

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
профессионального образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**(ФГБОУ ВПО «АмГУ»)**

Факультет экономический  
Кафедра финансов  
Специальность 38.03.01 – Экономика  
Профиль – Финансы и кредит

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

на тему: Совершенствование кредитования микро и малого бизнеса В ПАО  
«Сбербанк России»

Исполнитель  
студент группы 271об1 \_\_\_\_\_ О.Г.Гах  
(подпись, дата)

Руководитель  
доцент \_\_\_\_\_ Л.П. Бокач  
(подпись, дата)

Рецензент  
Руководитель  
доп.офиса №8636/0160  
ПАО «Сбербанк России» \_\_\_\_\_ С.А.Авдюк  
(подпись, дата)

Нормоконтроль  
Ассистент \_\_\_\_\_ С.Ю.Колупаева

Благовещенск 2016



## РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 62 стр., 8 таблиц, 7 рисунков, 50 источников, 2 приложения

Малый бизнес, субъект малого предпринимательства, малое предприятие, кредит, кредитование, кредитный портфель, процентная ставка, размер кредита, срок кредита, обеспечение кредита, лизинг, факторинг, гарантийный фонд, скоринг.

Малое предпринимательство – важный сегмент рыночной экономики. Его развитие является движущей силой укрепления рыночных отношений. В России на сегодняшний день действует 1 млн. 30 тыс. малых компаний. Их число, как и число занятых в малом бизнесе ежегодно увеличивается. Однако вклад малого бизнеса в валовой внутренний продукт по сравнению с европейскими странами и США низок - не более 15 %. Это говорит о недостаточном развитии малого бизнеса и наличии ряда проблем в данном сегменте. Одна из них – проблема финансирования.

В настоящей дипломной работе рассматривается кредитование малого бизнеса как средство его развития. Согласно экспертным оценкам, кредитование малого бизнеса в ближайшие годы способно стать одним из наиболее быстрорастущих сегментов рынка банковских услуг.

## Содержание

Введение	6
1. Теоретические основы кредитования микро и малого бизнеса	10
1.1 Сущность малого бизнеса и его роль в экономике	10
1.2 Банковский кредит как источник финансирования микро и малого Бизнеса	13
1.3 Организация процесса кредитования микро и малого бизнеса в коммерческом банке	17
2. Анализ финансово-экономической деятельности ПАО «Сбербанк России»	29
2.1 Организационно-правовая характеристика ПАО «Сбербанк России»	29
2.2 Анализ активов и пассивов баланса ПАО «Сбербанк России»	32
2.3 Анализ финансовых результатов деятельности ПАО «Сбербанк России»	35
3. Совершенствование кредитования микро и малого бизнеса в ПАО «Сбербанк»	
3.1 Процесс кредитования в ПАО «Сбербанк»	
3.2 Анализ кредитного портфеля за 2013-2015 год	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	40
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс ПАО «Сбербанк России»	45

за 2013-2015 год

ПРИЛОЖЕНИЕ В Отчет о финансовых результатах

ПАО «Сбербанк России» за 2013-2014 год

46

## ВВЕДЕНИЕ

Микро и малый бизнес – важный сегмент рыночной экономики. Развитие малого бизнеса является движущей силой укрепления экономики. Наличие хорошо развитого сектора микро и малого бизнеса говорит о высоком потенциале страны. Сегодня во многом за счет небольших предприятий обеспечивается ускоренное развитие экономики Китая. В экономически развитых странах малые предприятия выполняют ряд важнейших социально-экономических функций, таких, как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, поддержание социальной стабильности и др. Национальные власти высокоразвитых стран придают огромное значение малым предприятиям, так как их владельцы составляют основу среднего класса общества, который служит гарантом стабильного развития государства.

Рост количества субъектов малого предпринимательства, валового выпуска их продукции (работ, услуг) и численности занятых в малом бизнесе позволяет увеличить валовой региональный (и, следовательно, валовой внутренний) продукт, улучшить качество жизни населения регионов и достичь высоких показателей общего развития региональной экономики. Кроме того, именно малому бизнесу принадлежит приоритет в вопросах инноваций.

Настоящий этап развития малого бизнеса в России характеризуется сложностями, обусловленными несовершенством нормативно-правовой базы, недостаточностью инвестиционных ресурсов, высоким уровнем налогообложения и системного бюрократизма.

Несмотря на достаточно большое количество исследований, посвященных малому бизнесу, в том числе опубликованных в России,

налицо недостаточное развитие микро и малого бизнеса в регионах Российской Федерации. Слабая проработанность методологии анализа регионального малого бизнеса и низкая эффективность его государственного регулирования и поддержки требуют тщательного изучения, а решения данных вопросов чрезвычайно важны для теории и построения на практике эффективного и конкурентоспособного сектора малого бизнеса в России и ее регионах.

Одно из существенных препятствий развития малого бизнеса в России – проблема финансирования. Российские предприятия микро и малого бизнеса редко обращаются в банки за получением кредита, предпочитая находить иные возможности для финансирования старта и развития бизнеса – прежде всего из собственных средств, финансовых ресурсов самой компании или средств частных лиц. Банковские кредиты также служат источником финансирования, однако, банковские кредиты для физических лиц более значимы, чем банковские кредиты для компаний (для сравнения, в европейских странах кредиты банков стоят на первом месте среди источников финансирования развития малого и среднего бизнеса). Отсутствие достаточной поддержки банков значительно тормозит развитие малого предпринимательства.

Хотя в последнее время наблюдается повышение внимания банков к малому бизнесу как объекту кредитования, в данном сегменте по-прежнему достаточно проблем как со стороны банков, так и со стороны субъектов малого бизнеса.

Для банков кредитование малого бизнеса — работа весьма рискованная, несмотря на то, что региональные власти довольно часто готовы решить для малого бизнеса вопрос залогового поручительства. Но кредитные учреждения предпочитают иметь гарантии того, что ежемесячные доходы предпринимателя позволят ему платить банковские проценты. Системы же кредитного скоринга (балльной оценки кредитоспособности заемщика) для

малых предпринимателей еще не развиты. Ведь даже у торгующих одним и тем же товаром финансовое состояние может быть очень различно.

Тем не менее, кредитование малого бизнеса выгодно и для банков, и для предприятий. Для банков данный вид кредитования представляет значительный интерес в силу высокой доходности этих операций и сравнительно небольших сроков оборачиваемости ссудного капитала. А компании, рационально использующие заемные средства, несмотря на их платность, имеют более высокую рентабельность собственных средств. Тем самым, банковский кредит становится важнейшим источником финансирования предпринимательской деятельности, позволяющий субъектам предпринимательства наращивать капитал, объем своей деятельности, и, соответственно, получать значительный объем прибыли.

Согласно экспертным оценкам, кредитование малого бизнеса в ближайшие годы способно стать одним из наиболее быстрорастущих сегментов рынка банковских услуг.

Ввиду необходимости развития малого бизнеса и значительной роли банковского кредитования в данной сфере очевидна актуальность темы дипломной работы. Малое предпринимательство не только существенная составляющая и массовая субъектная база цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент конкурентного механизма, но и максимально гибкая, эффективная и прозрачная, в силу своих размеров, форма хозяйствования. Таким образом, малый бизнес должен представлять большой интерес как предмет приложения кредитных ресурсов, а также потребитель различных розничных услуг коммерческого банка.

**Объект исследования-** ПАО «Сбербанк»;

**Предмет исследования-** кредитование микро и малого бизнеса;

**Цель** – изучение кредитования в ПАО «Сбербанк» и разработка мероприятий по его совершенствованию.



### **Задачи:**

- 1.** Изучение теоретических основ кредитования микро и малого бизнеса в коммерческом банке;
- 2.** Проанализировать финансовую деятельность ПАО «Сбербанк»
- 3.** Изучить процесс кредитования микро и малого бизнеса в доп.офисе №8636\00160;
- 4.** Проанализировать кредитный портфель корпоративного блока на уровне доп.офиса №8636\00160;
- 5.** Разработка мероприятий по совершенствованию кредитования в доп.офисе №8636\00160.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ МИКРО И МАЛОГО БИЗНЕСА

## 1.1 Сущность малого бизнеса и его роль в экономике

Определяя сущность малого предпринимательства, отметим, что это – сектор экономики, характеризующийся мелкотоварным производством. В силу ограниченных ресурсов (сырьевых, финансовых, человеческих) этот сектор наиболее подвержен влияниям внешней среды, однако поэтому же малое предприятие является наиболее мобильной хозяйствующей единицей, не требующей громоздких управленческих систем. Между руководителем (хозяином) и работником нет посредников, то есть хозяин должен быть универсальным специалистом (администратором, маркетологом, менеджером) и при этом выполнять функции собственника. Из этого следует, что малое предпринимательство является также особым видом предпринимательской деятельности.

Субъекты малого предприятия как субъекты рыночной экономики имеют как преимущества, так и недостатки. Мировой опыт развития малого бизнеса указывает на следующие его преимущества:

- 1) существенно быстрая адаптация к стандартным местным условиям хозяйствования;
- 2) большая независимость действий субъектов малого бизнеса;
- 3) гибкость в принятии и выполнении принимаемых решений;
- 4) относительно невысокие расходы, особенно затраты на управление;
- 5) большая возможность для индивидуума реализовать свои идеи, проявить свои способности;
- 6) более низкая потребность в капитале и др.

Субъекты малого бизнеса лучше знают уровень спроса на местных (локальных) рынках, они дают средства к существованию большему количеству людей, чем крупные предприятия, тем самым содействуют подготовке профессиональных работников. Малые предприятия по сравнению с крупными в отдельных странах занимают доминирующее положение, как по числу, так и по удельному весу в производстве товаров, выполнении работ, оказании услуг. В тоже время субъектам малого бизнеса свойственны и определенные недостатки, среди которых следует выделить самые существенные:

- 1) более высок уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке;
- 2) значительная зависимость от различных крупных компаний;
- 3) слабая компетентность руководителей и, следовательно, недостатки в управлении делом;
- 4) повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- 5) трудности в привлечении дополнительных финансовых средств и получения кредитов и др.

Опыт развитых стран показывает, что малый бизнес играет важную роль в экономике, его развитие влияет на экономический рост, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание новых дополнительных рабочих мест, уменьшает многие экономические, социальные и другие проблемы.

В аспекте воздействия малого предпринимательства на важных агентов рыночных отношений целесообразно выделить следующие моменты:

- 1) малое предпринимательство играет значительную роль в формировании конкурентной среды;
- 2) выступает как амортизатор колебаний экономической конъюнктуры;

3) играет роль катализатора научно-технического и технологического прогресса (по оценкам специалистов на его долю приходится около половины всех изобретений и научных разработок).

