

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

**РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ
МАЛОГО БИЗНЕСА**

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
заочной формы обучения, группы 06001351
Гармашова Александра Владимировича

Научный руководитель
д.э.н., профессор
Веретенникова И.И.

БЕЛГОРОД 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	6
1.1. Роль кредитной организации в финансировании деятельности субъектов малого бизнеса	6
1.2. Финансово-хозяйственные потребности малых предприятий и заемное финансирование	10
1.3. Особенности кредитования малого бизнеса	16
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА УРОВНЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ	25
2.1. Общая характеристика АО «Райффайзенбанк» и финансово-экономический анализ его деятельности банка	25
2.2. Анализ и оценка направлений кредитования субъектов малого бизнеса	31
2.3. Технология и процесс предоставления кредитов АО «Райффайзенбанк»	36
2.4. Направления развития банковского кредитования малого бизнеса	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	55
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	58
ПРИЛОЖЕНИЯ	64

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования работы, состоит в том, что малый бизнес является важной составляющей экономической и политической системы современного общества. В США и Европе малым бизнесом создается до 70% ВВП. К сожалению, в России этот показатель не превышает по различным оценкам 20%.

Современный этап кредитования малого бизнеса в России характеризуется жесткой конкуренцией между банками за малый бизнес.

Вместе с тем, несмотря на наметившиеся положительные изменения в отношениях банки – малый бизнес, эффективность кредитования, по мнению обеих сторон, остается низкой. И банки, и бизнес считают, что современные условия кредитования не отвечают требованиям ни одной из сторон. Особенно остро стоит проблема кредитования малого бизнеса крупными банками, которые располагают значительными денежными средствами, и могут выдавать их на длительный срок. После кризиса сохранилась сложившаяся ранее специализация, когда крупные банки с государственным участием кредитуют крупные компании, а малый и средний бизнес обслуживается займами в основном частными банками. В результате более динамичный рост кредитования субъектов малого и среднего бизнеса наблюдается у частных, а не у крупных банков.

Таким образом, ситуация на рынке кредитования малого бизнеса выглядит на сегодняшний день следующим образом:

– крупные банки могут предложить привлекательные условия кредитования, в том числе по ставкам и срокам, но отдают предпочтение крупному бизнесу, считая его более надежным заемщиком, который может предоставить адекватные залоги по кредитам и имеет достаточно ликвидности.

– малый бизнес вынужден кредитоваться практически на любых предлагаемых условиях, так как часто является заложником ситуации, когда для продолжения бизнеса необходимы средства, даже по повышенным ставкам.

– средние и мелкие частные банки, не обладают достаточной ресурсной базой, чтобы кредитовать крупный бизнес. Именно эти банки активно работают на рынке кредитования малого и среднего бизнеса, но в силу указанных выше причин не могут предложить особо привлекательные условия кредитования

– крупные банки на фоне снижающейся доходности от корпоративного кредитования (по результатам первого полугодия 2017 года у половины крупнейших участников рынка потери доходности по кредитам юридическим лицам составили 20-40%, а у некоторых превысили 50%) демонстрируют все большую заинтересованность в диверсификации своего кредитного портфеля за счет кредитов малому и среднему бизнесу.

В этой связи актуализируется проблема эффективности кредитования банками в целом и крупными банками, в частности, субъектов малого бизнеса.

Целью данной работы является анализ деятельности коммерческого банка на рынке кредитования субъектов малого бизнеса. Для реализации цели работы были поставлены следующие **задачи**:

- изучение теоретических основ формирования кредитных отношений и уточнение терминологии, связанной с кредитованием субъектом малого предпринимательства;

- исследование состояния и тенденций развития отечественных субъектов малого предпринимательства;

- оценка потребностей в заемном финансировании субъектов малого бизнеса в РФ и на региональном уровне;

- анализ направлений кредитования субъектов малого бизнеса;

- внесение предложений в процесс кредитования субъектов малого бизнеса.

Объектом работы являются контрагенты отношений, возникающих в

процессе кредитования: банковские учреждения и отечественные субъекты малого предпринимательства.

Россия на современном этапе стремится всячески поддержать предприятия малого бизнеса, создать благоприятные условия для их развития. Это находит отражение в новых нормативных документах и правительственных программах. Тем не менее, существующий сектор малого предпринимательства характеризуется неудовлетворительной структурой в разрезе отраслей и регионов Российской Федерации.

Предмет дипломной работы это система экономических отношений, возникающих в процессе кредитования субъектов малого предпринимательства.

Теоретической основой работы явились труды отечественных и зарубежных экономистов по вопросам возникновения и развития малого предпринимательства, организации финансов, банковского дела вообще и процесса кредитования в частности, исследования различных методик оценки кредитоспособности заемщика.

Информационной базой послужила нормативно-правовая база по регулированию деятельности и кредитования малых предприятий, нормативно-инструктивные материалы Банка России, данные Государственного комитета статистики Российской Федерации, результаты мониторинга Банка России, статистические данные, характеризующие состояние экономики, кредитной сферы, банковской системы, информационные ресурсы сети Интернет.

Методологической основой дипломной работы выступают общенаучные методы познания: диалектика, логический и системный анализ экономической информации и практического опыта. В совокупности с использованной экономической информацией и теоретическими положениями в работе эти методы позволили обеспечить достоверность полученных результатов и обоснованность выводов.

Структура работы. Согласно цели, задач и логики исследования определена структура работы, которая состоит из введения, двух глав,

заклучения, списка литературы и приложений. Работа выполнена на 68 страницах машинного текста, включает 5 таблиц. 10 рисунков.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

1.1. Роль кредитной организации в финансировании деятельности субъектов малого бизнеса.

В связи с тем, что объектом исследования работы является кредитование малого бизнеса, то, переходя к рассмотрению вопросов его кредитования, прежде всего, исследуем терминологию, которая будет нами использоваться в дипломной работе.

В экономической литературе используются разные термины, характеризующие малый бизнес. Ими, в частности, является «предпринимательство», «малый бизнес», «малый и средний бизнес» и др.

Под предпринимательством мы понимаем рисковую сферу экономической деятельности, в которой предприниматель реализует себя как организатор производства по созданию и освоению новых, необходимых потребителю, видов товаров, услуг и технологий с целью получения предпринимательского дохода, размер которого не предсказуем.

В соответствии с Федеральным законом РФ №209-ФЗ от 24.07.2007 (с изменением и дополнением от 31.12.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» под субъектами малого и среднего предпринимательства понимаются потребительские кооперативы и коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и

иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и предпринимательства, не превышает 25% [4, стр. 6].

К субъектам малого предпринимательства относятся также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Средняя численность работников за предыдущий календарный год не должна превышать [61, стр. 25]:

- от 100 до 250 человек включительно для средних предприятий;
- до 100 человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до 15 человек.

Существенным условием определения категории субъектов малого и среднего предпринимательства выступают предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета НДС [4, стр. 17]:

- микропредприятия - 120 млн. рублей;
- малые предприятия - 800 млн. рублей;
- средние предприятия - 2 млрд. рублей.

Федеральные статистические наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации осуществляются путем проведения сплошных статистических, которые проводятся один раз в пять лет.

Согласно данным единого реестра малых и средних предприятий на 10 декабря 2017 года в России было зарегистрировано 287 988 малых предприятий (без учета ИП и микропредприятий). Стоит отметить, что за аналогичный период 2016 года, было зарегистрировано на 9% (289 565) больше малых предприятий. В условиях кризиса, доля новых предприятий сокращается [61, стр. 54].

В настоящее время доля малого бизнеса в ВВП составляет всего 20%. Чиновники уверены, что к 2020 году долю малого бизнеса в экономике России

удастся удвоить и довести до 40%. Участники рынка к озвученным перспективам относятся скептически. Среди основных проблем они отмечают нехватку материальных ресурсов и реального участие государства в рассмотрении вопросов по кредитам и налогообложению фирм, занимающихся производством в России. Более того, за последнее время были приняты нормативно-правовые акты, направленные на увеличение фискальной и нефискальной нагрузки на малый бизнес, вводятся новые административные барьеры. В рамках базового сценария прогнозируется постепенное увеличение темпов роста российской экономики с 2,1% в 2017 г. до 2,3% к 2020 г. Ускорение экономического роста будет обеспечиваться в первую очередь увеличением инвестиций в основной капитал, средний темп роста которых в 2018 - 2020 гг. ожидается на уровне 5,3% в среднем за год. Опережающему росту инвестиций будет способствовать реализация следующих мер Правительства Российской Федерации [61, стр. 13]:

- программа льготного кредитования малого и среднего бизнеса (программа "6,5"), направленная на расширение инвестиционных возможностей указанной группы предприятий;

- создание на базе Внешэкономбанка "фабрики проектного финансирования", что предполагает отбор качественных проектов и их сопровождение на всех стадиях - от разработки до правильного структурирования финансирования и последующего процесса реализации.

Такие данные содержатся в прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов [61, стр. 77].

Согласно мониторингу, проведенному Торгово-промышленной палатой и общероссийской общественной организацией «ОПОРА России», самыми распространенными проблемами, с которыми сталкиваются предприятия малого бизнеса, являются: спад спроса на продукцию, низкий уровень доступа к офисной и производственной недвижимости, формирование доступной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства [49, стр. 62].

В структуре всех налоговых платежей на малый бизнес приходится всего 2%. Также можно выделить ряд обязательных платежей, влияющих на развитие малого бизнеса, такие как [56, стр. 23]:

- Государство сократило программу поддержки МСП в 2017 и 2018 годах.
- Рост налогов, сборов в 2017 году, пример «Платон»
- Вмененный налог вырос впервые за три года.
- Рост акцизов на топливо, табак, алкоголь.
- Экологический сбор.
- Курортный сбор.
- Обязательное внедрение кассовых аппаратов
- Рост цены на патент.
- Штрафы тем, кто задерживает зарплату и платит ниже МРОТ, рост пени.
- Фиксированные взносы, перешедшие из ПФ в ФНС, выросли на 20%.
- Отмена аудиторской тайны.
- Попытка взыскать с руководителей компаний налоги и долги.
- Рост объема отчетности.
- Отзыв лицензий у банков – парализация многотысячных бизнесов.
- Реновация в Москве – под угрозой 2,5 миллиона предпринимательских объектов.
- Нахождение не по юридическому адресу – угроза для бизнеса (с сентября 2017).
- Блокировка счетов, сидящих на упрощенке, если налоги меньше 0,9% от оборота.
- Усиление взаимодействия МВД и ФНС (обмен данными в рамках расследования).

– Попытка обязать учредителей платить зарплату работникам из своих средств (Роструд).

В 1 полугодии 2017г. негативные тенденции в сегменте кредитования МСБ сменились положительной динамикой: объем выданных кредитов увеличился на 20%, портфель за период с 01.07.2016 по 01.07.2017 прибавил 3,7%. Прирост совокупной задолженности субъектов МСП произошел, в первую очередь, благодаря Сбербанку (без учета которого портфель МСБ уменьшился бы на 1,7%) [58, стр. 124].

