаются тревожные тенденции, преодоление которых требует стимулирования коммерческих банков к массовому кредитованию МСБ.

В работе оценка деятельности отечественных банков на рынке кредитных услуг в секторе МСП дана на примере ПАО Сбербанк, занимающего на нем лидирующие позиции и являющегося одним из ключевых поставщиков финансовых ресурсов в российскую экономику.

По числу кредитных предложений для субъектов МСП Банк занимает пятое место в рэнкинге среди ТОП-30 банков, предлагая линейку с двенадцатью продуктами универсального и целевого характера. При этом ПАО Сбербанк активно работает по улучшению своей продуктовой линейки, условия кредитов понятны и адаптированы с учетом действия факторов внешнего и внутреннего характера в контексте реализации клиентоориентированной модели бизнеса.

Являясь лидером по объемам кредитования МСП, Сбербанк входит в число тех кредитных организаций, которые несколько смягчают падение рынка кредитования МСП на протяжении последних трех лет. На долю ПАО Сбербанк приходится более 17% всех кредитов, предоставленных в 2016 году субъектам МПС. Пятая часть всего портфеля кредитов МСП по банковскому сектору сформирована за счет кредитной деятельности ПАО Сбербанк. Банк осуществляет активное сотрудничество с Корпорацией МСП, с АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» и является одним из 30 уполномоченных банков, участвующих в реализации Программы стимулирования кредитования субъектов МСП - «Программы 6,5».

Вместе с тем, в портфеле корпоративных кредитов доля ссуд, предоставленных для малого бизнеса еще остается очень низкой по сравнению с ближайшими кредитными организациями-конкурентами и с показателем в целом по банковскому сектору. Банк отстает и по ширине своей кредитной линейки. Учитывая преимущества Банка как банка с государственным участием и его доминирование на отечественном финансовом рынке, его позиции по качеству кредитных услуг для рассматриваемой клиентской группы недостаточно высоки.

С учетом целевых задач, поставленных перед Банком в его Стратегии развития, а также с учетом тенденций в экономике и, в том числе в развитии финансовых рынков, ПАО Сбербанку целесообразно повысить - в кредитном корпоративном портфеле удельный вес ссуд малому бизнесу, а также долю портфеля кредитов МСБ в совокупном кредитном портфеле Сбербанка; качество предлагаемых клиентам рассматриваемого сектора продуктов, а также - степень удовлетворенности клиентов, отталкиваясь от достигнутых результатов и стремясь к повышению показателей по сравнению с банками-конкурентами.

ПАО Сбербанк должен быть нацелен на построении эффективной, гибкой и перенастраиваемой системы с учетом изменения потребностей малого и среднего бизнеса в каждый конкретный момент времени модели кредитного обслуживания клиентов.

Банку можно предложить рассмотреть возможность секьюритизации МСП-активов - привлечения финансирования под выпуск облигаций, обеспеченные кредитным портфелем малого и среднего бизнеса.

Естественно, развитие кредитной деятельности Сбербанка в рыночном сегменте МСП, как и других банков, будет во многом определяться общими тенденциями развития экономики страны. В настоящее время проблема доступа малых и средних предприятий к заемным ресурсам стоит особенно остро, так как есть ряд факторов, которые существенно ограничивают кредитование данных форм бизнеса. И все же, кредитование малого и среднего бизнеса выгодно не только самим предпринимателям, но и, не смотря на большие кредитные риски, банкам. Стимулировать развитие рынка банковских кредитных услуг в рыночном сегменте МСП будут и снижение кредитного порога по программе льготного кредитования, и политика, проводимая ЦБ РФ в отношении ключевой процентной ставки, и пересмотр критериев для применения пониженного коэффициента риска в отношении требований к субъектам малого бизнеса и ряд других мер, предпринимаемых на макроуровне.