Роль малого предпринимательства возрастает в силу того, что оно призвано выполнить следующие задачи. Значительно и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг с использованием местных источников сырья. Принять активное участие в конверсии через кооперирование как с малыми (внутри размерной группы), так и с более крупными предприятиями. Обеспечить эффективное использование высвобождающихся ресурсов. Приблизить производство товаров и услуг к потребителю, помочь выравниванию условий жизни в населенных пунктах различных масштабов. Вовлечь в производство часть материальных и финансовых средств населения, ранее использовавшихся исключительно для личного потребления. Создать благоприятные предпосылки для трудоустройства части трудоспособного населения, высвобождающегося на крупных предприятиях. Ускорить демонаполизацию производства, развитие конкуренции, оптимизацию размерной структуры рыночных субъектов. Послужить источником ощутимых бюджетных поступлений.

Казалось бы, государство делает все правильно и не забывает оказывать «малышам» поддержку. Средства для этого выделяются значительные. Только за 2013–2014 годы на развитие МСБ из бюджета было направлено более 135 млрд рублей. Для малых и средних предприятий предусмотрены программы льготного финансирования, для микропредприятий – специальные налоговые режимы. Сформирована сеть организаций, оказывающих поддержку предпринимателям средней руки. Административные барьеры тоже планомерно снижаются: установлено ограничение объема проверок, сокращено количество лицензируемых видов деятельности, введен принцип бессрочного действия лицензий, с января 2016

года должны начаться трехлетние «надзорные каникулы». По части спроса на продукцию малого бизнеса с 1 января 2014 года введена обязательная квота в 15 % по государственным закупкам, а с 1 июля 2015 года начало действовать специальное регулирование в отношении особенностей участия небольших предприятий в закупках крупнейших государственных компаний.

Звучит неплохо, но сухая статистика свидетельствует о том, что все эти шаги не приносят желаемых результатов: удельный вес малого и среднего бизнеса в российской экономике ничтожно мал и не может быть никаким локомотивом роста, сколько бы ни твердили об этом в высоких кабинетах.

По данным Росстата, по состоянию на 1 января 2015 года в России зарегистрировано почти 2,1 млн малых и 14 тысяч средних предприятий. С учетом 3,6 млн индивидуальных предпринимателей, общее количество субъектов малого и среднего бизнеса составляет 5,6 млн. единиц. В абсолютных цифрах это 98 % всех коммерческих организаций в России. Но качественные показатели сильно отстают от количественных.

Главное статистическое ведомство страны рапортует о том, что на МСБ приходится чуть более четверти всех рабочих мест (27,1 %), около 25,4 % от общего объема оборота продукции и услуг. А вот доля этого сектора экономики в инвестициях в основной капитал – всего лишь 6,6 %, причем начиная с 2010 года она планомерно снижается. Отраслевой состав тоже всем известен: основной объем малых и средних предприятий приходится на оптовую и розничную торговлю (39 %), далее идут операции с недвижимостью (20,2 %), строительство (11,7 %), обрабатывающие производства (9,6 %).

Таким образом, деятельность малых и средних предприятий ориентирована в наибольшей степени на удовлетворение местных нужд, на развитие региона и решение социально-экономических проблем на местах. Это повышает не только экономическую, но и социальную значимость

малого и среднего предпринимательства: малые предприятия служат базой развития «среднего» класса, который в состоянии выступить гарантом стабильности в обществе.

## **1.2 Банковский кредит как источник финансирования малого бизнеса**

Банковский кредит – это одна из форм кредитных отношений в экономике, объектом которых выступает процесс передачи в ссуду денежных средств. Банковский кредит предоставляется исключительно специализированными кредитно-финансовыми организациями, имеющими лицензию на осуществление подобных операций от Центрального Банка. Имеет строго целевой и срочный характер. Как правило, банки требуют обеспечения кредита. Кредит может быть предоставлен из собственного или привлеченного капитала и может осуществляться в форме выдачи ссуд, учета векселей и др. Иначе говоря, это – денежная ссуда, выдаваемая банком на определенный срок на условиях возвратности и оплаты кредитного процента.

Инструментом кредитных отношений является кредитный договор или кредитное соглашение. Доход по кредиту поступает в виде ссудного процента или банковского процента, ставка которого определяется по соглашению сторон с учетом ее средней нормы на данный период и конкретных условий кредитования. Банковские кредиты классифицируются по ряду базовых признаков.

По срокам погашения выделяют краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные ссуды.

Краткосрочные ссуды предоставляются, как правило, на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств у заемщика. Совокупность подобных операций образует автономный сегмент рынка ссудных капиталов – денежный рынок. Средний срок погашения по этому виду кредита обычно не превышает шести месяцев. Наиболее активно

применяются краткосрочные ссуды на фондовом рынке, в торговле и сфере услуг, в режиме межбанковского кредитования. В современных условиях краткосрочные кредиты, получившие доминирующий характер на рынке ссудных капиталов, характеризуются следующими отличительными признаками:

- 1) более короткими сроками;
- 2) ставкой процента, обратно пропорциональной сроку возврата ссуды;
- 3) обслуживанием в основном сферы обращения из-за недоступности по ценам для структур производственного характера.

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

По способу погашения выделяют следующие виды ссуд. Ссуды, погашаемые единовременным взносом. Это традиционная форма возврата краткосрочных ссуд, весьма функциональная с точки зрения юридического оформления, так как не требует использования механизма начисления дифференцированного процента.

Ссуды, погашаемые в рассрочку в течение срока действия кредитного договора. Конкретные условия возврата определяются договором, в том числе – в части антиинфляционной защиты интересов кредитора. Всегда используются при долгосрочных ссудах и, как правило, при среднесрочных.

По способу взимания ссудного процента различают следующие виды банковских кредитов. Ссуды, процент по которым выплачивается в момент их общего погашения. Это традиционная для рыночной экономики форма оплаты краткосрочных ссуд, имеющая наиболее простой способ расчета.

Ссуды, процент по которым выплачивается равномерными взносами в течение всего срока кредитного договора. Это традиционная форма оплаты

средне и долгосрочных ссуд, имеющая достаточно дифференцированный характер в зависимости от договоренности сторон.

При недостатке оборотных средств малыми организациями применяются инструменты краткосрочного кредитования, которые связаны с использованием коммерческих кредитов, краткосрочных банковских кредитов, а также нетрадиционных финансовых инструментов.

Традиционные формы краткосрочного банковского кредитования связаны с использованием таких финансовых инструментов, как: срочный кредит, контокоррентный кредит; онкольный кредит; факторинг.

При срочном кредите банк открывает организации специальный ссудный счет и перечисляет на него оговоренную кредитным договором денежную сумму. Контокоррентный кредит предусматривает обслуживание банком контокоррента организации, включая зачисление на счет выручки организации и оплату со счета поступивших расходных документов. При этом контокоррент может иметь как дебетовое, так и кредитовое сальдо. Контокоррентный кредит имеет следующие особенности. В случае недостатка денежных средств для погашения обязательств организации банк осуществляет кредитование организации в пределах установленной кредитным договором суммы; сверхнормативное кредитование организации осуществляется через специальные овердрафтные счета.

В ряде случаев малые организации при недостатке финансовых ресурсов в обороте используют факторинговые схемы. Такой вид кредитования позволяет быстро решить проблемы ликвидности и увеличивает скорость оборота средств. В этом случае управлением дебиторской задолженностью занимается банк, а не организация. Факторинговое кредитование выгодно и организациям-продавцам – они реализуют продукцию в условиях отсрочек по платежам производителям. Факторинг представляет собой разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного



капитала клиента. Факторинг очень выгоден для организаций малого и среднего бизнеса как форма финансирования. Эта операция ускоряет получение большей части платежей, гарантирует полное погашение задолженности и уменьшает расходы по обслуживанию счетов. Факторинг дает гарантию платежа и избавляет поставщиков от необходимости заимствовать дополнительные кредиты в банке.

В настоящее время малый бизнес прибегает к услугам банков не слишком часто. Российские предприятия микро и малого бизнеса не спешат обращаться в банки за получением кредита, предпочитая находить иные возможности для финансирования старта и развития бизнеса – прежде всего из собственных средств, финансовых ресурсов самой компании или средств частных лиц. Это говорит о сложностях в данной сфере.

### **1.3 Организационные аспекты кредитования микро и малого бизнеса в коммерческом банке**

Основной организационной работой банка с заемщиком является определение его кредитоспособности, т.е. возможности заемщика в будущем выполнить долговые обязательства перед банком в полной мере и в указанный в кредитном договоре срок. Грамотно выполненная организационная работа позволяет свести к минимуму риски, связанные с выдачей кредитов.

Процесс получения кредита, а точнее подготовка необходимых документов, для оформления кредита проходит в несколько этапов. Вначале заемщику необходимо предоставить в банк заполненную кредитную заявку и приложения к ней. Затем банком производится оценка кредитной заявки, которая проводится по следующим направлениям:

- а) обеспечение;
- б) работа заемщика и его группы по счетам в банке;
- в) финансовое положение и кредитная история заемщика и его поручителей.

Малыми заемщиками в кредитную организацию совместно с кредитной заявкой предоставляется перечень необходимых документов, основными из которых являются:

- 1) график возможных (ожидаемых) поступлений и прибыли организации от данной деятельности;
- 2) кредитная история заемщика с расшифровкой дебиторской и кредиторской задолженностей;
- 3) свидетельство о государственной регистрации;
- 4) приказы о назначении на должность главного директора и главного бухгалтера совместно с образцами подписей;
- 5) выполненное с учетом требований банка технико-экономическое задание;
- 6) копии паспортов: генерального директора, главного бухгалтера, учредителей (страницы с записями);
- 7) лицензия на осуществление деятельности (если данная деятельность нуждается в оформлении лицензии);
- 8) договоры аренды складных помещений, офисов; необходимо приложить план расположения площадей или документ, подтверждающий право собственности, если помещения находятся в собственности;
- 9) финансовые отчеты и баланс, отчеты о движении денежных средств, приложения к балансу, использование средств за прошлый год и за последний квартал, расшифровки статей баланса;
- 10) справки о кредитной задолженности организации (предприятия) и выписки по расчетным счетам за последние 6 месяцев (помесячно, указывая контрагент и назначение платежа), (справки из других банков, обслуживающих заемщика);
- 11) копии «незакрытых» кредитных договоров и договоров залога к ним;
- 12) с целью получения средств для инвестиционных проектов необходимо предоставить документы, которые характеризуют объект кредитования;

13) типовые договоры покупки и продажи приобретенного товара или услуг (или предложения продавца и покупателя с учетом условий доставки и ценой);

Рассматривая перечень документов, предоставленных заемщиком в банк, с целью принятия решения о кредитовании данного заемщика, банк может воспользоваться своим правом и запросить дополнительную информацию, а также документы, необходимые для уточнения некоторых данных.