Малое предпринимательство является одним из самых перспективных и динамично развивающихся секторов экономики, который наиболее гибко реагирует на ее изменения. В связи с этим в области создаются предпосылки для интеграции малого бизнеса в инновационную среду.

Льготные целевые займы, выданные в конце 2017г., направлены преимущественно на развитие материальной базы малых и средних предприятий – приобретение и ремонт зданий и помещений для размещения бизнеса, обновление оборудования, покупку автотранспортных средств.

По основным показателям развития малого бизнеса (число малых предприятий на 1000 жителей, удельный вес численности работников малых предприятий в общей численности занятых в экономике региона, оборот малых предприятий) Белгородская область устойчиво удерживает лидирующие позиции в Центральном федеральном округе России.

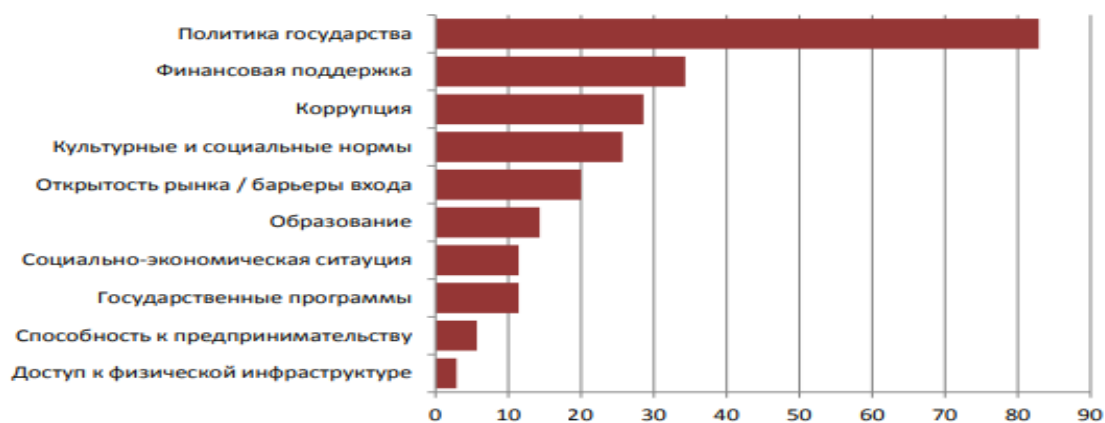
1.2. Финансово-хозяйственные потребности малых предприятий и заемное финансирование.

Очень часто затрагивается вопрос необходимости развития российского малого предпринимательства, ссылаясь на положительный мировой опыт в этой сфере, проблема не сдвинется. С одной стороны, не устранены социально-экономические, финансовые, правовые и административные препятствия на пути

развития среднего и малого бизнеса, а с другой — не существуют естественные экономические стимулы для такого развития. Малое предпринимательство только тогда будет успешно, когда оно будет востребовано государством, экономикой и обществом.

В настоящее время ситуация с малым бизнесом в России такова, что количество малых и средних предприятий уменьшается. На фоне международных сопоставлений российский бизнес-климат для малого и среднего бизнеса зачастую выглядит непривлекательно. Если говорить в целом (поскольку есть исключения), то наши компании чаще сталкиваются с различными сложностями или барьерами, чем основная масса европейских компаний.

Факторы, негативно влияющие на развитие предпринимательства в России представлены на Рисунке 1.1.



Р
ис.
1.1.
Факто
ры,
негати
вно
влияю

щие на развитие предпринимательства в России, 2016.

Из года в год эксперты отмечают «непредсказуемость и агрессивность» государственной политики, «постоянно меняющиеся правила игры», «отсутствие реально действующего правового поля и законов», а также «избирательность право применения». «Высокий уровень бюрократии» и «клановость» чиновничьего аппарата также не способствуют улучшению предпринимательского климата в России. Доступ к финансированию для новых компаний, по мнению экспертов, затруднен из-за «недоступности денег —

дорогих кредитов, тотального недоверия банков и других финансовых институтов к бизнесу». На протяжении последних лет эксперты все чаще упоминают коррупцию как фактор, мешающий ведению бизнеса в стране, и более того — настораживает «спокойное отношение к этому факту в обществе». Среди препятствующих развитию предпринимательства факторов эксперты отметили национальные культурные особенности. В обществе витает «настороженное или даже негативное отношение к предпринимательству».

Наиболее серьезное отставание России от стран Евросоюза, которым приходилось сталкиваться с вышеуказанными сложностями и барьерами, отмечается в вопросах доступа к финансированию. Ограниченный доступ является барьером для 38% российских компаний, что соответствует предпоследнему месту в рейтинге, при этом средний показатель для Евросоюза составляет 21% [50, стр. 7].

Сегодня для выживания, стабильной работы и расширения деятельности малого бизнеса чрезвычайную важность приобретают вопросы, связанные с формированием источников и методов финансирования малых предприятий.

Как показывает мировой опыт, заинтересованным сторонам следует учитывать финансовые потребности малых предприятий и наиболее распространенные способы их удовлетворения.

Обычный хозяйственный оборот и предпринимательская деятельность имеют различную степень необходимости и целесообразности привлечения дополнительных средств, в том числе и в форме кредита.

Необходимость использования дополнительных финансовых источников при реализации предпринимательской функции обусловлена объективным ограничением (отсутствием или недостаточностью) свободных финансовых потоков внутри кругооборота в рамках хозяйственной единицы. Развитие бизнеса требует затрат и может быть капиталоемким. Внутри хозяйственной системы денежные средства, как правило, распределены и фиксированы, поэтому предпринимателю приходится либо откладывать во времени достижение цели,

либо использовать активы финансово-кредитных учреждений.

Незначительные капиталовложения теоретически можно реализовать за счет перераспределения традиционных финансовых потоков в рамках хозяйственного звена: это, как правило, чисто экономические изменения, организационно-управленческие новшества, не связанные с технологией производства, ряд социальных инноваций внутри хозяйственной системы. Современные тенденции экономического развития, необходимость поддержания конкурентоспособности на высоком уровне приводит к тому, что инновационность, причем постоянно генерирующая, становится ключевым фактором успеха, если не единственным способом выживания малых предприятий в рыночных условиях. Трансформировать традиционный финансовый поток внутри хозяйственного оборота постоянно – решение нецелесообразное экономически. Накопление, как источник самофинансирования, позволит в основном решать задачи текущего производственного потребления путем отчислений в резервные накопительные фонды. Самофинансирование, в принципе, можно рассматривать как актуальный способ решения финансовых проблем развития. Но как показывает мировой опыт, чтобы внутренние накопительные фонды малых предприятий стали действенными источниками реализации определенных целей и задач, которые поставил перед собой предприниматель, необходимо существование объективных условий, стимулирующих предпринимательство. Но даже при высокой роли самофинансирования, оно является лишь одним из инструментов при многих реальных экономических ограничениях.

Важность самофинансирования в российских экономических условиях является скорее вынужденной, а не оптимальной формой обеспечения развития.

Реальным источником самофинансирования остается прибыль, но, во-первых, объемы прибылей значительно отличаются по отдельным предприятиям и отраслям, и, следовательно, в экономике неизбежен перекос и последующая чрезмерная концентрация и монополизация; во-вторых, рост убыточных

предприятий исключает данные хозяйственные единицы из сферы предпринимательства уже по причине отсутствия прибыли; в-третьих, поскольку начинающий предприниматель нейтрален в собственности, то для вновь созданной фирмы этот способ финансирования не подходит.

Таким образом, привлечение дополнительных финансовых ресурсов в реализацию предпринимательской активности является объективной необходимостью, обусловленной узкими возможностями внутренних источников финансирования.

Использование привлеченных и заемных средств обеспечивает наибольшую динамичность развития малого и среднего бизнеса; использование внешних источников финансирования дает возможность реализовать новшества, не ожидая внутренних накоплений.

Первоначальными источниками финансирования предприятий, не требующих больших капиталов, просторных помещений, дорогостоящего оборудования, служат сбережения частных лиц и банковские кредиты. В начале 80-х годов в Великобритании сформировался рынок ценных бумаг компаний, не зарегистрированных на фондовой бирже, обеспечивающий мелких предпринимателей финансовыми ресурсами, который являлся важным источником финансирования.

Как известно, основными источниками финансовых ресурсов являются государство, банковская система, фондовый рынок, корпорации и население.

Государство в кредитных отношениях с участием малых предприятий выполняет координирующую и регулирующую роль посредством формирования основных пропорций макроэкономического развития, принятия нормативно правовых актов, регламентирующих экономическую жизнь общества, установления «правил игры» на рынке ссудных капиталов, налоговой политики и т.д. А также выступает в качестве одной из сторон этих отношений, предоставляя малым фирмам кредиты через специализированные государственные некоммерческие институты поддержки или используя гарантийно-залоговые

механизмы для привлечения частного капитала.

Основным инфраструктурным звеном, через которое реализуется политика государства в области кредитования малого бизнеса, является система фондов поддержки малого предпринимательства, представленная организациями федерального, регионального и муниципального уровня. Фонды поддержки малого предпринимательства имеют право на предоставление льготных кредитов, беспроцентных ссуд и финансовую помощь на безвозмездной основе, а также могут выступать гарантом по коммерческим инвестиционным кредитам, представляемым субъектам малого бизнеса кредитными организациями. Основным источником формирования средств фондов является бюджетное финансирование и доходы от собственной деятельности.

В Белгородской области устойчивому развитию малого бизнеса способствуют созданные организации инфраструктуры государственной поддержки малого предпринимательства [7 стр. 33]:

- Областное государственное учреждение «Инновационно-технологический центр «Стратегическая инициатива» Белгородского государственного университета», образованный в 1999 году, переименованный в 2007 году в областное государственное учреждение «Белгородский региональный ресурсный инновационный центр»;
- Белгородский областной фонд поддержки малого предпринимательства, созданный в 2003 году;
- Центр инвестиционного роста Белгородской области, действующий с 2003 года;
- Белгородская торгово-промышленная палата, более 15 лет обеспечивающая поддержку и защиту прав и интересов предпринимателей.

Денежные накопления населения сегодня активно используются в сфере СМП, но в совершенно нецивилизованных формах (в России сложился целый теневой рынок кредитования частными лицами малого бизнеса). Такая система «финансирования» предпринимательства лишь усугубляет его проблемы,

расширяя сферу и виды нелегитимного бизнеса, в том числе объем денежных средств, циркулирующих вне кредитно-финансовых учреждений.