Заемщик имеет возможность получить заемные средства в любой наиболее удобной для себя форме.

Что касается малого бизнеса, то проверка заемщика (организационная работа банка) осуществляется следующим образом. Во-первых, рассматривается проект. Необходимо определить его экономическую выгодность и возможность развития, ввиду сложившейся экономической ситуации в стране. Финансовое положение потенциального заемщика является наиболее важным параметром для анализа его кредитоспособности. В настоящее время известны различные методы, позволяющие оценить кредитоспособность потенциального заемщика, каждый из которых возможно применить к одному и тому же человеку, т.е. эти методы универсальны.

Ответить на вопрос «Стоит ли кредитовать потенциального клиента?» позволяют следующие **принципы**:

1) риски, то есть возможность обмана организации, предоставляющей заем, потенциальным клиентом (данные риски являются решающим фактором при окончательном принятии решения);

2) разделение доходов и расходов заемщика и хозяйственной операции;

3) «сопровождение кредита» - необходимость наблюдения (контроля) кредитной организацией за распоряжением денежными средствами, предоставленными заемщику;

4) оценка текущего финансового положения заемщика и возможность роста (понижения) уровня его дохода.

Наиболее полная и достоверная информация по каждому из вышеуказанных пунктов способствует правильному принятию решения кредитной организацией о «сотрудничестве» с потенциальным клиентом. Однако банк должен быть готов к появлению рисков в связи с кредитованием клиентов. В связи с этим в настоящее время наблюдается процесс совершенствования методов оценки кредитоспособности заемщика в соответствующих учреждениях.

Подведем итоги об организационной работе кредитных организаций (банков). Процесс оценки кредитоспособности потенциального клиента (заемщика) включает в себя несколько этапов. Заемщиком в банк предоставляется заявка. Специалист банка оценивает предварительно кредитоспособность данного заемщика и определяет его рейтинг (как должника), выраженный в баллах и включающий в себя ряд других количественных показателей. Учитывая сумму, запрашиваемую заемщиком, банк оценивает свои кредитные возможности. Затем на заседании кредитного комитета принимается решение о выдаче либо об отказе в предоставлении денежных средств заемщику. Если решение, принятое кредитным комитетом, положительное, то в дальнейшем определяются условия кредитного договора.

При оценке кредитоспособности предприятия либо юридического лица, следует обращать внимание на два важных момента: финансовый анализ (проводящийся на основании системы определенных финансовых показателей) и качественный анализ (нефинансовый).

Финансовый анализ заключается в определении показателей: коэффициента ликвидности и обеспеченности собственными средствами, коэффициент рентабельности и оборачиваемости, показатели финансовой стабильности и устойчивости. Анализ финансового состояния потенциального клиента, как правило, является завершающим этапом при оценке кредитоспособности заемщика.

На практике банки России применяют различные модели оценки кредитоспособности потенциального заемщика. Однако в последнее время получила популярность система, которую разработала Ассоциация Российских банков, так как она является наиболее точной и эффективной системой. Не смотря на то что, по большей мере, применяется для оценки кредитоспособности юридических лиц, также возможно применить и к оценке физических лиц. Методика содержит в себе несколько ключевых критериев, которым должен соответствовать потенциальный платежеспособный заемщик:

1) солидность – выражает ответственность руководства организации, своевременность выплат займов, полученных ранее;

2) способность – выражает конкурентоспособность;

3) доходность – указывает на попочтеннее вложений в определенного рода проекты;

4) реальность – дает информацию о том, может ли предприятие реализовать свои планы;

5) обоснованность – клиент должен аргументировать запрашиваемую сумму;

6) возвратность – возможность вернуть средства.

Итак, способность заемщика вовремя и в указанный срок расплатиться со своими долговыми обязательствами определяется с помощью рейтинговой оценки. Изучить такие показатели как – реальность, обоснованность, возвратность стоит, анализируя сгруппированные статьи баланса по таким направлениям: ликвидность, обеспеченность, прибыльность и оборачиваемость активов клиента. На основе сформированных групп определяется одна характеристика, наиболее показательная для данной организации. По данной характеристике собираются статистические данные.

Рассматривая данный метод на конкретном примере можно убедиться, что он имеет свои недостатки, наряду с другими методами. Наиболее существенными недостатками метода являются: невозможность

проанализировать платежеспособность с которым банк сотрудничает длительный срок, невозможность учесть факторы риска, которые проявляются только спустя определенное время. Это говорит о том, что в настоящее время не существует абсолютно совершенной методики оценки кредитоспособности заемщика. Необходимо совершенствовать методы оценки, только это поможет минимизировать риски кредитных организаций в связи с выдачей кредитов.

Кредитоспособность заемщика определяется коммерческими банками с помощью анализа финансовых коэффициентов, отражающих платежеспособность потенциального заемщика. Сложность заключается в том, что не существует установленных значений этих показателей, в связи с этим трудно изучать полученную информацию. Помимо этого, они значительно отличаются в различных отраслях в которых работает клиент.

Наряду с финансовым анализом существует нефинансовый анализ или качественный. Анализируется информация, которую невозможно выразить количественно. Т.е. для изучения платежеспособности заемщика помимо предоставленных им сведений необходимы данные из службы безопасности, информация из банковской базы данных.

В целом, необходимо оценить все риски: производственные, отраслевые, управленческие, акционерные и прочие.

Одобрение кредитных заявок заемщиков или другими словами выплата займов является ответственным шагом кредитных организаций. Поэтому прежде чем выдать заем, банк собирает и анализирует большой объем информации. Но, к сожалению, в России нет единой схемы, поэтому сбор и анализ информации зависит от кредитной политики самого финансового учреждения. Подготовительная работа возлагается на экономиста банка. Экономист банка выполняет следующие операции: ведет предварительные переговоры, рассматривает информацию, предоставленную заемщиком, готовит письменное заключение о возможности и условиях кредитования данного проекта, выписывает специальное распоряжение о

выдаче кредита, собирает необходимые разрешительные подписи на кредитных документах и т.д. В общем, выполняет всю аналитическую, техническую и организационную работу по соответствующему кредитному проекту.

Довольно распространенной формой работы на данной предварительной стадии является принятие решений о кредитовании клиентов в пределах определенной компетенции работников банка.

Как показывает практика, наиболее оптимальной является схема взаимоотношений, при которой кредитное подразделение банка на основании бухгалтерского баланса организации-заемщика определяет размер сделки (взаимосвязанных сделок), сколько процентов составляет сделка по кредиту (залог, поручительству) от балансовой стоимости активов общества.

После подготовительного этапа происходит оформление кредитной документации: оформляется кредитный договор, выписывают распоряжение по банку о выдаче кредита, заводят специальное досье на клиента-заемщика.

После получения кредита заемщиком, кредитная организация контролирует (следит) за денежными операциями заемщика, а именно за: соблюдением лимита кредитования (кредитной линии), целевым использованием кредита, уплатой ссудного процента, полнотой и своевременностью возврата кредитов.

Несмотря на то, что решение о выдаче кредита уже принято и заемщик получил запрашиваемую сумму денежных средств продолжается работа банка по анализу кредитоспособности и финансовых результатов работы клиента. Если возникает необходимость, банк проводит переговоры с заемщиком, обсуждаются условия кредитования.

С учетом вышеизложенного хотелось бы отметить, что в процессе кредитования малого бизнеса значительное внимание оказывается на проведение полноценного анализа заемщика на стадии оформления кредитной заявки. Несмотря на это самым главным является определение

платежеспособности заемщика, ведь от этого зависит возврат денежных средств кредитной организации заемщиком.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

### **2.1 Организационно-правовая характеристика ПАО «Сбербанк России»**

ПАО «Сбербанк» был сформирован на основании закона РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР» в 1991г. Главным акционером в ПАО «Сбербанк» является ЦБ РФ, которому принадлежит свыше 60% голосующих акций. Свыше 200 000 юридических и физических лиц являются акционерами банка.

Сбербанк России зарегистрирован 20 июня 1991 года в Центральном Банке Российской Федерации. Регистрационный номер — 1481.

Банк имеет множество филиалов. Совокупность этих филиалов представляет собой единую сеть банка..

ПАО «Сбербанк» – является универсальным банком с долей участия частного капитала, в т.ч. иностранных инвесторов. Состав акционерного капитала говорит о высокой степени инвестиционной привлекательности банка.

На данный момент банк является крупнейшей кредитной организацией на территории РФ и занимает достаточно высокую нишу среди банков Центральной и восточной Европы. Принимая во внимание международные рейтинги, отражающие авторитет банка на мировом рынке, можно сделать



выводы о том что банк из года в год разносторонне развивается и занимает все более лидирующие позиции на рынке. Главными документами, на основании которых банк осуществляет свою деятельность, являются:

1. Устав Банка, утвержденный годовым общим собранием акционеров 24 июня 2005 года (с изменениями);

2. Кодекс корпоративного управления, утвержденный годовым общим собранием акционеров в июне 2005 года;

3. Кодекс корпоративной этики сотрудника Сбербанка России.

ПАО «Сбербанк России» является юридическим лицом и со своими филиалами составляет единую систему Сбербанка России.

Органами управления Банком являются:

1. Общее собрание акционеров;

2. Наблюдательный совет;

3. Коллегиальный исполнительный орган — Правление банка;

1. Единоличный исполнительный орган — Президент, Председатель Правления Банка.

По состоянию на 1 января 2008 года филиальная сеть Сбербанка России состояла из 20 307 подразделений, включая 17 территориальных банков, 791 отделение, 19 499 внутренних структурных подразделений. Последние, в свою очередь, включали 8 690 дополнительных офисов (в т.ч. 70,1% - специализированные по обслуживанию физических лиц, 28,5% - универсальные, 1,4% - специализированные по обслуживанию юридических лиц), 10 758 операционных касс вне кассового узла и 51 передвижной пункт

кассовых операций. Кроме того, функционировало 38 отдельно стоящих обменных пунктов.