1.3. Особенности кредитования малого бизнеса

Развитие малого бизнеса характеризуется ростом взаимных интересов малого предпринимательства и банков. Превращение банков из агентов государственной распределительной кредитно-денежной политики в активных рыночных субъектов обусловило их внимание к малому бизнесу как к потенциальному клиенту. Кроме того процессы приватизации крупных и средних предприятий начались в 1992 году и происходили относительно медленнее, чем нарастали потребности банков в привлечении заемщиков. Малые предприятия, имевшие к тому времени большой опыт работы в рыночных условиях, испытывали нужду в кредитных ресурсах и имели возможность их удовлетворения в банковской сфере, но преимущественно, удовлетворения потребности в «коротких» деньгах. Существенно ограничивали и затрудняли это сотрудничество два основных фактора: высокая инфляция и обусловленная этим высокая ставка процентов по кредитам, а также нестабильность и непрогнозируемость макроэкономической ситуации в стране [8, стр. 20].

Бурный рост числа малых предприятий в 2000-х гг. повлек пересмотр способов качественного развития и роста предприятий малого бизнеса. Коммерческие банки не остались в стороне и принялись активно выводить на рынок новые программы кредитования, периодически, в определенные временные отрезки вступая в кратковременные «бои» за право доминирования на рынке кредитования малого бизнеса. Вторая половина 2008 г. — 2009 г., затем 2014 г.-2016 г. оказались тяжелым периодом, когда в силу обстоятельств многие партнеры проверяли друг друга на надежность и устойчивость. Фактически в разгар кризиса многие банки перестали кредитовать сегмент малого бизнеса —

условия для клиентов были просто-напросто неподъемными [14, стр. 60]. Даже действующие клиенты банков в дополнение к снижению спроса и, как следствие, выручки ощутили на себе существенное ограничение доступа к заемным ресурсам со стороны банков, в том числе массовое одностороннее увеличение процентных ставок, а в некоторых случаях — и досрочное расторжение кредитных договоров. Банки со своей стороны прочувствовали, что такое резкое увеличение просроченной задолженности малого бизнеса и сопутствующий рост резервов, который в конечном итоге отразился на финансовом результате. В связи с этим многие из них пошли на вынужденное сокращение кредитного портфеля по корпоративному бизнесу.

Низкая доступность финансовых ресурсов – одна из ключевых проблем бизнес-климата для российского малого и среднего бизнеса. Причем чем больше период, на который планируется привлечь заемные средства, тем меньше вероятность их получить. Получение краткосрочного (до 1 года) кредита сопряжено со значительными трудностями для 29% компаний, опрошенных в рамках исследовательского проекта, еще для 14% компаний это практически невозможно. Кредит на срок от 1 до 3 лет привлечь достаточно сложно по мнению 30% респондентов, практически невозможно – по оценке 17%. Что касается долгосрочных кредитов (на срок свыше 3 лет), то тут негативных оценок еще больше: достаточно сложно – 27% и практически невозможно – 23% [25, стр. 575].

Доступность финансовых ресурсов представлена на Рисунке 1.2.



Рис. 1.2. Доступность финансовых ресурсов

Банкиры уверяют, что они открыты для сотрудничества с малым бизнесом. Предприниматели же это отрицают, жалуясь, что кредит им получить в банке так сложно, что проще занять на «черном» рынке.

За последние три-четыре года объем кредитования малого бизнеса вырос на 80%. Потребность данной отрасли в заемных средствах сегодня удовлетворяется не более чем на 15-17%. Более оптимистически настроенные финансисты говорят о 20-процентной насыщенности рынка.

Со стороны субъектов предпринимательской деятельности возникают следующие проблемы, не позволяющие малому бизнесу активно использовать финансовые средства банков:

- нежелание банков в целом работать с малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями. Работа с крупными корпоративными клиентами намного выгоднее банковскому сектору, чем рассматривать заявки большого количества малых предприятий по совокупности сумм, не превышающих одну заявку крупного предприятия;

- длительность рассмотрения заявки на кредитование и требование огромного количества справок и документов. Это обусловлено тем, что задача банка заключается в том, чтобы чётко определить, какое из предприятий кредитоспособно. Большинство банков изучают возможности своих заёмщиков достаточно долго. Так, от подачи заявки в минимальный срок (1 – 3 дня) выдаётся 31,9% кредитов, в максимальный (1 месяц) – 48,6%, в срок от 4 до 25 дней – 18%. Есть случаи, когда кредит выдавался и через 1,5 – 2 месяца. Но, как правило, это связано с оформлением недвижимости в качестве залога. В связи с существующим временным лагом, многие сделки, требующие для их осуществления срочных финансовых средств, становятся нерентабельными;

- в основном кредиты выдаются на срок не более года, очень редко – на 2 – 3 года. Краткосрочный характер кредитов не позволяет предприятиям развиваться и вынуждает многих предприятий брать деньги в теневом секторе экономики;

– существующее законодательство, регламентирующее деятельность малых предприятий (гражданское, налоговое, и т.д.), не позволяет малому бизнесу вести честный и открытый бизнес; в результате теневой сектор экономики имеет огромные объёмы;

– очень мало шансов получить кредит у предприятий, работающих на рынке менее года, не являющихся резидентами, ведущими упрощенную бухгалтерию (или не ведущими ее вовсе), а также не имеющими залога или поручителя. Впрочем, ряд банков иногда при поддержке государственных структур выдают ссуды без залога. Правда, на условиях, которые трудно назвать привлекательными: суммы небольшие – до 50 тыс. долл. (микrokредиты), эффективная ставка довольно высокая (28-30% годовых в рублях), сроки ограниченные – как правило, не превышают 1,5 года.

Со стороны банков также существует ряд проблем:

– залоговое обеспечение кредита со стороны малого бизнеса. В настоящее время, согласно действующей законодательной базе и условиям прохождения дел в арбитражных судах, вернуть залог достаточно сложно, на это уходит много времени и средств. К тому же отсутствует адекватное залоговое законодательство и инфраструктура реализации залогов. При следовании действующим нормативным актам залог, как правило, реализуется не более чем на половину его действительной стоимости. Продажа залога осуществляется через систему тендеров, что и обуславливает резкое уменьшение его цены вследствие плохой организации торгов. Поэтому банки – кредиторы требуют от потенциальных заёмщиков 200% залогового обеспечения кредита, что не под силу многим субъектам малого бизнеса;

– короткая кредитная история или её полное отсутствие. Вновь созданное предприятие не имеет никаких шансов на получение кредита;

– представление бизнес – плана для получения кредита. Малое предприятие не в состоянии подготовить качественный бизнес – план. Поэтому, даже, несмотря на достаточно большое количество предлагаемых малыми

предприятиями перспективных для финансирования проектов, они не представляют собой товарного продукта для продвижения на рынке капитала, а являются как бы «полуфабрикатом», который не находит своего кредитора или инвестора;

- высокая стоимость операционных расходов для рассмотрения большого количества заявок от субъектов малого предпринимательства, что связано с отсутствием отработанных технологий по инвестированию малых предприятий.

- высокие кредитные риски. Банки, как и другие субъекты рыночных отношений, придерживаются принципа экономических интересов и являются единственными предприятиями, стремящимися к тому, чтобы его товар (кредит) обязательно вернулся к нему.

Анализ перечня приемлемых условий кредитования малых и средних предприятий на основе опроса респондентов с позиции коммерческих банков и малых и средних предприятий РФ показал, что на 15.03.2018 года имеют место следующие существенные расхождения [61, стр. 30]:

- – сумма предоставляемого кредита с позиции коммерческих банков находится в более узком диапазоне относительно желания представителей малых и средних предприятий по верхнему пределу (50 000 тыс. руб. против 100 000 тыс. руб.). По нижнему диапазону представители малого и среднего бизнеса желали бы получать кредиты от 300 тыс. руб. против 500 тыс. руб. с точки зрения представителей коммерческих банков;

- – срок кредитования, по мнению представителей малого и среднего бизнеса, должен доходить до семи лет в то время, как представители коммерческих банков ограничивают его максимум пятью годами;

- – процентная ставка по кредиту в годовом исчислении, по мнению специалистов малого и среднего бизнеса, отличается на один процент в меньшую сторону (12% против 13%) относительно уровня с позиции представителей коммерческих банков;

- – доля собственного участия в проекте (по венчурному типу проектов) по мнению специалистов коммерческих банков не должна быть ниже 25% против 20% максимум для представителей малого и среднего бизнеса;

- – в части залогового обеспечения представители малого и среднего бизнеса желают иметь дополнительную возможность предоставления в качестве объекта залога машины и оборудование. Представители коммерческих банков наличие данного объекта залога отрицают, предлагая лишь два вида обеспечения: недвижимое имущество и автотранспортные средства.

- В процессе опроса представителей крупнейших коммерческих банков были выявлены следующие факторы, характеризующие понятие эффективности кредитования с позиции коммерческого банка:

- – «маржа» по кредиту между стоимостью привлеченных и размещенных средств;

- – ликвидность залогового обеспечения;

- – надежность заемщика (финансовое состояние заемщика);

- – срок возврата кредита.

В целом понятие эффективности кредитования клиента с позиции коммерческого банка можно обозначить как максимизацию дохода на размещенные средства при заданном уровне риска.

К факторам, характеризующим понятие эффективности кредитования с позиции клиента коммерческого банка, респонденты отнесли:

- – срок возврата кредита;

- – уровень процентной ставки по кредиту;

- – цели кредитования;

- – наличие субсидирующих программ помощи государства малому и среднему бизнесу;

- – срок рассмотрения заявки по кредиту.

В целом понятие эффективности кредитования клиента с позиции малого и среднего бизнеса можно обозначить как минимизацию расхода на привлеченные

средства в конкретном промежутке времени.

Так как определяющей в процессе принятия решения о кредитовании любого предприятия является совокупная оценка банковских рисков, необходимо выявить факторы, влияющие на уровень риска кредитования малого бизнеса, и разработать систему мероприятий по снижению этих рисков.

Под риском принято понимать вероятность «угрозы» потери банком части ресурсов, недополученные доходы или произведения дополнительных расходов в результате осуществления финансовых операций.

В зависимости от сферы влияния или возникновения банковского риска они подразделяются на внешние и внутренние.

К внешним относятся риски, не связанные с деятельностью банка или конкретного клиента: политические, экономические и другие.

Внутренние риски, в свою очередь, делятся на потери от основной и вспомогательной деятельности банка и имеют определенную специфику при проведении банковских операций с малыми предприятиями:

- - кредитный - риск непогашения основного долга и процентов по выданной ссуде особенно возрастает при кредитовании малого бизнеса в силу низкой «устойчивости» последнего.

- - процентный – риск, связанный с изменением процентных ставок – при кредитовании малого бизнеса очень велик, так как большинство малых предприятий находится в начальной стадии развития, имея низкий уровень рентабельности. При таком состоянии бизнеса они не могут выдержать колебания ставки банковского процента и кредит.

- - риск потери ликвидности – состоит в возможности возникновения дефицита денег для того, чтобы обеспечить возврат депозитов, выдачу кредита.

- - рыночный риск – обусловлен качеством управления портфельными инвестициями.

- - риск неплатежеспособности или банкротства – может возникнуть в силу ряда причин, среди которых главной является невозврат кредита –

увеличивается при кредитовании малого и среднего бизнеса по вышеопределенным причинам.

– инфляционный риск – увеличивается при кредитовании малого бизнеса, т.к. кредиты этому сектору экономики требуются на достаточно длительные сроки, в течении которых уровень инфляции может сильно возрасти, резко снизив доходность от такой кредитной операции. С другой стороны, рост инфляции снижает покупательную способность потребителей, что отражается на «устойчивости», а, следовательно, и кредитоспособности малого предприятия.

– валютный риск – связан с колебанием курсов валют – возрастает при кредитовании малого бизнеса, т.к. при падении уровня отечественной валюты – растут цены на все товары, имеющие валютную составляющую.

Для малых предприятий эта ситуация особенно опасна, т.к. у них значительно меньший запас «прочности» по сравнению с крупными, а именно:

- меньший объем запасов сырья и готовой продукции на складе;
- менее устойчивые деловые связи с партнерами;
- меньше в наличии собственной недвижимости – оказывают большое влияние цены на аренду, исчисляемые у.е.;
- такие предприятия закупают сырье меньшими партиями – поэтому они лишены возможности пользоваться крупнооптовыми скидками;
- т.к. обороты по счетам малых предприятий значительно ниже, чем у крупных – банки не предоставляют им льготы по расчетно-кассовому обслуживанию;
- в силу особенно повышенных рисков банки неохотно кредитуют предприятия малого бизнеса и т.д. [54, стр. 720].

Общие факторы кредитного риска предприятия малого бизнеса, как основного риска банковской деятельности, обуславливаются рядом обстоятельств и определяют следующие сопутствующие риски, которые мы раскрываем в Таблице 1.

Риск кредитования снижается посредством проведения следующих

мероприятий:

- тщательная оценка кредитоспособности заемщика;
- уменьшение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику;
- страхование кредитов;
- привлечение достаточного обеспечения;
- выдача дисконтных ссуд;

Для снижения риска кредитования предприятий малого бизнеса необходимо разработать систему банковских мероприятий, по минимизации выявленных рисков.

Таблица 1.1.

Риски кредитования российского малого бизнеса

Риски кредитования малого бизнеса	Основные факторы, повышающие уровень риска	Методы снижения риска, проводимые предприятием
Исторический риск	Плохая кредитная история и репутация предприятия	Смена политики и руководства предприятия
Риски менеджмента	Низкий уровень квалификации руководства предприятия	Обучение персонала. Смета менеджерского состава
Бизнес-риск	Нет альтернативных направлений бизнеса. Поставщиками и потребителями предприятия является узкий круг лиц.	Диверсификация направлений бизнеса.
Конкурентный риск	Отсутствие конкурентных преимуществ у продукции предприятия.	Разработка маркетинговой и рекламной программ.
Правовой риск	Деятельность ведется в лицензируемой области.	Определение резервных финансовых источников.
Инвестиционный риск	Плохая подготовка инвестиционного проекта.	Тщательная проработка кредитной заявки. Составления плана финансирования проекта.

Из проведенного анализа риска кредитования российского малого бизнеса можно сделать вывод о том, что в силу низкой «жизнеспособности» или «устойчивости» отечественного малого бизнеса, а также неблагоприятных факторов внешней среды, оказывающих влияние на развитие предприятий малых форм хозяйствования, кредитование этого сектора экономики страны сопряжено с повышенными рисками. Преодоление этой проблемы возможно посредством

проведения выше рассмотренных мероприятий. В этой связи разработка новых специальных методик кредитования малого бизнеса, позволяющих достигнуть ощутимого снижения рисков кредитования приобретает особую активность.

ГЛАВА 2. ОЦЕНА УРОВНЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

2.1. Общая характеристика АО Райффайзенбанка и финансово-экономический анализ его деятельности банка

Райффайзенбанк — российский коммерческий банк. Полное наименование — Акционерное общество «Райффайзенбанк». Штаб-квартира находится в Москве.

История банков группы Райффайзен восходит к середине 19 века, когда появились первые кооперативы или кассы взаимопомощи, поддерживающие крестьян во время голода и экономических трудностей. Основоположником группы Райффайзен стал [Фридрих Вильгельм Райффайзен](#) (1818—1888) [59, стр. 3].

АО «Райффайзенбанк» — дочерняя структура крупного австрийского банковского холдинга «Райффайзен Банк Интернациональ АГ». Райффайзенбанк является развитой универсальной кредитной организацией, предлагающей широкий спектр услуг корпоративным и частным клиентам. Крайне активен на валютном и межбанковском рынках. Банк занимает сильные позиции как в розничном, так и в корпоративном кредитовании (в том числе субъектов малого и среднего бизнеса). После присоединения в 2007 году розничного ИМПЭКСБанка Райффайзенбанк стабильно занимает позиции в топ-15 российских банков по размеру активов, и в топ-10 по объему частных вкладов и кредитов физическим лицам.

Райффайзенбанк был зарегистрирован в середине 1996 года как кредитная организация со 100% австрийским капиталом под наименованием «Райффайзенбанк Австрия». Генеральную лицензию ЦБ РФ получил в 2001 году,

в том же году был преобразован в закрытое акционерное общество. В феврале 2005 года стал членом системы страхования вкладов физических лиц.

С декабря 2007 года объединенный банк работает под наименованием ЗАО «Райффайзенбанк». В феврале 2015 года организационно-правовая форма была изменена на акционерное общество.

На текущий момент единственным акционером банка выступает «Райффайзен Банк Интернациональ АГ» с долей в 100%.

Банк имеет развитую сеть обособленных подразделений, включая пять филиалов (в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Нижнем Новгороде и Краснодаре), 121 дополнительный офис, две операционные кассы вне кассового узла и 54 операционных офиса.

Организация обслуживает свыше 80 тыс. клиентов юридических лиц. Держателям пластика доступно более 1,3 тыс. банкоматов, а также партнерские банкоматные сети (Газпромбанк, Московский Кредитный Банк, Росбанк, Россельхозбанк, Уралсиб, Энерготрансбанк, «Юникредит»). Кроме того, в июне 2016 года банк объединил сеть собственных банкоматов с сетью банкоматов Бинбанка. Численность персонала на 1 июля 2017 года составляла 7 843 сотрудника. Банк предоставляет широкий спектр банковских услуг физическим и юридическим лицам, в том числе Private Banking.

Объем активов нетто по итогам семи месяцев 2017 года показал существенный рост, прибавив в объеме 63 млрд рублей (+8,1%) и составив на 1 августа 841,7 млрд рублей. Основным драйвером роста в пассивной части баланса стали клиентские средства юридических и физических лиц (+30,5 млрд рублей и +17,5 млрд рублей соответственно), привлеченные МБК (+17,2 млрд рублей), остатки на корсчетах лоро (+1,9 млрд рублей), в меньшей степени — выпущенные банком собственные ценные бумаги (+21 млн рублей). Одновременно с этим отмечается сокращение собственного капитала на 2,3 млрд рублей. В активной части баланса заметное увеличение продемонстрировал кредитный портфель (+34,6 млрд рублей), высоколиквидные средства (+23,9 млрд рублей), кредиты и

депозиты, размещенные на рынке МБК (+4,4 млрд рублей) и прочие активы (+3 млрд рублей). При этом прослеживается снижение объема вложений в ценные бумаги (-2,6 млрд рублей).

В структуре пассивов банка 43,6% приходится на депозиты физлиц. Объем вкладов физических лиц с начала 2017 года увеличился на 5% и на отчетную дату на 66,5% сформирован средствами на текущих счетах. Около 26,2% — остатки на счетах до востребования и депозитах компаний, некоммерческих и финансовых организаций (включая средства бюджетных организаций). Значительную часть клиентских средств юр лиц формируют остатки на счетах до востребования (порядка 74,5% на 1 августа 2017 года). Доля в 8,3% пассивов приходится на привлечения от банков (как российских, так и иностранных, в том числе от материнской компании), 0,7% — портфель собственных выпущенных ценных бумаг, практически полностью представленный облигациями (векселя составляют незначительную долю), 0,6% — остатки на корсчетах лоро российских кредитных организаций и банков-нерезидентов.

Райффайзенбанк располагает мощной и очень активной клиентской базой, в которую входит большое количество крупных российских и иностранных компаний, а также физических лиц. Обороты по счетам клиентов внутри месяца составляют 2,3—3,3 трлн рублей ежемесячно. Крайне важной частью пассивной базы выступают средства физлиц (в том числе остатки на карточных счетах), что подразумевает значительный уровень зависимости от этого источника фондирования. Другим важным источником средств для развития стали долгосрочные депозиты, привлеченные от банков материнской группы. Сильной стороной банка стала возможность привлекать значительные объемы долгосрочного фондирования как на российских, так и на международных рынках. Клиентская база кредитного учреждения демонстрирует незначительную концентрацию на крупных клиентах: по состоянию на 30 июня 2017 года на двадцать из них приходится 8,7% от общей суммы средств клиентов, по МСФО.

Основу клиентской базы формируют отрасли торговли, недвижимости и производства.

Собственные средства на отчетную дату формировали 16% нетто-пассивов, с начала 2017 года их объем сократился незначительно — на 1,7%, составив на 1 августа 2017 года 134,2 млрд рублей. В связи с этим показал снижение и норматив достаточности собственных средств банка (Н1.0), рассчитываемый по методике ЦБ РФ, составивший к началу августа 2017 года 14,47%. Стоит также отметить в составе капитала субординированные кредиты, привлеченные от материнского банка в размере 523,4 млн долларов США, со сроком погашения с апреля 2020 года по сентябрь 2021 года.

В составе активов 63,4% приходится на кредитный портфель, 12,1% — размещение в банках (преимущественно российских, а также в иностранных банках, в том числе в материнской компании). Еще 8,6% — высоколиквидные активы, 7,8% — вложения в ценные бумаги (главным образом в корпоративные облигации, в том числе иностранных эмитентов, и гособлигации), 6,5% — прочие активы (основу составляют производные финансовые инструменты и средства на бирже), 1,5% — основные средства и нематериальные активы.

Кредитный портфель — 533,3 млрд рублей, или 63,4% нетто-активов. С начала 2017 года увеличился на 7%, преимущественно за счет кредитов, выданных физическим лицам (+28,1 млрд рублей). При этом доля корпоративного кредитного портфеля по-прежнему остается доминирующей (60,8% от совокупного объема кредитов клиентам). Уровень просроченной задолженности с начала 2017 года увеличился и на 1 августа 2017 года составил 4,5%. Уровень резервирования составляет 6,3%. Залогом имущества обеспечено 60,8% кредитного портфеля.