Основной целью ПАО «Сбербанк РФ» является обеспечение роста инвестиционной привлекательности и сохранение лидерства на российском рынке финансовых услуг путем модернизации управленческих и технологических процессов. Для достижения поставленной задачи деятельность ПАО «Сбербанк РФ» направлена на совершенствование клиентской политики, создание гибкой эффективной системы взаимодействия с клиентами на основе учета потребностей различных клиентских групп.

ПАО «Сбербанк РФ» — универсальный коммерческий банк, удовлетворяющий потребности различных групп клиентов в широком спектре качественных банковских услуг на всей территории России. Действуя в интересах вкладчиков, клиентов и акционеров, ПАО «Сбербанк РФ» стремится эффективно инвестировать привлеченные средства частных и корпоративных клиентов в реальный сектор экономики, кредитует граждан, способствует устойчивому функционированию российской банковской системы и сбережению вкладов населения.

Основные направления деятельности ПАО «Сбербанк »:

- кредитование российских предприятий;
- кредитование частных клиентов;
- вложение в государственные ценные бумаги и облигации банка России;
- осуществление операций на комиссионной основе.

Средства для осуществления указанной деятельности привлекаются Банком из следующих источников: средства акционеров; вклады частных

клиентов; средства юридических лиц; другие источники, в том числе заимствования на международных финансовых рынках.

Надежность ПАО «Сбербанк РФ» и его безупречная деловая репутация в России и за рубежом подтверждаются высокими рейтингами ведущих рейтинговых агентств.

## **2.2 Анализ активов и пассивов баланса ПАО «Сбербанк России» за 2013-2015 год**

Активы и пассивы банка ежегодно растут. Каждая статья баланса имеет тенденцию к увеличению. Наиболее значимая статья для кредитной организации, отражающая основной вид деятельности банка является ссудная задолженность. Ссудная задолженность ПАО «Сбербанк России» ежегодно увеличивается более чем на 2200000 млн. рублей ежегодно. Данная ситуация свидетельствует о высоких темпах роста развития кредитования в ПАО «Сбербанк России». Нельзя упустить из внимания рост вложений банка различного рода финансовые активы, такие как: ЦБ для продажи, ЦБ удерживаемые до погашения. Вложения в такие виды финансовых активов ежегодно растут, за исключением 2015 года, когда наблюдался резкий спад вложенных банком средств в ЦБ удерживаемые до погашения.

Основным источником средств для кредитования юридических и физических лиц в ПАО «Сбербанк России» являются средства клиентов, не являющиеся кредитными организациями. Увеличение вложений населением страны в разного рода депозиты и сберегательные счета, дают дополнительную возможность банку разместить эти средства в виде кредитов, в том числе микро и малому бизнесу. Из всего сказанного можно сделать вывод о высокой значимости данной статьи баланса. Объем средств клиентов в ПАО «Сбербанк России» на 2015 год составил 14026723 млн.рублей.

Таблица 1 – Динамика бухгалтерского баланса ПАО «Сбербанк России» за 2013-2015 год

№ п/п	Наименование статьи	Данные на соответствующую дату, млн.руб.			Изменения, млн.руб.	
		2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
1	<b>Активы</b>					
2	Денежные средства	725051	732319	1240712	7268	508393
3	Средства кредитных организаций в ЦБРФ	381207	408802	369675	27595	-39127
4	Средства в кредитных организациях	81464	112129	356487	30665	244358
5	Финансовые активы оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток	101883	144662	825688	42779	681026
6	Чистая ссудная задолженность	9772750	11978006	15889379	2205256	3911373
7	Чистые вложения в ЦБ и другие финансовые активы имеющиеся для продажи	1541630	1744228	1745489	202598	1261
8	Чистые вложения в ЦБ удерживаемые до погашения	361861	403987	366474	42126	-37513
9	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	438028	468069	478611	30041	10542
10	Прочие активы	177880	282895	474245	105015	191350
11	<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>13581754</b>	<b>16275097</b>	<b>21746760</b>	<b>2693343</b>	<b>5471663</b>
12	<b>Пассивы</b>					
13	Средства ЦБ РФ	1367973	1967035	3515817	599062	1548782
14	Средства кредитных организаций	605450	630459	794856	25009	164397
15	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	9462176	11128035	14026723	1665859	2898688
16	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток	25965	34050	617944	8085	583894
17	Выпущенные долговые обязательства	331891	404518	513402	72627	108884
18	Прочие обязательства	136803	175799	295679	38996	119880
19	<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>11930258</b>	<b>14339896</b>	<b>19764421</b>	<b>2409638</b>	<b>5424525</b>
20	<b>Источники собственных средств</b>					

21	Средства акционеров	67760	67760	67760	0	0
22	Эмиссионный доход	228054	228054	228054	0	0
23	Нераспределенная прибыль	895365	1183526	1488697	288161	305171
24	Неиспользованная прибыль	346174	377649	311212	31475	-66437
25	Прочие источники	154143	78212	-113385	-75931	-191597
26	<b>ИТОГО ИСТОЧНИКОВ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ</b>	<b>1691496</b>	<b>1935201</b>	<b>1982338</b>	<b>243705</b>	<b>47137</b>

Из табл.2 можно заметить, что наибольшую долю в активах банка составляет ссудная задолженность. Данный факт в очередной раз говорит о приоритетной деятельности банка. Более наглядно это можно увидеть на рис.1.

Рисунок 1 – Структура активов баланса ПАО «Сбербанк»



Увеличение ссудной задолженности говорит об увеличении объемов кредитования банком населения. Наиболее значимой статьёй в пассивах баланса являются средства клиентов. У большинства банков именно средства клиентов являются основным источником средств для осуществления кредитования. Безусловно, банк платит проценты для пользования данными средствами. Банку необходимо создавать более выгодные условия для

привлечения вкладов, ведь именно от этого будет зависеть потенциальная возможность размещения данных ресурсов. Доля средств клиентов в общем объеме средств составляют более 70 %. Более наглядно эту ситуацию можно представить на рис.2.

Рисунок 2 – Структура пассивов бухгалтерского баланса ПАО «Сбербанк»



Средства клиентов являются основным источником средств для осуществления кредитования. Но не стоит забывать и о собственных источниках средств банка, таких как к примеру нераспределенная прибыль. Рост которой ежегодно растет, но значительно меньшими темпами в сравнении со средствами клиентов, вложенных в банк.

Таблица 2 – Структура активов и пассивов ПАО «Сбербанк России» за 2013-2014 год

№ п/п	Наименование статьи	Данные на соответствующую дату, млн.руб.			Структура, %			Изменения, %	
		2013	2014	2015	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
1	<b>Активы</b>								
2	Денежные средства	725051	732319	1240712	2,807	4,500	5,705	1,693	1,206
3	Средства кредитных организаций в ЦБРФ	381207	408802	369675	2,807	2,512	1,700	-0,295	-0,812
4	Средства в кредитных организациях	81464	112129	356487	0,600	0,689	1,639	0,089	0,950

5	Финансовые активы оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток	101883	144662	825688	0,750	0,889	3,797	0,139	2,908
6	Чистая ссудная задолженность	9772750	11978006	15889379	71,955	73,597	73,066	1,642	-0,532
7	Чистые вложения в ЦБ и другие финансовые активы имеющиеся для продажи	1541630	1744228	1745489	11,351	10,717	8,026	-0,634	-2,691
8	Чистые вложения в ЦБ удерживаемые до погашения	361861	403987	366474	2,664	2,482	1,685	-0,182	-0,797
9	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	438028	468069	478611	3,225	2,876	2,201	-0,349	-0,675
10	Прочие активы	177880	282895	474245	1,310	1,738	2,181	0,429	0,443
11	<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>13581754</b>	<b>16275097</b>	<b>21746760</b>	<b>100</b>	100,000	100,000	<b>0</b>	<b>0</b>
12	<b>Пассивы</b>								
13	Средства ЦБ РФ	1367973	1967035	3515817	11,466	13,717	17,789	2,251	4,071
14	Средства кредитных организаций	605450	630459	794856	5,075	4,397	4,022	-0,678	-0,375
15	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	9462176	11128035	14026723	79,312	77,602	70,970	-1,710	-6,632
16	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток	25965	34050	617944	0,218	0,237	3,127	0,020	2,889
17	Выпущенные долговые обязательства	331891	404518	513402	2,782	2,821	2,598	0,039	-0,223
18	Прочие обязательства	136803	175799	295679	1,147	1,226	1,496	0,079	0,270
19	<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>11930258</b>	<b>14339896</b>	<b>19764421</b>	100,000	100,000	100,000	<b>0</b>	<b>0</b>
20	<b>Источники собственных средств</b>								
21	Средства акционеров	67760	67760	67760	4,006	3,501	3,418	-0,504	-0,083
22	Эмиссионный доход	228054	228054	228054	13,482	11,785	11,504	-1,698	-0,280
23	Нераспределенная прибыль	895365	1183526	1488697	52,933	61,158	75,098	8,224	13,940
24	Неиспользованная прибыль	346174	377649	311212	20,466	19,515	15,699	-0,951	-3,815
25	Прочие источники	154143	78212	-113385	9,113	4,042	-5,720	-5,071	-9,761
26	<b>ИТОГО ИСТОЧНИКОВ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ</b>	<b>1691496</b>	<b>1935201</b>	<b>1982338</b>	100,000	100,000	100,000	<b>0</b>	<b>0</b>

Анализ баланса ПАО «Сбербанк России» в очередной раз показал, что приоритетным видом деятельности для данного банка, как и для многих других банков, является кредитование. Рост пассивов, в том числе и рост вложений клиентов, дают возможность банку увеличивать объемы

кредитования. Тем самым увеличивая свой вес на рынке среди многих прочих кредитных организаций.

#### **2.4 Анализ финансовых результатов ПАО «Сбербанк России» за 2013-2015 год**

Процентные доходы банка ежегодно растут, в связи с увеличением объема кредитования. В 2015 году процентные доходы банка составили 1661885 млн.рублей. В период с 2013 по 2015 год банк понес так же и значительные потери связанные с предоставлением процентов по вложенным средствам в банк. Тем не менее чистые процентные доходы банка на 2015 год составили более 900000 млн.рублей. Процентные доходы банка занимают более 80 % всех его доходов, что наглядно можно увидеть на диаграмме 1.

Диаграмма 1 – Структура доходов ПАО «Сбербанк России» на 2015 год



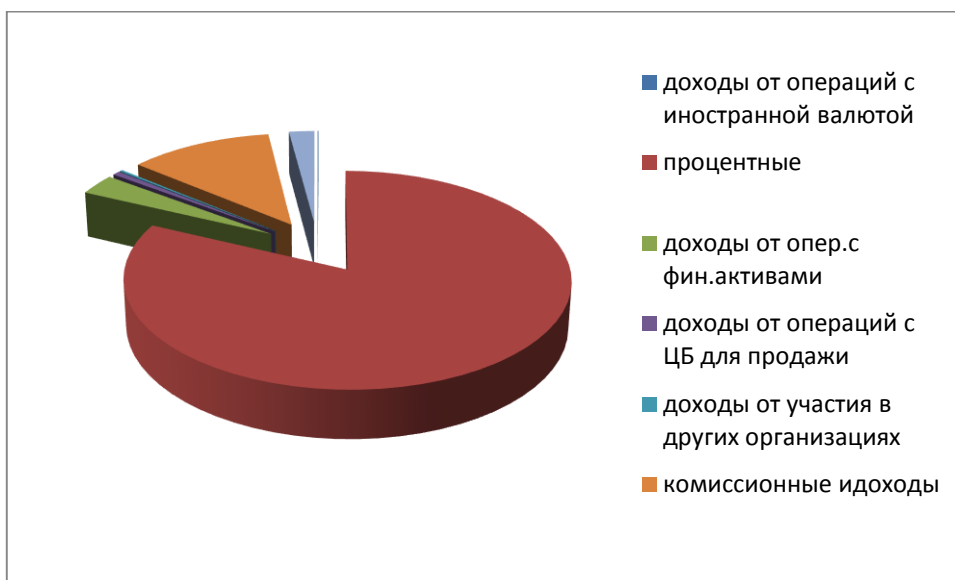
Совсем незначительные доходы банку приносят операции с иностранной валютой. В 2015 году за счет данных операций банком были получены потери в размере 1688 млн.рублей. За последние несколько лет доходы банка от данного источника стремительно сокращались. Если еще в 2013 году доход банком от операций с иностранной валютой составлял более 1000 млн. рублей, то в 2014 году доходы составили всего 216 млн.рублей, а в 2015 году и вовсе имели отрицательное значение. Доходы от вложений в



финансовые активы ежегодно сокращаются. Данная ситуация может быть вызвана нестабильной ситуацией в стране и высокими рисками связанными с вложениями средств.

Наиболее значительным видом расходов для ПАО «Сбербанк России» являются процентные. Процентные расходы банка ежегодно растут пропорционально росту объема привлеченных средств со стороны населения и организаций. Процентные расходы занимают около 75 % всех расходов банка. Более наглядно структуру расходов можно рассмотреть на диаграмме 2.

Диаграмма 2 – Структура расходов ПАО «Сбербанк России» за 2015 год



В 2015 году в связи с нестабильной ситуацией в стране и экономике наблюдался значительный спад по многим доходным источникам банка. Процентные доходы банка в 2015 году существенно сократились в сравнении с 2014 годом. В связи с необходимостью значительного увеличения резерва на возможные потери чистые процентные доходы банка приняли отрицательное значения. Нестабильная ситуация в стране заставляет банк создавать себе подушку безопасности пусть даже столь расходным способом.

Таблица 3 – Анализ финансовых результатов ПАО «Сбербанк России» за 2013-2015 год

№п/п	Наименование статьи	Значение показателя за период, млн.руб			Изменения, млн.руб	
		2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
<b>1</b>	Процентные доходы	1094015	1339004	1661885	244989	322881
<b>2</b>	Процентные расходы	399092	526327	702161	127235	175834
<b>3</b>	Чистые процентные доходы	694923	812677	959723	117754	147046
<b>4</b>	Изменение резерва на возможные потери	-2935	-39730	-279570	-36795	-239840
<b>5</b>	Чистые процентные доходы после создания резерва	691987	772946	680153	80959	-92793
<b>6</b>	Доходы от операций с фин. активами, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток	8405	3293	-64381	-5112	-67674
<b>7</b>	Чистые доходы от операций с ЦБ, имеющимися в наличии для продажи	3032	7712	-12662	4680	-20374
<b>8</b>	Чистые доходы с ЦБ, удерживаемыми до погашения	0	0	0	0	0
<b>9</b>	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	8758	216	-1472	-8542	-1688
<b>10</b>	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	3959	3930	5332	-29	1402
<b>11</b>	Комиссионные доходы	159874	188907	241114	29033	52207
<b>12</b>	Комиссионные расходы	15128	17681	23939	2553	6258
<b>13</b>	Изменение резерва на возможные потери по ЦБ, имеющимся в наличии для продажи	61	-1	78	-62	79
<b>14</b>	Изменение резерва на возможные потери по ЦБ( для прод.)	414	-1797	238	-2211	2035

<b>15</b>	Изменение резерва по прочим потерям	632	-15161	-11517	-15793	3644
<b>16</b>	Прочие операционные доходы	13173	18071	42227	4898	24156
<b>17</b>	Чистые доходы	872060	969172	1027872	97112	58700
<b>18</b>	Операционные расходы	397351	466383	598666	69032	132283
<b>19</b>	Прибыль до налогообложения	474708	502789	429206	28081	-73583
<b>20</b>	Начисленные налоги	128534	125140	117993	-3394	-7147
<b>21</b>	Прибыль после налогообложения	346174	377649	311212	31475	-66437
<b>22</b>	Неиспользованная прибыль за отчетный период	346174	377649	311112	31475	-66537

В целом финансовое положения банка является положительным.

Существуют некоторые трудности связанные с вложениями в финансовые активы, но данный вид источников поступлений является не столь значительным как процентные доходы, которые стремительно росли до 2015 года. По итогам 2015 года чистая прибыль банка составила 311212 млн.рублей. В сравнении с предыдущем годом прибыль банка значительно сократилась. Данный спад может быть вызван рядом факторов как политических так и социальных.

### 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО «Сбербанк»

#### 3.1 Процесс кредитования в ПАО «Сбербанк»

Направления кредитования в ПАО «Сбербанк»

-Экспресс кредитования;

-Целевое кредитование.

№ п\п	Вид кредитования	Минимальная сумма кредита	Вид кредита
1	Экспресс	Минимум 100	Доверие
2			Экспресс под залог
3			Экспресс ипотека
4			Экспресс овердрафт
5	Целевое кредитование	Минимум 300	Бизнес-оборот
6			Бизнес-инвест
7			Бизнес-авто
8			Бизнес-актив
9			Бизнес-гарантия
10			Бизнес-контракт
11			Бизнес-недвижимость

#### 2.2 Процесс кредитования в ПАО «Сбербанк»

Экспресс кредитование:

- 1 Выявление потребностей
- 2 Презентация продукта
- 3 Согласования согласия с клиентом
- 4 Информирование клиента о необходимой документации
- 5 Назначение следующей встречи

- 6 Прием заполненной анкеты и документов
- 7 Документы подгружаются в программу транзакт
- 8 Анализ финансового состояния
- 9 Назначения выезда клиенту на место ведения бизнеса
- 10 После рассмотрения аналитиками клиента в случае положительного решения формируются документы (кредитно обеспечительная документация) и на подпись клиенту, после подписи документы отправляются на проверку правильности ББМО. Если вся документация в порядке, то выдаются средства (кредит) на расчетный счет. Если кредит более 500 тысяч то возникает необходимость открывать счет в банке, если до 500 тысяч то перечисление средств на карту сбербанка.

Целевое кредитование:

- 11 Выявление потребностей
- 12 Презентация продукта
- 13 Согласования согласия с клиентом
- 14 Информирование клиента о необходимой документации
- 15 Назначение следующей встречи
- 16 Прием заполненной анкеты и документов
  - Верификатор
  - Юридическая служба
  - Залоговая служба
  - Служба безопасности
  - Андеррайтер
  - Кредитный инспектор «готовить документы»

Обязательно открытие расчетного счета в банке. Выдача средств клиенту (при принятии положительного решения)

Получение и обслуживание кредита.(Экспресс кредитование)

Срок рассмотрения кредитной заявки	До трех рабочих дней со дня предоставления полного перечня документов
Порядок предоставления кредита	Перечисляются на счет заемщика: -Расчетный счет юридического лица или индивидуального

	предпринимателя - На счет по вкладу физического лица-собственника бизнеса
Порядок погашения кредита	Погашение основного долга и процентов по кредиту осуществляется ежемесячно. Форма погашения определяется заемщиком : равными долями или аннуитентными платежами .
Условия досрочного погашения	Осуществляется в любой период пользования кредита без комиссии.
Неустойка за невовременное погашение кредита	0,1% от суммы просроченной задолженности. Начисляется на сумму просроченного платежа за каждый день просрочки платежа.

Требуемые документы для рассмотрения кредитной заявки:

- анкета(Заполняется сотрудником банка в присутствии клиента
- регистрационные и учредительные документы

Если владелец малого предприятия:

Документы физ.лица:

- 1 Паспорт
- 2 Временная регистрация
- 3 Военный билет или приписное свидетельство для мужчин в возрасте до 27 лет

Документы юр.лица:

- 1 ОГРН
- 2 Свидетельство о гос регистрации юр.лица
- 3 Устав в действующей редакции со всеми изменениями и дополнениями
- 4 Паспорта участников :юр.лица и руководителя

Протокол общего собрания участников, решение единственного участника об избрании единоличного исполнительного органа или о передачи полномочий единоличного исполнительного органа ком.организации или ИП ,приказ о назначении главного бухгалтера

Если вы ИП:

Документы физ.лица:

1 Паспорт

2 Временная регистрация

Документы ИП:

1 Свидетельство о регистрации в ЕГРИП

2 ОГРН

Документы по хоз.деятельности:

1 Лицензия

2 Свидетельство о допуске к строительным работам( при наличии

3 Документы на право пользования помещениями задействованными в бизнесе( договор аренды, свидетельство о собственности)

Финансовые документы:

1 Фин.отчетность на последнюю отчетную дату с подтверждением о принятии налоговым органом документы подтверждающие уплату налогов

Документы для поручителя при выдачи кредита:

1 Паспорт

2 Временная регистрация

3 Свидетельство о постановки на учет в налоговом органе при наличие

4 Если поручитель не является членом семьи заемщика-справка 2 НДФЛ с расчетом не менее трех последних месяцев.