По данным отчетности РСБУ за первое полугодие 2017 года, в составе корпоративного кредитного портфеля преобладают следующие отрасли экономики: обрабатывающие производства (26,2%), оптовая и розничная торговля (21,4%) и операции с недвижимым имуществом (19,8%). Среди розничного

кредитования банк имеет сильные позиции по потребительскому кредитованию (54,1%), ипотеке (36,3%). По состоянию на 31 декабря 2016 года у банка было восемь крупных заемщиков, совокупная ссудная задолженность которых составляла 15% от общего объема кредитного портфеля [59, стр. 16].

На рынке межбанковских кредитов банк крайне активен. Постоянно размещает избыточную ликвидность как в овернайтты иностранным банкам, так и в российские банки. Банк также активно привлекает ликвидность — как от материнской компании, так и от российских банков и ЦБ РФ. По итогам 2016 года кредитная организация получила прибыль в размере 23,9 млрд рублей по РСБУ (за 2015 год — 20,1 млрд рублей). За семь месяцев 2017 года прибыль банка составила 16,2 млрд рублей.

Основной целью 2017 года выступает наращивание объемов продаж и увеличение доли рынка, прежде всего за счет оптимизации внутренних бизнес-процедур, сопутствующих кредитному процессу, и предложения новых привлекательных финансовых продуктов, ориентированных на индивидуальные потребности клиентов.

Ипотечное кредитование

В целом, в 2017 году продолжалась положительная тенденция по восстановлению рынка ипотечного кредитования, сопровождавшаяся активизацией деятельности участников ипотечного рынка и усилением конкуренции между ними, появлением новых ипотечных продуктов, соответствующих тенденциям и потребностям рынка.

В настоящее время ипотечное продуктовое предложение Банка является одним из самых широких и лучших на рынке, единая процентная ставка составляет 9,5%, кредит можно оформить на срок до 30 лет при первоначальном взносе 15%. В качестве первоначального взноса заемщик может использовать материнский капитал. Портфель ипотечных кредитов Райффайзенбанка увеличился по итогам 9-ти месяцев 2017 года на 34,7% до 95,8 млрд рублей. К 2020 году банк хочет увеличить клиентскую базу на 30% до 2 млн человек.

Вклады населения

В течение 2017 года Банк также успешно вводил специальные предложения на региональных рынках. В данном случае речь шла о вводе точечных предложений, отвечающих потребностям конкретного регионального рынка.

Если рассматривать Райффайзенбанк в совокупности розничных банков, то основными конкурентами по данным на январь 2018г. По Чистой прибыли, вошедшими в десятку лидеров, выступают «Сбербанк», «ВТБ», «АльфаБанк», «Газпромбанк», «Бинбанк», «ЮникредитБанк», «Тинькофф» и «Ситибанк». Рейтинг банков по надежности по данным Центробанка на 2017 год, Райффайзенбанк среди всех банков России в целом, он входит в двадцатку и занимает в рейтинге ТОП-100 14 строчку.

Стратегия Райффайзенбанк предполагает реализацию ряда ключевых инициатив в работе с физическими лицами и с малым бизнесом. Согласно сценарию развития Банка предполагается дальнейший динамичный прирост кредитного и депозитного портфелей, что связано как со стратегией развития и значительным масштабом Банка, так и с этапом восстановления экономики и платежеспособности населения после последних кризисных явлений.

Согласно разработанной стратегии предполагается, что основными статьями, оказывающими наибольшее влияние на финансовый результат, являются процентные доходы и расходы по средствам физических лиц и субъектов малого бизнеса, а также комиссионные доходы в составе непроцентных доходов.

В рамках бизнес-плана на 2018 год в составе приоритетных задач Банка рассматриваются следующие направления:

- - увеличение доли рынка по кредитованию населения и привлечению средств;
- - улучшение качества обслуживания клиентов;
- - повышение лояльности и удержание действующих клиентов банка;

- - продолжение региональной экспансии, открытие новых объектов сети;
- - управление затратами;
- - управление рисками и проблемной задолженностью;
- - развитие сети устройств самообслуживания.

2.2. Анализ и оценка направлений кредитования субъектов малого бизнеса

В целях повышения привлекательности кредитных продуктов для клиентов Банк на регулярной основе разрабатывает и предлагает рынку новые продукты с предложением наиболее востребованных кредитов.

В 2017 году проведены следующие мероприятия:

- расширение продуктового ряда, в т.ч. за счет активного внедрения продуктов «возобновляемая кредитная линия» и «овердрафт», а также развития гарантийных операций. Субъекты малого бизнеса могут воспользоваться широким продуктовым рядом кредитов; максимальный срок кредитования.
- изменения в кредитной процедуре, направленные на сокращение сроков принятия кредитных решений и повышение доступности кредитных ресурсов для клиентов малого бизнеса;
- повышение границ классификации малого бизнеса от годовой выручки;
- запуск системного алгоритма принятия решений по индивидуальному обслуживанию клиентов малого бизнеса в части тарификации услуг по расчетно-кассовому обслуживанию;
- завершение проекта по разработке новой системы дистанционного банковского обслуживания «Райффайзен-Онлайн».

Проведенные мероприятия, позволили увеличить количество выданных кредитов в 2017 г. По сравнению с аналогичным периодом 2016г. на 13% (с 14 млрд. рублей до 17,7 млрд. рублей)

В настоящее время продуктовые предложения Банка для субъектов малого предпринимательства являются одними из самых широких на рынке, охватывают большинство его сегментов и способны удовлетворить практически любую потребность клиентов.

Основной целью на 2018 год является наращивание объемов продаж и увеличение доли рынка, прежде всего за счет оптимизации внутренних бизнес-процедур, сопутствующих кредитному процессу, и предложения новых привлекательных продуктов. Также Банк намерен продолжать проводить либерализацию условий предоставления и обслуживания кредитов.

АО Райффайзенбанк предоставляет широкую линейку продуктов клиентам малого бизнеса. Более подробная информация о продуктах указана в Таблице 2.1.

Таблица 2.1.

Вид кредита	Максимальная сумма (рубли)	Залог	Максимальный срок рассмотрения заявки
Экспресс	2 млн	Нет	2 дня
Овердрафт	1,2 млн	Нет	2 дня
Легкий овердрафт	100 тыс	Нет	5 дней
Классик-лайт	6 млн	Да	14 дней
Инвестиционный	145 млн	Да	До 28 дней
Оборотный	145 млн	Да	До 28 дней
Овердрафт	10 млн	Нет	5 дней
Банковские гарантии	145 млн	Да	До 28 дней
Аккредитивы	145 млн	Да	До 28 дней

Анализ методов оценки кредитоспособности клиентов в России позволяет выделить их основные группы, определить преимущества и недостатки.

Коэффициентный метод оценки кредитоспособности заемщиков. Применяемые банками коэффициентные методы оценки кредитоспособности различны, но, как правило, содержат определенную систему показателей, таких

как: - коэффициенты ликвидности; - коэффициенты оборачиваемости; - коэффициенты финансового левиреджа; - коэффициенты рентабельности; - коэффициенты финансовой устойчивости; - коэффициенты обслуживания долга и пр.

Статистический метод оценки кредитоспособности заемщиков (или методы оценки риска) Цель этих методов состоит в выработке стандартных подходов для объективной характеристики заемщика, определении числовых критериев для разделения будущих клиентов на основе представленной ими информации на надежных и ненадежных. Примером служит модель Зета (Zeta model), разработанная группой американских экономистов в конце 1970-х гг. Значение ключевого параметра Z определяется с помощью уравнения, переменные которого отражают характеристики анализируемой фирмы: ее ликвидность, скорость оборота капитала. Наибольшее применение эти методы получили при прогнозировании вероятности банкротства. Высокая скорость получения выводов о классе кредитоспособности заемщика в силу расчета небольшого набора показателей (как правило, статистическая модель включает всего 2-5 коэффициентов).

Комплексный аналитический подход к оценке кредитоспособности заемщиков Основным источником информации при анализе потенциального заемщика является его бухгалтерские отчетность. Кроме того, кредитные эксперты могут потребовать прогноз доходов и расходов на год и более, сведения о дебиторской и кредиторской задолженности. Также оценивается рентабельность предприятия, прибыль и убытки, соотношения показателей финансовой устойчивости и другие показатели. Получение наиболее достоверных данных о финансовом положении организации-заемщика. Высокая трудоемкость проведения процедур оценки. Проблема с получением информации при работе с субъектами малого предпринимательства

Оценка кредитоспособности на основе анализа денежных потоков
 Определяются коэффициенты деятельности исходя из данных об оборотах

ликвидных средств, запасах и краткосрочных долговых обязательствах на основе сальдо денежных потоков. Повышение достоверности анализа кредитоспособности, так как денежный поток определяет способность предприятия покрывать свои расходы и погашать задолженность своими собственными денежными средствами. Высокая трудоемкость метода, недостаток информации о денежных потоках субъекта малого предпринимательства.

Оценка кредитоспособности на основе анализа делового риска. Деловой риск связан с возможностью не завершить эффективно кругооборот имущества организации. Принцип непрерывности деятельности организации является базовым требованием для устойчивого развития, поэтому оценка рисков должна проводиться и организацией, и кредитным экспертом при оценке кредитоспособности. Анализ делового риска позволяет прогнозировать достаточность источников погашения ссуды. Данный подход дополняет способы оценки кредитоспособности клиентов банка. Проблема доступности к внутренней информации заемщика при оценке внутренних рисков в деятельности организации.

Прогнозная оценка кредитоспособности при определении кредитоспособности заемщика банки стремятся оценивать не только текущую, но и будущую платежеспособность предприятия. Для этого могут использоваться следующие приемы: - расчет индекса кредитоспособности; - использование системы формализованных и неформализованных критериев; - прогнозирование показателей платежеспособности. Позволяет учесть не только данные бухгалтерского учета, отчетности, но и дополнительную информацию (например, устойчиво низкие коэффициенты ликвидности, ухудшение отношений с учреждениями банковской сферы, недостаточную диверсификацию деятельности или потерю ключевых контрактов и т. д.) Любое прогнозное решение является субъективным, а рассчитанные значения критериев носят скорее характер дополнительной информации. Прогнозные модели широко используются в

зарубежной практике (модели прогнозирования банкротства). В России их применение ограничено

Методика Ассоциации российских банков Предполагает анализ кредитоспособности по следующим направлениям: - солидность - ответственность руководства, своевременность расчетов по ранее полученным кредитам; - способность - производство и реализация продукции, поддержание ее конкурентоспособности; - доходность - предпочтительность вложения средств в данного заемщика; - реальность - достижения результатов проекта; - обоснованность запрашиваемой суммы; - возвратность - за счет реализации материальных ценностей заемщика, если его проект не исполняется; - обеспеченность кредита юридическими правами заемщика Из каждой группы необходимо выбрать по одному показателю, наиболее характерному для анализируемой организации, и собрать по ним статистику. В связи с этим методика не является трудоемкой и учитывает при этом разные стороны деятельности заемщика Невозможность использования для оценки кредитоспособности при длительном кредитовании. Не учитываются многие факторы риска, действие которых может сказаться через определенное время

- разнообразие факторов, оказывающих влияние на уровень кредитоспособности, которое приводит к тому, что банки уделяют им различное внимание при присвоении кредитного рейтинга.