Документы предоставляемые при целевом кредитовании:

Документы по обеспечению:

При принятии в залог любого вида обеспечения:

1. Копии договоров залога, ипотеки, обеспечивающие, имеющиеся действующие обязательства участников сделки, а так же обязательства третьих лиц если залогом выступает имущество участников сделки

(залоговая документация, заключенная с банком формируется КИ самостоятельно)

2. Нотариально оформленное согласие супруги или супруга залогодателя для ИП или физического лица на передачу объекта недвижимости в залог в банке и отчуждение при неисполнении кредитных обязательств

При залоге недвижимости:

1. Подлинники или нотариально удостоверенные копии документов – основания регистрации права собственности на объект недвижимости за залогодателя (договор купли продажи, мены, дарения, свидетельства о приватизации) – предоставляется при наличии договор купли продажи, договор мены;
2. Подлинник или нотариально удостоверенная копия кадастрового паспорта здания, строения, сооружения, выданного не ранее чем за 90 дней до даты его предоставления в банк.
3. Подлинник или нотариально-достоверенная копия выписки из единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним в отношении передоваемого в залог объекта недвижимости, выданный не ранее 30 календарных дней до даты предоставления в банк.
4. Документы подтверждающие право пользования земельным участком под гаражом

При принятии поручительств физических лиц:

- Общий гражданский паспорт или документ его замещающий.

Анкеты и правоустанавливающие документы:

Заявление на получение кредита

Анкета заемщика

Анкета поручителя/залогодателя

Документы подтверждающие правоспособность заемщика/Принципала/залогодателя/Поручителя:

Индивидуальные предприниматели предоставляют:

1. Подлинник или нотариально удостоверенную копию свидетельства о государственной регистрации в качестве индивидуально предпринимателя;



2. Общегражданский паспорт;
3. Подлинник или нотариально удостоверенную копию разрешения на занятие определенными видами деятельности, если данные виды деятельности подлежат лицензированию.

#### Анкеты и правоустанавливающие документы

1. Заявление на получение кредита.
2. Анкета Заемщика (Форма № 6 или № 7 к Альбому форм).
3. Анкета Поручителя (Форма № 8 или № 9 к Альбому форм)
4. Документы, подтверждающие правоспособность Заемщика/Поручателя.

Индивидуальные предприниматели предоставляют:

- подлинник или нотариально удостоверенная копия свидетельства о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;
  - общегражданский паспорт;
  - подлинник или нотариально удостоверенная копия разрешения на занятие отдельными видами деятельности (лицензии), если данные виды деятельности подлежат лицензированию в соответствии с действующим законодательством.
5. Подлинник или нотариально заверенная копия Свидетельства, выданного Федеральной налоговой службой РФ, о постановке на учет в налоговом органе.

#### Финансовые документы

(предоставляются по всем участникам сделки, по которым проводится финансовый анализ)

1. Копия действующих кредитных договоров, договоров лизинга, договоров займов со всеми изменениями и приложениями.
2. Официальная отчетность: Заемщики, применяющие ЕНВД, ЕСХН, УСНО, УСНО на основе патента, а также предприниматели, уплачивающие «Налог на доходы физических лиц», предоставляют:
  - налоговую декларацию по ЕНВД за 1 кв. 2015 г., 4 кв. 2014 г., 3 кв. 2014 г.

### 3. Перечень документов для формирования управленческой отчетности:

- справки из подразделений ФСН об открытых расчетных счетах в банках, о состоянии расчетов с бюджетом по налогам, сборам и иным обязательным платежам;
- справки банков о суммарных ежемесячных оборотах по расчетным и текущим валютным счетам за последние 12 месяцев. Справки должны быть выданы не более, чем за 30 календарных дней до даты подачи Заявки (при рассмотрении заявки в рамках упрощенной процедуры - полученные не ранее, чем за 3 недели до даты подачи Заявки);
- справки кредиторов об остатках на ссудных счетах в Банке или других кредитных организациях (при наличии ссудных счетов), справки должны быть выданы не более чем за 30 календарных дней до даты подачи Заявки;
- информация об управленческой выручке по отгрузке за последние 12 месяцев, ежемесячно - Тетради учета выручки;
- ПТС на указанные в справке основные средства;
- складская справка об остатках товарно-материальных ценностей (сырье, материалы, полуфабрикаты, товары для перепродажи, готовая продукция и т.д.) с детализацией по товарным группам и наименованиям (с указанием количества) – в ценах приобретения;
- расшифровка кредиторской и дебиторской задолженности с указанием размера задолженности, наименований кредиторов и дебиторов, основания возникновения (предоплата/отсрочка платежа/счета к получению/авансы выданные/полученные), дат возникновения, выделением просроченной задолженности;
- копии договоров аренды помещений, в которых осуществляется деятельность;
- копии договоров (включая договоры, заключенные с членами Группы компаний Заемщика) с основными поставщиками/подрядчиками;
- Кредитные договоры (с графиками погашения) по действующим кредитам в других банках.

### 3.2 Анализ кредитного портфеля ПАО «Сбербанк»

Важное значение для банка имеют предприятия малого и микро бизнеса. В результате активной деятельности в области кредитования микро и малого бизнеса кредитный портфель банка ежегодно растет.. В Сбербанке получают финансирование более 250 тыс. предприятий микро и малого бизнеса.

Ежегодно банк разработывает и внедряет все новые технологии для привлечения на кредитование клиентов, относящихся к сектору микро и малого бизнеса. Так, продуктовая линейка «Кредитной фабрики» ПАО «Сбербанк» пополнилась новыми специальными программами для микропредприятий. Сбербанк тиражировал продукт «Экспресс-актив» на приобретение оборудования; в пилотном режиме запущена «Экспресс-ипотека» — продукт, который призван стимулировать инвестиционную активность микро бизнеса и решить проблемы отсутствия свободных средств.

В 2013 году получила развитие продуктовая линейка серии «Бизнес», предназначенная для предприятий со стабильно работающим бизнесом. За год портфель данных кредитов вырос в полтора раза и составил около 380 млрд рублей.

Так же неплохо развивается еще один продукт — «Бизнес-старт». Данный продукт разработан для предприятий малого бизнеса, только начинающих предпринимательскую деятельность и нуждающихся во внешнем финансировании.

На данный момент в банке существуют различные виды кредитов на различные цели. Кредит бизнес-овердрафт подойдет клиентам в чьих потребностях покрытие кассовых разрывов. Бизнес-оборот для клиентов желающих пополнить свои оборотные средства. Кредит бизнес-инвест для клиентов желающих пополнить внеоборотные активы. Продуктовая линейка

банка велика и обеспечивает все возможные потребности малого бизнеса.

Более полный продуктовый ряд можно рассмотреть в табл.3

Таблица 3 – Виды кредитов малому бизнесу в ПАО «Сбербанк» по 2016 год

<b>Вид кредита</b>	<b>Цель</b>
Бизнес-Овердрафт	покрытие кассовых разрывов
Бизнес-оборот	пополнение оборотных средств
Бизнес-Гарантия	гарантия исполнения обязательств
	пополнение оборотных средств
Бизнес-Инвест	вложения во внеоборотные активы
Бизнес-недвижимость	приобретение объекта недвижимости
Бизнес-Авто	Приобретение транспортных средств
Бизнес-рента	вложения во внеоборотные активы
Бизнес-Гарантия	гарантия исполнения обязательств
Бизнес-Актив	Вложения во внеоборотные активы
Бизнес-Авто	Вложения во внеоборотные активы
Бизнес-Доверие	без подтверждения целевого использования

Важным показателем при анализе кредитования микро и малого бизнеса является динамика кредитного портфеля. Оценив динамику КП можно в целом дать оценку эффективности кредитования за определенный период времени. Так например, снижение темпов роста кредитного портфеля или его отдельных статей, либо вообще отрицательная динамика говорит о наличии у банка определенных проблем и необходимости принимать решительные меры по осуществлению мероприятий направленных на совершенствование кредитования, либо же на нейтрализацию факторов, негативно влияющих на процесс кредитования.

Таблица4-Динамика кредитного портфеля ПАО «Сбербанк» за 2013-2015 год

Продукт	Сумма рубл.за период			Динамика КП КБ,руб.	
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014

Бизнес-оборот	2 600	148 754	398 308	146 154	249 553
Бизнес-инвест	25 000	481 433	280 491	456 433	-200 942
Бизнес-гарантия	544 212	488 928	362 308	-55 283	-126 620
Бизнес-овердрафт	582 452	525 328	302 791	-57 123	-222 537
Бизнес-авто	-	3 512	271 984	3 512	268 472
Бизнес-актив	-	-	30 829	0,00	30 829
Бизнес-доверие	-	498 428	9 334	498 428	-489 093
Бизнес-недвижимость	-	289 968	309 696	289 968	19 727
Бизнес-рента	-	163 769	177 187	163 769	13 417
<b>Итого</b>	<b>1 154 264</b>	<b>2 600 124</b>	<b>2 142 932</b>	<b>1 445 860</b>	<b>-457 192</b>

Из табл.4 видно, что объем кредитования в 2015 году заметно сократился в сравнении с 2014 годом. Снижение на 2015 год составило около 500 000 000 рублей. Основной причиной такого снижения явилось снижение кредитования в рамках бизнес доверие и ряде других кредитных продуктов. Более наглядно динамика КП КБ представлена на рис.5.

Рисунок 5 – Динамика КП КБ за период с 2013 по 2015 год



Немаловажное значение имеет и анализ структуры кредитно портфеля. Данный анализ позволит нам определить основной вид потребностей возникающих у ИП и организаций на определенный период времени. Данные анализа структуры кредитного портфеля представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ структуры кредитного портфеля ПАО «Сбербанк» за 2013-2015 год

Продукт	Сумма рубл. за период			Структура КП		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Бизнес-оборот	2 600	148 754	398 308	0,225	5,721	18,587
Бизнес-инвест	25 000	481 433	280 491	2,166	18,516	13,089

Бизнес-гарантия	544 212	488 928	362 308	47,148	18,804	16,907
Бизнес-овердрафт	582 452	525 328	302 791	50,461	20,204	14,130
Бизнес-авто	-	3 512	271 984	0,000	0,135	12,692
Бизнес-актив	-	-	30 829	0,000	0,000	1,439
Бизнес-доверие	-	498 428	9 334	0,000	19,169	0,436
Бизнес-недвижимость	-	289 968	309 696	0,000	11,152	14,452
Бизнес-рента	-	163 769	177 187	0,000	6,299	8,268
<b>Итого</b>	<b>1 154 264</b>	<b>2 600 124</b>	<b>2 142 932</b>	<b>100,000</b>	<b>100,000</b>	<b>100,000</b>

С 2013 по 2014 год безусловным лидером продаж был кредитный продукт бизнес-овердрафт. Но с 2015 года у микро и малый предпринимателей появились потребности в пополнении своих оборотных средств, что незначительно но все таки отразилось на структуре кредитного портфеля банка. Более наглядно структуру кредитного портфеля можно увидеть на диаграмме 3.