Оценка реальности деятельности отсутствие у организации собственных или арендованных основных средств, систематическое снятие предприятием со своих банковских счетов крупных наличных денежных средств в объеме 80 % и более по отношению к оборотам по этим счетам, осуществление запутанных, экономически нецелесообразных операций, осуществление операций по доверенности лицами, не являющимися сотрудниками организации, отсутствие в штате сотрудников, кроме руководства, частая смена места постановки на налоговый учет, исполнение лицом обязанностей руководителя в нескольких организациях, регистрация предприятия по месту массовой регистрации,

осуществление доверительного управления деятельностью предприятия юридическим лицом, находящимся на стадии ликвидации, отсутствие либо несущественный размер налоговых платежей

Несколько лет назад предоставление кредитов большинством банков осуществлялось по скоринговой системе. Во время кризиса такие банки показали наибольшее число просроченных кредитов. Методика оказалась неэффективной. Сейчас банки рассматривают кредитоспособность потенциальных заемщиков, анализируя все возможные факторы, влияющие на развитие бизнеса. Поэтому переход на единую методику оценки кредитоспособности банками очень важен для целевого финансирования данного сегмента в России.

Полноценная оценка кредитоспособности охватывает анализ и последующий мониторинг всех факторов, определяющих величину текущего риска.

Важнейшей частью информации, анализируемой банком и получаемой через внешние источники, можно считать сведения, которые отражают действительную кредитную историю заемщика. Многие страны достигли в этом плане значительных успехов, отладив у себя работу кредитных бюро. В России в настоящее время сбором информации о финансовом состоянии клиентов занимаются как специализированные подразделения ряда кредитных организаций (в собственных интересах), так и некоторые коммерческие фирмы, предоставляющие неофициальную информацию на платной основе. Созданы разрозненные базы данных, функционирующие без взаимного обмена информацией. Фактически российские банки могут пополнять информацию о клиентах только силами собственных информационно-аналитических служб и служб безопасности (если таковые имеются).

С помощью финансового анализа банк получает достаточно объективную и достоверную информацию о платежеспособности заемщика.

2.3. Технология и процесс предоставления кредитов АО «Райффайзенбанк»

В последнее время банковская система нашей страны развивается очень быстро. Почти все банки предлагают специальные программы по обслуживанию и кредитованию предпринимателей. Любое финансовое учреждение подстраивается под потребности потенциальных клиентов в связи с огромной конкуренцией на рынке финансовых услуг.

В Райффайзенбанке установлен ряд обязательных требований, предъявляемых к заемщику. В качестве Заемщика не может рассматриваться Предприятие бизнес - сегмента «Малый», в случае наличия хотя бы одного из признаков:

- компания должным образом не зарегистрирована или не уполномочена (лицензирована) работать в своей отрасли в соответствии с действующим законодательством;
- компания находится в стадии ликвидации, в отношении компании инициирована процедура банкротства;
- отсутствие готовности руководства компании раскрывать информацию о реальном собственнике бизнеса, отказ в выезде на место ведения бизнеса;
- отсутствие намерения предоставлять в Банк необходимую финансовую и иную информацию, необходимую для финансового анализа, юридической и залоговой экспертизы;
- непрозрачная структура собственников и управления (невозможность идентификации фактических владельцев / участников / акционеров, а также лиц осуществляющих реальное управление). Не допускается наличие оффшорных компаний в числе собственников;
- наличие прямого участия государственных и/или муниципальных учреждений и организаций, а также иностранных юридических лиц с долей участия 25% и более в соответствии с «Процедурой первичной бизнес - сегментации и изменения бизнес - сегмента клиентов - юридических лиц и индивидуальных предпринимателей АО «Райффайзенбанк»;

- доля участия нерезидентов составляет более 50% при отсутствии обеспечения в виде недвижимости на территории РФ/100% денежного обеспечения, оформляемого в соответствии с ВНД;

- наличие просроченных обязательств перед третьими лицами, включая налоговые обязательства, в сумме, способной оказать крайне негативное влияние на кредитоспособность Заемщика (Группы связанных компаний);

- наличие информации, содержащей репутационные риски для Банка;

- средняя численность работников у компании-Заемщика за предшествующий календарный год не должна превышать 100 человек.

В качестве Заемщика может быть рассмотрено Предприятие сегмента «Малый», удовлетворяющее следующим основным требованиям:

- Не относится к отрасли, запрещенной для кредитования;

- Запрещенные отрасли: игровой бизнес; производство оружия и боеприпасов; производство и переработка ядерного топлива; производство табака; производство, влекущее значительный ущерб экологии; финансовые услуги, включая лизинг, операции по кредитованию, спекулятивные операции на рынке недвижимости и на рынке ценных бумаг; религиозные, политические и другие некоммерческие организации (в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации); виды деятельности, связанные с нарушением норм морали (секс-индустрия); экологически опасные виды деятельности и производства; многоуровневый маркетинг; деятельность, связанная с продажей подержанных автомобилей и других подержанных товаров; кораблестроение; производство наркотиков; лекарственных препаратов; Ломбард как единственный вид деятельности; торговля ювелирными изделиями.

- Срок регистрации Заёмщика не менее 24 мес. за исключением;

- Наличие стационарного места ведения бизнеса (собственные/арендованные офисные/торговые/ складские/производственные площади) на расстоянии не более 100 км от города, в котором расположено

кредитующее подразделение Банка)

- Участники сделки с долей 25% и более не имеют отрицательной кредитной истории;
- Отсутствие банкротств компаний, ранее входивших в состав группы, за последние 5 лет;
- Наличие лицензии в случае лицензируемого вида деятельности;
- Положительный собственный капитал на последнюю отчетную дату;
- При наличии у Заемщика официальной отчетности: положительная чистая рентабельность за последний отчетный период, допускается наличие минимального убытка, при котором отрицательная чистая рентабельность составляет не менее -1% ($\geq -1\%$);
- Отсутствие убытка по отчетности совокупно по ГК за последний полный календарный год;
- Отсутствие снижения выручки по отчетности Клиента за последний отчетный период по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года более чем на 20%.

Также по Заемщику обязательно выполнение любых двух из трех дополнительных требований:

- Возраст основных (с совокупной долей 50% и более) учредителей Заемщика не менее 23 лет и не более 65 лет;
- Срок регистрации Заёмщика не менее 24 мес.
- Отсутствие смены ключевых (с общей долей 25% и более) собственников Клиента и основного Балансодержателя в течение последних 12 мес.

К целевым отраслям кредитования Райффайзенбанка относятся:

- Оптовая и розничная торговля (продукты питания и напитки; непродовольственные потребительские товары; фармацевтические препараты; оборудование; товары широкого потребления);

– Производство (производство продуктов питания, ингредиентов, напитков; производство упаковочных материалов; производство непродовольственных товаров народного потребления: канцтовары, домашние приборы);

– Услуги для розничных и корпоративных клиентов. Данная отрасль должна включать в себя услуги, предоставляемые широкому кругу клиентов, быть доступной и ликвидной и успешно управляемой.

К ограниченным отраслям кредитования Райффайзенбанка относятся: строительство и проектирование; сельское хозяйство; транспортные и логистические услуги; продажа автомобилей и мотоциклов, запчастей и комплектующих; деятельность, связанная с недвижимостью, в том числе сдача в аренду; производство строительных материалов; оптовая и розничная реализация строительных материалов; производство, оптовая и розничная торговля черным и цветным металлом; добыча полезных ископаемых; производство тканей; тяжелое машиностроение; индустрия туризма, включая гостиничное хозяйство; целлюлозно-бумажная промышленность; производство мебели; деревообрабатывающая промышленность; производство одежды, обуви, аксессуаров и предметов роскоши.

Доля каждой отрасли (в процентном соотношении) в кредитном портфеле Филиала регулируется и контролируется риск менеджером.

По всем продуктам возможно комбинирование различных типов залога.

Структура предлагаемого обеспечения должна покрывать высокий риск и уязвимость предприятий бизнес - сегмента «Малый». Наиболее предпочтительным залогом является недвижимость.

Общая сумма кредитов, выданных Клиенту в рамках продуктов, не предусматривающих наличие обеспечения, не должна превышать 10 млн. рублей, при этом общая сумма кредитов без обеспечения, выданных Клиенту в рамках кредитных продуктов «Оборотный», «Инвестиционный», «Гарантия», «Аккредитив» не должна превышать 5 млн. рублей.

В качестве обеспечения по предоставляемым документарным операциям - гарантиям и аккредитивам может выступать залог денежных средств - залоговое покрытие или гарантийный депозит.

Сумма залога должна быть в валюте гарантии, в случае другой валюты должен быть применен повышающий коэффициент, покрывающий расходы банка на будущую конвертацию, с учетом возможного колебания валютного курса. Коэффициент устанавливается Казначейством по запросу в зависимости от суммы и срока гарантии.

Риск менеджером может быть потребовано применение дополнительных мер к снижению риска. При этом дисконт принимается равным 100%, и указанные меры рассматриваются как комфортный фактор:

- залог долей, акций компаний (в случае запрета последующего залога / ипотеки банком первой очереди залог ценных бумаг является очень сильным комфортным фактором);

- залог прав по договорам продажи / аренды, существующей дебиторской задолженности, в случае если контрагент не рейтингован.

Штраф за просрочку любого платежа по кредитному договору (комиссия за организацию, проценты, подлежащие уплате, сумма основного долга и др.) - составляет не менее 0,1% (ноль целых и одна десятая процента) от неуплаченной в срок суммы за каждый день просрочки. Рассчитывается по день погашения включительно.

Возможны иные штрафные санкции, предусмотренные условиями Стандартных кредитных продуктов или типовыми формами кредитных соглашений.

Ключевой принцип, положенный в основу разделения ролей и ответственности между участниками Кредитного процесса - это разделение подразделений Банка по функциональным задачам.

Поиск клиента, консультирование и согласование условий сделки Основной целью данного этапа является поиск, консультирование и привлечение

Клиентов, выявление их потребностей в кредитовании, определение возможностей и перспектив для дальнейшего сотрудничества, обсуждение целей и возможных параметров финансирования и предварительной структуры Кредитной сделки, а также кросс-продажи некредитных продуктов.

Данный этап включает в себя следующие основные шаги:

- привлечение Клиента, проведение переговоров, составление отчета о встрече, получение информации от Клиента, включая первичный пакет документов и подписание Анкет;
- *определение принадлежности Клиента к группе компаний, уточнение Бизнес-сегмента и Риск-сегмента Клиента;*
- предварительное структурирование Кредитной сделки;
- проведение переговоров, составление отчета о встрече, получение первичного пакета документов.

По результатам переговоров с Клиентом МК/РМ определяет соответствие Клиента основным требованиям из БУ «Обязательные требования, предъявляемые к Заемщику», а также кредитный продукт и ценовые параметры.

На этапе переговоров с Клиентом МК/РМ должен проверить наличие приостановлений и арестов на счете у Клиента в Банке, а также других банках. В случае наличия указанных ограничений рассмотрение вопроса о финансировании может быть продолжено, однако Клиента следует уведомить о необходимости снять все ограничения, так как их наличие будет являться препятствием для открытия расчетного счета и выдачи кредита в дальнейшем.

Перед тем как предложить действующему Клиенту Банка кредитный продукт, МК/РМ необходимо осуществить проверку наличия замечаний/вопросов к действующему Клиенту Банка и его транзакциям со стороны подразделений контроля в части соблюдения установленных внутренними нормативными документами Банка требований в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

По итогам консультирования, после подбора наиболее оптимального с точки зрения потребностей Клиента Кредитного продукта кредитный менеджер:

- Заполняет и подписывает у Клиента Анкету;
- Сообщает Клиенту о необходимости предоставления базового (первичного) пакета документов.

Базовый перечень документов, предоставляемый заемщиком / поручителем / залогодателем: анкеты на всех Участников Кредитной сделки; паспорта ФЛ Участников Кредитной сделки и учредителей заемщика-юридического лица, а также лиц, указанных в карточке заемщика; устав юридического лица; свидетельство о постановке на учет в налоговом органе; свидетельство о государственной регистрации юридического лица при его создании; налоговая декларация/бухгалтерская отчетность:

После получения от Клиента базового (первичного) пакета документов, МК производит их визуальную оценку.

Кредитный менеджер при необходимости может оказывать консультации Клиенту по пакету документов, которые необходимы для рассмотрения Заявки. С целью визуального осмотра бизнеса, верификации и проверки управленческой и иной отчетности, сотрудник в обязательном порядке осуществляет выезд на место ведения бизнеса.

При посещении места ведения бизнеса Клиента кредитный менеджер осуществляет:

- -визуальную оценку бизнеса Клиента (проверку наличия и размера товарных остатков, офисных, торговых, производственных, складских помещений, наличия и работоспособности оборудования), фотографирование (фото должно быть сделано в момент выезда на место ведения бизнеса по текущей Заявке/Review, обязательно наличие общего «панорамного» вида места ведения бизнеса; фото с идентификацией объекта недвижимости - адрес, наименование компании владельца/арендатора (при наличии таких признаков); товарных остатков, оборудования, объектов залога);

– - сбор и проверку Управленческой отчетности (в зависимости от формы ведения налогообложения Клиентом) на последнюю отчетную дату Клиента.

Проверку правоспособности Заемщика, Поручителя, Залогодателя движимого имущества осуществляет кредитный менеджер или юрист.

Полномочия по принятию решения об Установлении Лимита.

Основные принципы:

- Кредитная сделка не может быть осуществлена без Установления Лимита;
- Решение по Установлению Лимита принимается только при наличии одобренного актуального (не старше 1 года) рейтинга.
- Лимит устанавливается на группу компаний;
- Полномочия Уполномоченного органа основаны на Лимите;
- Срок действия решения Уполномоченного органа составляет **90 (девяносто) календарных дней** с даты принятия решения.

В случае положительного решения кредитный менеджер информирует Клиента о принятом решении любым доступным способом, а также о необходимости открытия расчетного счета (в случае отсутствия) в соответствии с «Банковскими правилами открытия, ведения и закрытия банковских счетов юридических лиц и ИП». В случае принятия отрицательного решения по Заявке, МК/ЛМ информирует Клиента о принятом решении любым доступным способом, не сообщая причины отказа, а также несет ответственность за наличие в Банке (в Кредитном досье) оригиналов документов.

По сделкам, по которым было принято отрицательное решение, полученные от Клиентов Анкеты на кредит, копии паспортов ФЛ Участников Кредитной сделки, а также оригиналы согласий на получение информации из бюро кредитных историй, подлежат обязательному хранению в электронном виде и на бумажных носителях. Срок хранения - 5 (Пять) лет.

2.4. Направления развития банковского кредитования малого бизнеса

Разработка новых видов кредитных продуктов.

На основании действующих программ кредитования малого бизнеса от АО "Райффайзенбанк", можно выделить положительные и отрицательные моменты. Сильные стороны в развитии кредитования предприятий малого бизнеса заключаются в следующем:

– Банком представлены пять направлений кредитования, одним из которых клиент имеет возможность воспользоваться на выгодных для него условиях. По результатам проведенного сравнительного анализа, следует отметить, что наиболее привлекательной для клиентов банка программой кредитования является "Инвестиционный", так как по данной программе существует возможность получить большую сумму кредита.

– Анализ кредитоспособности заемщика проводится на основе скоринговой системы, что позволяет учесть возможные риски при выдаче кредита.

Слабые стороны в развитии кредитования предприятий малого бизнеса заключаются в следующем:

– Непрозрачность бизнеса потенциального клиента, в связи с этим в дальнейшем возникает сложность проведения качественного андеррайтинга, который позволяет выявить риски банка, связанные с несвоевременным возвратом кредитных средств заемщиком;

– Отсутствие у заемщика залогового обеспечения и поручителей для получения кредита, что затрудняет выбор программы кредитования;

– Несвоевременный возврат кредитных средств заемщиком Банк теряет своевременную прибыль на которую он рассчитывал. Следовательно, банк увеличивает свои расходы за счет поиска новых средств и взыскания долга с заемщиков.

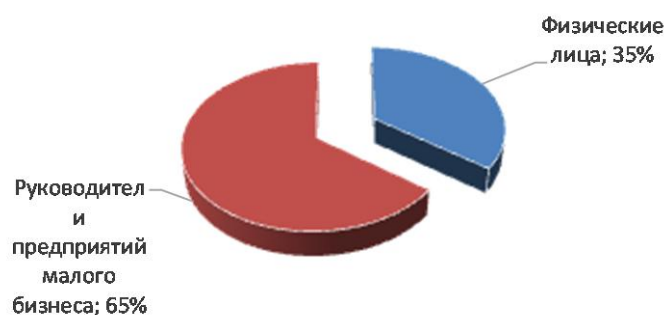
– В рамках утвержденной долгосрочной стратегии развития банка автором работы предлагается разработать и запустить в действие линейку

продуктов и услуг для индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса. Для того чтобы линейка кредитных продуктов и услуг привлекала индивидуальных предпринимателей и руководителей предприятий малого бизнеса необходимо провести исследование мнений потенциальных клиентов относительно их потребности в кредитовании с помощью анкетирования. На основе результатов проведенного анкетирования и выявленных потребностей предприятий малого бизнеса в кредитах для них сформируем кредитные продукты, условия которых максимально учитывают финансовые возможности и специфику бизнеса клиента.

Для разработки новых, оптимальных как для заемщиков, так и для банка кредитных продуктов, автором работы была составлена анкета и с ее помощью в форме письменного ответа на вопросы, в ходе личной беседы, при телефонных переговорах опрошено 100 респондентов на предмет их потребности в кредитовании. В качестве респондентов выступали (рисунок 2.4.1):

- руководители предприятий малого бизнеса, которые обращались в отделение банка и получили кредит, а также те, которым было отказано в получении по каким-либо причинам;
- руководители предприятий малого бизнеса, которые воспользовались кредитом, и которым было отказано в получении кредита в других коммерческих банках;
- руководители предприятий, которые проявляли интерес к кредитным продуктам банка, в ходе телефонных переговоров, посещали официальный сайт банка;
- физические лица, которые имеют свой бизнес и которые планируют им заняться.

Как видно из Рисунка 2.1. в анкетировании участвовали 100 человек из



них: руководители предприятий малого бизнеса (65%) и физических лица (35%), которые ответили в основном на все вопросы.

Рис. 2.1 Состав респондентов, участвующих в анкетировании.

Полученные ответы были проанализированы, результаты анкетирования представлены в обобщенном виде в Таблице 2.2.

Таблица 2.2.

Результаты анкетирования респондентов

Вопрос анкеты	Ответ респондента
Срок работы	
До 5 лет	41
5-10 лет	47
Свыше 10	12
Сфера деятельности предприятия	
Торговля	30
Услуги	37
Производство	12
Прочее	21
Потребность в кредите	
Имеется	49
Не имеется	38
Затрудняюсь ответить	13
Необходимая сумма кредита	
До 1 млн. рублей	23
От 1 до 3 млн. рублей	41
Свыше 3 млн. рублей	33
Затрудняюсь ответить	3
Желаемый срок кредита	
До года	6
От 1 до 2 лет	28
Свыше 5 лет	66
Сведения о кредитовании	

Кредитовались в АО «Райффайзенбанке»	28
Кредит в другом банке	60
Никогда не кредитовались	12
Сведения о состоянии ранее полученных кредитов	
Погашен полностью	72
Погашена большая часть кредита	28

Далее сгруппируем ответы респондентов, указанных в Таблице 2.2. - для того, чтобы определить потребности предприятий малого бизнеса в кредитовании.

Ответы респондентов - руководителей предприятий малого бизнеса на вопрос о сроке работы предприятия на рынке представлены на Рисунке 2.2.

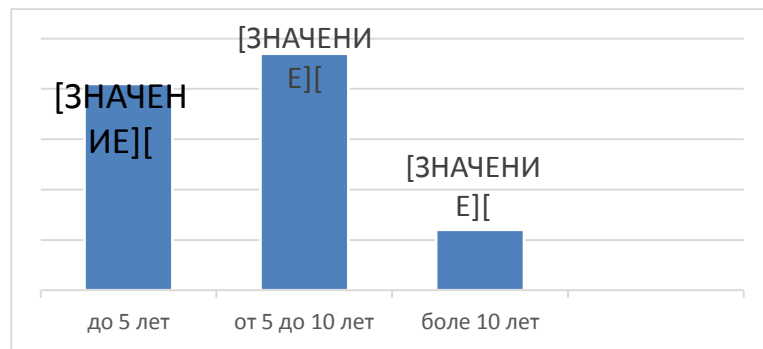


Рис. 2.2. Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос "Срок работы предприятия на рынке"

Из Рисунка 2.2. видно, что большее число предприятий малого бизнеса из всех респондентов, а именно 47%, составляют те, которые существуют на рынке от 5 до 10 лет, далее 41% - занимают предприятия, срок работы на рынке которых составляет до 5 лет, 10 лет работы на рынке – 12%.

Ответы респондентов - руководителей предприятий малого бизнеса на вопрос о сфере деятельности предприятия представлены на Рисунке 2.3.