Рисунок 3 – Структура КП КБ ПАО «Сбербанк» за 2015 год



Из проведенного анализа можно сделать вывод, что хоть работа банка достаточно слажена, но всегда есть над чем поработать. Основная доля кредитных продуктов реализованных в 2015 году приходится на бизнес-оборот, бизнес-гарантия, бизнес-инвест и бизнес-недвижимость. Эти данные говорят о том, что больше 50% кредитуемых предприятий микро и малого бизнеса своей первоочередной целью имели расширение своего бизнеса, пополнение оборотных средств,

### **3.3 Совершенствование кредитования микро и малого бизнеса в ПАО «Сбербанк»**

1. Осуществление льготного кредитования отраслей с высокими темпами развития в экономике(обладающих потенциальной доходностью);Деятельность банка должна быть ориентирована на отрасли наиболее бурно развивающиеся на данный момент. Необходимо вкладывать средства в объекты имеющие потенциальную прибыльность. Фирмы в отраслях, которые не имеют никаких прогрессивных движений бессмысленно. Во-первых данный момент поможет в продвижении национальной экономики. В-вторых позволит банку вероятнее всего получить прибыль. Бурно развивающиеся фирмы в периоды нехватки финансирования прибегают к финансированию внешнему.

2. Более четкий контроль за анализом кредитоспособности заемщика в отраслях отличных от развивающихся отраслей. Как бы не была слажена работа банка, а просроченная задолженность все же растет. Рост просроченной кредиторской задолжности может быть вызван как нежеланием клиента выплачивать долг, так и невозможность клиентом выплачивать сумму долга.Резкое сокращение кредитоспособности клиента возможно по ряду факторов, зачастую это ухудшение экономической ситуации в регионе или в стране. При принятии решения необходимо проанализировать возможные риски в будущем для предприятия, на весь период погашения ссуды, а не на



момент ее выдачи. Проанализировав факторы, в озможно повлияющие на кредитоспособность клиента, можно принять решение о выдачи кредита.

3. Предоставление клиенту ряда услуг в период сопровождения кредита для обеспечения удобства клиенту. Зачастую клиенты обращаются к представителям банка с весьма странными вопросами касаясь сопровождения кредита. Данный факт не должен оставаться незамеченным. В данный момент имеет место потребности клиента, удовлетворение которых и есть путь к более длительным отношениям между клиентом и банком. Чаще всего действующие клиенты банка обращались за кредитными ресурсами в банк не единожды. Поэтому чем более сложен и клиентоориентирован будет процесс выдачи и сопровождения кредита в первое обращение клиента, тем больше вероятности, что возникшая потребность в ресурсах у микро предприятия будет удовлетворена именно действующим банком.

4.Реклама. Важное значение в продвижении любого продукта является реклама. Рекламы не бывает много. У потенциальных клиентов должно сложиться впечатление, что банк занимает значительную нишу на рынке ресурсов. Выражение «Плохой рекламы не бывает» не действует в отношении банков. Банку необходимо учитывать, что сервис играет не маловажную роль в кредитовании. Действующим клиентам скорее всего будет проще обратиться в банк, в котором «все понятно..» но новые клиенты обращают внимание на любые мелочи. Баннеры, телевизионная реклама, радио. Необходимо использовать любые приемы для привлечения новых клиентов.

5. Ускорение процесса кредитования. По статистике у 70% клиентов потребность в кредите возникает резко. Банк должен оперативно работать с данными клиентами. Учитывать важность каждого клиента и его потребности. Если клиент является перспективным(постоянным), то осуществление процесса должно проходить в короткие сроки.

6. Сокращение запрашиваемой документации. Около 17% процентов клиентов принимают решение об отказе сотрудничества с банком из-за сложности и порой невозможности предоставления запрашиваемой информации. Микро организации это лица, которые зачастую и не ведут расширенного учета. В данных ситуациях банк должен идти на встречу потенциальным клиентам и сокращать пакет документов к минимуму либо во взаимодействии с клиентом искать пути решения данной проблемы.

7. Ввод нового кредитного продукта «Доверие-плюс» . Кредит «Доверие - плюс» схож с кредитным продуктом «Доверие», но обладает рядом очевидных преимуществ. Пониженная процентная ставка для действующих клиентов банка, возросшая сумма кредита до 6 млн.рублей в отличии от кредита «Доверие», увеличен срок кредитования. Существенным отличием является присутствие залогового имущества. Имущество может принадлежать как заемщику так и доверенным лицам. Стоимость залогового имущества должна покрывать основную сумму долга. Данный вид кредита располагает рядом характеристик представленных в табл.7.

Таблица 7 - Характеристики кредитного продукта «Доверие-плюс»

№п\п	Характеристика	
1	Сроки рассмотрения	До 2 дней
2	Документы	Минимальный пакет
3	Сроком до 4 лет	До 54 мес.
4	Сумма до 6 млн.	До 6 млн.
5	Ставка	От 18%
6	Залог	Под залог
7	Досрочное погашение	С возможностью беспроцентного досрочного погашения

Кредитный продукт «Доверие плюс» обладает рядом преимуществ в сравнении с «Доверием». Более выгодные условия позволят привлечь

клиентов как новых так и действующих, что позволит увеличить объемы кредитования. Так как новый кредитный продукт обладает рядом значительных преимуществ, можно сделать вывод, что прибыль получаемая превысит прибыль получаемую банком за счет продвижения кредитного продукта «Доверие». В табл.7 представлена прибыль банка получаемая за последние годы от реализации «Доверие».

Таблица 7 Доход банка от реализации кредитного продукта «Доверие»

Кредитный продукт	Доход банка за период,руб		
	2013	2014	2015
«Доверие»	-	809258714	1352021

Более выгодные условия займа позволят увеличить спрос на кредитные ресурсы по данному продукту. Сниженная процентная ставка, увеличенный период кредитования и увеличенная максимальная сумма платежа может увеличить объем кредитования по продукту доверие на 5%. Удельный вес в кредитном портфеле кредитного продукта Доверие ежегодно снижается и на 2015 год составил 1%. Мероприятия по внедрению нового кредитного продукта позволят увеличить объем кредитования по продукту Доверие-плюс до 6%. За счет новых условий доходность Доверие-плюс так же увеличится на 5 %.

Таблица 8 – Планируемая доходность кредитного продукта «Доверие– плюс» на 2017 год

Вид кредита	Доход от реализации кредита,трлн.руб	Удельный вес в кредитном портфеле,%
Доверие	1352	1
Доверие-плюс	1419	6

Как видно из таблицы доход банка, получаемый от реализации доверие, увеличится на 5% за счет увеличение спроса на данный вид кредитного ресурса. Рост доходности деятельности является положительной

характеристикой работы банка. Рост спроса на кредитные продукты говорит об ориентации кредитной линейки на потребности клиентов актуальные в данный момент времени.

Качество кредитования банком зависит от множества факторов: состояние рынка, уровень учетной ставки, качество оценки кредитоспособности клиента, сервис, количество и качество предоставляемых услуг, реклама. Большинство факторов не относящихся к экономическим могут либо положительно либо отрицательно повлиять на объем кредитования.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Деятельность малых и средних предприятий ориентирована в наибольшей степени на удовлетворение местных нужд, на развитие региона и решение социально-экономических проблем на местах. Это повышает не только экономическую, но и социальную значимость малого и среднего предпринимательства: малые предприятия служат базой развития «среднего» класса, который в состоянии выступить гарантом стабильности в обществе.

Однако, в настоящее время малый бизнес прибегает к услугам банков не слишком часто (хотя у данного сегмента кредитования огромные перспективы, и уже сейчас наметилась положительная динамика). Российские предприятия микро и малого бизнеса не спешат обращаться в банки за получением кредита, предпочитая находить иные возможности для финансирования старта и развития бизнеса – прежде всего из собственных средств, финансовых ресурсов самой компании или средств частных лиц. Это говорит о сложностях в данной сфере.

В процессе кредитования малого бизнеса важную роль играет проведение полноценного анализа заемщика на стадии оформления кредитной заявки, проверка правоспособности юридического лица и его исполнительных органов, проведение мероприятий по выявлению негативной информации в отношении потенциального заемщика и самое главное - проверка платежеспособности, поскольку от этих мероприятий зависит возврат кредита в полном объеме и в сроки.

Средства для осуществления кредитной деятельности привлекаются Банком из следующих источников: средства акционеров; вклады частных

клиентов; средства юридических лиц; другие источники, в том числе заимствования на международных финансовых рынках. Надежность ОАО «Сбербанк РФ» и его безупречная деловая репутация в России и за рубежом подтверждаются высокими рейтингами ведущих рейтинговых агентств.

Анализ баланса ПАО «Сбербанк России» в очередной раз показал, что приоритетным видом деятельности для данного банка, как и для многих других банков, является кредитование. Рост пассивов, в том числе и рост вложений клиентов, дают возможность банку увеличивать объемы кредитования. Тем самым увеличивая свой вес на рынке среди многих прочих кредитных организаций.

В целом финансовое положение банка является устойчивым. Существуют некоторые трудности связанные с вложениями в финансовые активы, но данный вид источников поступлений является не столь значительным как процентные доходы, которые стремительно росли до 2015 года. По итогам 2015 года чистая прибыль банка составила 311212 млн.рублей. В сравнении с предыдущем годом прибыль банка значительно сократилась. Данный спад может быть вызван рядом факторов как политических так и социальных.

Качество кредитования банком зависит от множества факторов: состояние рынка, уровень учетной ставки, качество оценки кредитоспособности клиента, сервис, количество и качество предоставляемых услуг, реклама. Большинство факторов не относящихся к экономическим могут либо положительно либо отрицательно повлиять на объем кредитования.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Андреева И.Г., Павлов К.В. Эффективность осуществления государственной поддержки развития малого бизнеса // Российское предпринимательство. – 2013. - № 12. – С. 95 – 98.
- 2 Велиева И.С. Кредитование малого бизнеса в России: перспективы роста // Аудитор. – 2014. - № 11. – С. 33 – 36.
- 3 Галкин А.В. Анализ состояния и перспектив развития предприятий малого формата в России // Российское предпринимательство. – 2013. - № 8.1. – С. 23 – 27.
- 4 Развития малого бизнеса в РФ // Российское предпринимательство. – 2015. - № 2.2. – С. 129 – 134.
- 5 Кредитование малого и среднего бизнеса в России // Эксперт РА [Офиц. сайт]. 2016. <http://www.raexpert.ru> (15.05.2016)/
- 6 Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю. Проблемы кредитования малого бизнеса в России // Финансы. – 2013. – № 4. – С. 14 – 16.
- 7 Майданская А.Н. Поддержка малого бизнеса // Финансы. – 2014. - № 4. – С. 76 – 77.
- 8 Майданская А.Н. Рука поддержки: гарантийные механизмы поддержки малого бизнеса в условиях российской переходной экономики // Российское предпринимательство. – 2013. - № 7.1. – С. 51 – 56.
- 9 Малое предпринимательство // Региональная служба статистики Амурской области [Офиц. сайт]. 2016. <http://www.stat.amur.ru> (18.05.2016).
- 10 Малое предпринимательство // Служба государственной статистики РФ [Офиц. сайт]. 2016. <http://www.gks.ru/bgd/free> (20.05.2016).

11 Махлин Е.И. Чтоб легче малому дышалось: совершенствование системы кредитования малого бизнеса // Российское предпринимательство. – 2014. - № 10.2. – С. 7 – 11.

12 Меркушев А.И. Оптимизация структуры поддержки предпринимательской деятельности на региональном уровне // Российское предпринимательство. – 2013. - № 2. – С. 49 – 52.

13 Национальная банковская система Федеральная программа // Ассоциация российских банков. – М., 2006. – 51с.

14 Нестеренко Ю.Н. Гибкий малый...: малый бизнес в современной структуре экономики и тенденции его развития // Российское предпринимательство. – 2013. - № 1. – С. 68 – 71.

15 Об областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Амурской области»: Закон Амурской области от 28 апреля 2008 г. № 29-ОЗ // <http://www.gorod.tynda.ru/Sauti/Administracia/>.

16 О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Консультант [Правовой портал]. 2016. <http://www.kadis.ru> (18.05.2016).

17 О программе государственной поддержки малого предпринимательства в Амурской области на 2005-2007 годы: Закон Амурской области от 11 апреля 2005 г. № 467-ОЗ // Консультант [Правовой портал]. 2016. <http://www.kadis.ru> (18.05.2015).

18 Положение Банка России от 26.03.2004 г. №254-П // Консультант [Правовой портал]. 2016. <http://www.kadis.ru> (18.05.2016).

19 Фонд поддержки малого бизнеса при Европейском Банке Реконструкции и Развития // Европейский Банк Реконструкции и Развития [Офиц. сайт]. 2008. <http://www.ebrd.ru> (20.05.2016).

20 Центральный Банк Российской Федерации [Офиц. сайт]. 2016. <http://www.cbr.ru> (15.05.2016).



- 21 Цурелин А. Государственная поддержка малого предпринимательства // Экономист. – 2016. – №12. – С. 89 – 90.
22. Заболотская, В.В. Экономические основы кредитования предприятий малого бизнеса/ В.В. Заболотская// Финансы и кредит. 2014 г.- № 27. С.25-30
23. Касьянова, Г.Ю. Коммерческий кредит/ Г.Ю. Касьянова// Российский налоговый курьер. 2013. - №8. – С.4-12
24. Компанец, Е.С. Применение законодательства о кредитовании и расчетах/ Е.С. Компанец. - М.: Изд-во БЕК, 2012. – 320с.
25. Кочергин, Д.А. Системы электронных денег: классификация и характеристика элементов/ Д.А. Кочергин // Банковское дело. 2012. - №2. – С.14-18
26. Липсиц, И.В. Экономический анализ реальных инвестиций: учеб. Пособие/ И.В. Липсиц. - М.: Экономистъ, 2013. – 347 с.
27. Миллер, Р.Л. Современные деньги и банковское дело/ Р.Л Миллер. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 856 с.
28. Моляков, Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства/ Д.С. Моляков. - М.: ФиС, 2014– 212 с.
29. Москвин, В.А. Виды обеспечения при долгосрочном кредитовании предприятий/ В.А. Москвин // Банковское дело. - № 7. – 2014 г.
30. Морица, Н.А. Вопросы стандартизации оценки стоимости объектов залога/ Н.А. Морица // Банковское дело. 2013 г. - № 3. – С. 29-34
31. Общая теория денег и кредита: учеб./под ред. акад. РАН Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 423 с.
32. Орлова, Е.В. Коммерческий кредит/ Е.В. Орлова // Российский налоговый курьер. 2013 г. - №16. С. 12-16
33. Перекрестова, Л.В. Финансы и кредит: Учеб. Пос/ Л.В. Перекрестова. – М.: изд. центр «Академия», 2013. – 288 с.
34. Пещанская, И.В. Краткосрочный кредит: теория и практика/ И.В. Пещанская. – М.: изд-во «Экзамен», 2006. – 320 с.
35. «Положение о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных

- организациях, расположенных на территории Российской Федерации».  
(утв. ЦБ РФ 26.03.2007 № 302-П) (Зарегистрировано в Минюсте РФ  
29.03.2007 № 9176)
- 36.«Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (утв. ЦБ РФ 26.03.2004 № 254-П) (ред. От 16.06.2008) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 26.04.2004 № 5774)
- 37.Постановление Правительства РФ от 17.03.2008 № 178 «О Правительственной комиссии по развитию малого и среднего предпринимательства»
- 38.Попков, В. В. К вопросу о конкуренции в банковской сфере/ В.В. Попков// Банковское дело. 2006 г. - №2. С.16-21
- 39.Поршнева, А.Г. Основы и проблемы экономики предприятия/ А.Г. Поршнева. - М.: Финансы и статистика. 2010 - 92с.
- 40.Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации [Текст]: офиц. текст. - М.: ИС «Кодекс», 2015. - 39 с.
- 41.Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учеб/ Г.В. Савицкая. – 10-е изд., - М.: Новое знание, 2014. – 640 с.
- 42.Тедеев, А.А. Финансовое право: учеб/ А.А. Тедеев. – М.: Изд-во «Эксмо», 2013. – 480 с.
- 43.Типенко, Н.Г., Соловьев Ю.П., Панич В.Б. Оценка лимитов риска при кредитовании корпоративных клиентов/ Н.Г. Типенко // Банковское дело. 2014 г. - № 10. С.24-31
- 44.Утамурадов, А.Н. Финансовая поддержка малого бизнеса/ А.Н. Утамурадов // Финансы и кредит. 2012 г. - № 13. - С. 15-19
- 45.Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. № 395-1 (с изменениями от 29.12.2006 г.).- Правовая Система Гарант, 2013 г.
- 46.ФЗ «О центральном банке» от 10.07 02 (с изменениями от 29.12.06) - Правовая Система Гарант, 2014 г.

47. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. От 22.07.2008) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
48. Царев, И.Н. Оценка экономической эффективности инвестиций / И.Н. Царев. – СПб.: Питер, 2014. – 464 с.
49. Четыркин, Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов/ Е.М. Четыркин. – М.: «Дело», 2012. – 320 с.
50. Яни, П.С. Незаконное получение кредита/ П.С. Яни // Законодательство. - № 5. - 2013 г.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица 4 – Бухгалтерский баланс ПАО «Сбербанк России» на 2013-2015 год

№ п/п	Наименование статьи	Данные на соответствующую дату, млн.руб.		
		2013	2014	2015
1	<b>Активы</b>			
2	Денежные средства	725051	732319	1240712
3	Средства кредитных организаций в ЦБРФ	381207	408802	369675
4	Средства в кредитных организациях	81464	112129	356487
5	Финансовые активы оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток	101883	144662	825688
6	Чистая ссудная задолженность	9772750	11978006	15889379
7	Чистые вложения в ЦБ и другие финансовые активы имеющиеся для продажи	1541630	1744228	1745489
8	Чистые вложения в ЦБ удерживаемые до погашения	361861	403987	366474
9	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	438028	468069	478611
10	Прочие активы	177880	282895	474245
11	<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>13581754</b>	<b>16275097</b>	<b>21746760</b>
12	<b>Пассивы</b>			
13	Средства ЦБ РФ	1367973	1967035	3515817
14	Средства кредитных организаций	605450	630459	794856
15	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	9462176	11128035	14026723
16	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток	25965	34050	617944
17	Выпущенные долговые обязательства	331891	404518	513402
18	Прочие обязательства	136803	175799	295679
19	<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>11930258</b>	<b>14339896</b>	<b>19764421</b>
20	<b>Источники собственных средств</b>			
21	Средства акционеров	67760	67760	67760
22	Эмиссионный доход	228054	228054	228054
23	Нераспределенная прибыль	895365	1183526	1488697
24	Неиспользованная прибыль	346174	377649	311212
25	Прочие источники	154143	78212	-113385
26	<b>ИТОГО ИСТОЧНИКОВ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ</b>	<b>1691496</b>	<b>1935201</b>	<b>1982338</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица 5 – Финансовые результаты деятельности ПАО «Сбербанк России»  
за 2013-2015 год

№п/п	Наименование статьи	Значение показателя за период, млн.руб		
		2013	2014	2015
1	Процентные доходы	1094015	1339004	1661885
2	Процентные расходы	399092	526327	702161
3	Чистые процентные доходы	694923	812677	959723
4	Изменение резерва на возможные потери	-2935	-39730	-279570
5	Чистые процентные доходы после создания резерва	691987	772946	680153
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток	8405	3293	-64381
7	Чистые доходы от операций с ЦБ, имеющимися в наличие для продажи	3032	7712	-12662
8	Чистые доходы с ЦБ, удерживаемыми до погашения	0	0	0
9	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	8758	216	-1472
10	Доходы от участия в капитале других юридических лиц	3959	3930	5332
11	Комиссионные доходы	159874	188907	241114
12	Комиссионные расходы	15128	17681	23939
13	Изменение резерва на возможные потери по ЦБ, имеющимся в наличие для продажи	61	-1	78
14	Изменение резерва на возможные потери по ЦБ, имеющимся в наличие для погашения	414	-1797	238
15	Изменение резерва по прочим потерям	632	-15161	-11517
16	Прочие операционные доходы	13173	18071	42227
17	Чистые доходы	872060	969172	1027872
18	Операционные расходы	397351	466383	598666
19	Прибыль до налогообложения	474708	502789	429206
20	Начисленные налоги	128534	125140	117993
21	Прибыль после налогообложения	346174	377649	311212
22	Неиспользованная прибыль за отчетный период	346174	377649	311112