Из Рисунка 2.3. видно, что основная часть всех респондентов работает в сфере Услуг - 37%, в сфере Торговли работает 30% респондентов, в сфере Производства - 12%, в Прочих сферах занято 21% респондентов. В рамках

утвержденной долгосрочной стратегии развития банка автором работы предлагается разработать и запустить в действие линейку продуктов и услуг

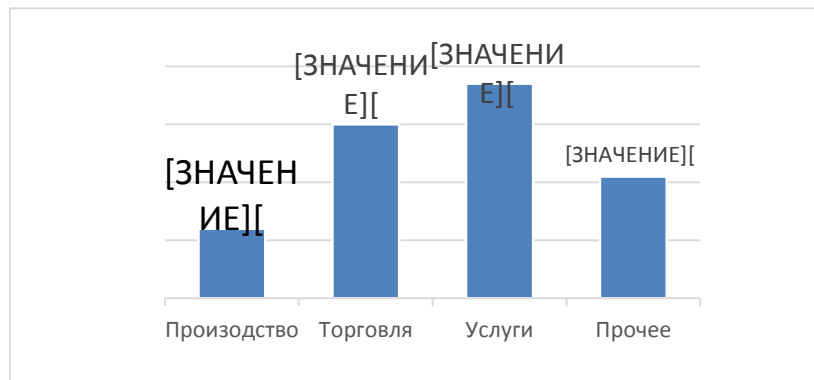


Рис. 2.3. Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос "Сфера деятельности предприятия"

для индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

Ответы респондентов на вопрос об их потребности в кредите



представлены на Рисунке 2.4.

Рис. 2.4. Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос "Потребность в кредите"

Из Рисунка 2.4. видно, что наибольшее число респондентов - 49%, испытывают потребность в кредите. Не нуждаются в кредите 38% опрошенных

респондентов, а 13% опрошенных респондентов затруднились ответить на этот вопрос.

Ответы респондентов на вопрос о необходимой (желаемой) сумме кредита представлены на Рисунке 2.5.

Из Рисунка 2.5. видно, что наибольшее число опрошенных респондентов интересуются кредитом на сумму от 1 до 3 миллионов рублей, чуть меньшее их число интересуются в кредите на сумму более 3 миллионов рублей. Кредит на сумму до 1 миллиона оказался необходимым 23 респондентам, а 3 респондента затруднились ответить на этот вопрос.

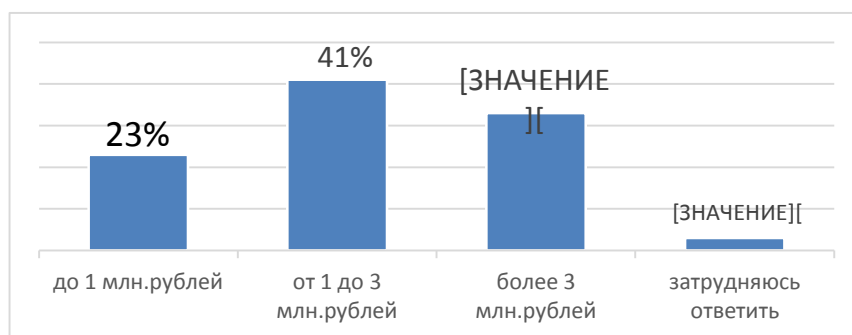
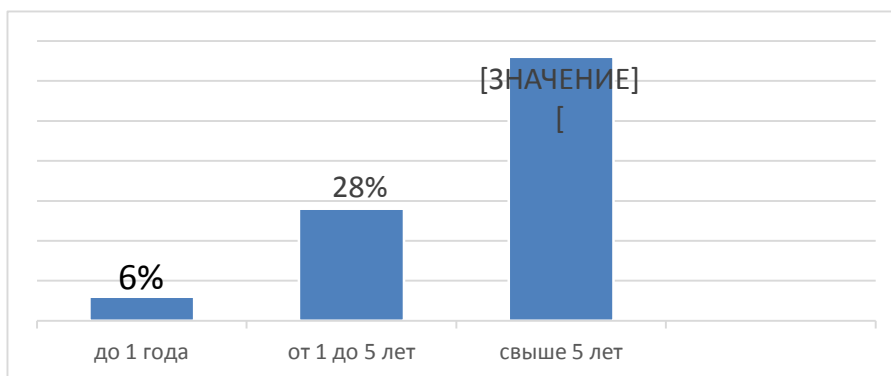


Рис. 2.5. Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос "Необходимая (желаемая) сумма кредита"

Ответы респондентов на вопрос о желаемом сроке кредита, представлены



на Рисунке 2.6.

Рис. 2.6. Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос "Желаемый срок кредита"

Из Рисунка 2.6. видно, что наибольшее число респондентов - 66 % опрошенных, интересуются кредитом на срок более пяти лет, 28 % опрошенных респондента воспользовались бы кредитом сроком от одного года до пяти лет, а 6% респондентов - на срок до одного года.

Ответы респондентов на вопрос о том, пользовались ли они кредитами ранее, представлены на Рисунке 2.7.

Из Рисунка 2.7. видно, что большинство респондентов 88% использовали кредиты ранее, из них 28 % получили кредиты в АО Райффайзенбанк, а 60% в других банках, 12 % опрошенных ранее не пользовались кредитными услугами банков.

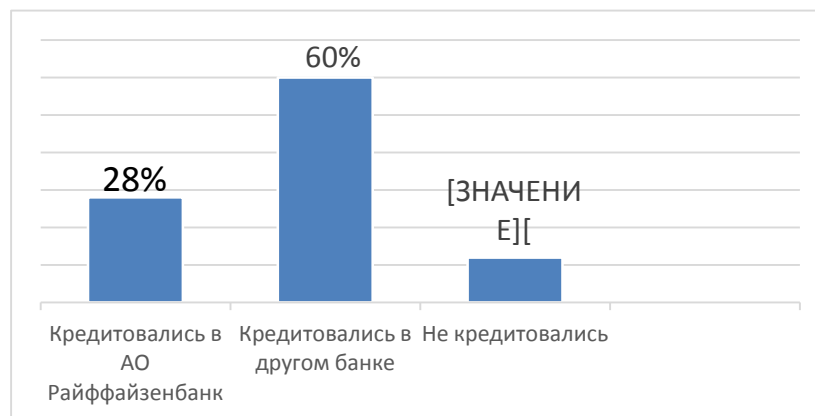


Рис. 2.7. Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос "Сведения об использовании кредитов"

На Рисунке 2.8. представлены ответы респондентов на вопрос о том, в какой мере погашены ранее полученные кредиты.

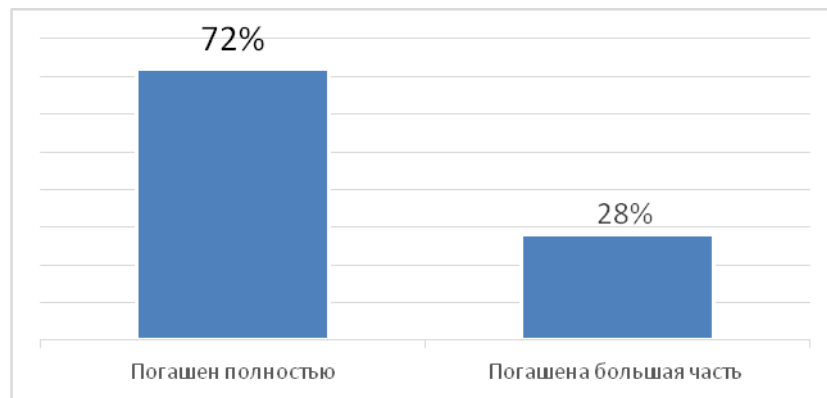


Рис. 2.8. Группировка ответов руководителей малых предприятий на вопрос "Сведения о состоянии ранее полученных кредитов"

Рисунок 2.8. показывает, что большинство респондентов - 72% не имеют задолженности по ранее полученным кредитам. Наименьшая доля респондентов - 28% ответили, что имеют более чем на половину уплаченный кредит.

В рамках утвержденной долгосрочной стратегии развития банка автором работы предлагается разработать и запустить в действие линейку продуктов и услуг для индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

На основе результатов проведенного анкетирования и выявленных потребностей предприятий малого бизнеса в кредитах для них были сформированы кредитные продукты, условия которых максимально учитывают финансовые возможности и специфику бизнеса представлены в Таблице 2.3.

Обосновывая предлагаемую линейку кредитных продуктов, дадим следующие пояснения к отдельным показателям, формирующих условия кредита:

- срок кредитования устанавливаем в зависимости от потребности клиента и суммы предполагаемого кредита;
- благодаря отработанной системе экспертной оценки заемщика сроки рассмотрения заявки сведены к минимуму;
- процентную ставку по кредиту рассчитываем с учетом возможных внутренних и внешних банковских рисков, так как банк открывает кредитную линию заемщику на ранних стадиях развития его бизнеса, с учетом его платежеспособности.

– Ставки по кредитам должны компенсировать банку стоимость предоставляемых на срок средств, риск изменения стоимости обеспечения и риск неисполнения заемщиком обязательств. Ставка по программе "Старт-кредит" является минимальной, так как в данной программе учтены особенности начальных этапов работы предприятия. Но при этом существуют достаточно высокие штрафные санкции за несвоевременную уплату процентов - 1,5 % в день от непогашенной вовремя суммы и штраф за несвоевременную уплату основной суммы долга - 1 % в день от непогашенной суммы долга, итого 2,5%. Аналогичная ситуация с программой "Экспресс-кредит".

Таблица 2.3.

Предлагаемые новые кредитные продукты

Название кредита	Старт - кредит	Кредит на развитие	Экспресс-кредит
Сумма кредита	300 000-900 000	до 5 000 000	до 1 000 000
Валюта кредита	рубли РФ	рубли РФ	рубли РФ
Срок кредита	6-24 месяца	24-60 месяцев	6-18 месяцев
Процентная ставка	16%	9%	18%
Форма предоставления	разовый кредит наличными, возможно перечисление на платежную карту, если сумма не превышает 600 000 рублей, кредитная линия		
Обеспечение	поручительство	залог недвижимости/оборотного товара	возможно только поручительство
Срок рассмотрения заявки	не более 7 дней	не более 14 дней	Не более 2 дней
Погашение кредита	ежемесячно, аннуитетными платежами		
Штраф за несвоевременную уплату процентов	1,5 % в день от непогашенной вовремя суммы	0,5% в день от непогашенной вовремя суммы	3% в день от непогашенной вовремя суммы
Штраф за несвоевременную уплату основной суммы долга	1 % в день от непогашенной суммы долга		
Обязательные требования к заемщику	отсутствие отрицательной кредитной истории; наличие постоянного подтвержденного источника дохода; деятельность осуществляется в радиусе 100 км от места расположения подразделения банка. наличие действующего расчетного счета в банке-кредиторе бизнес устойчиво работает не менее 12 месяцев и расположен в радиусе 100 км от места расположения подразделения банка;		

В программе "Кредит на развитие" процентная ставка составляет 21%, но при этом заемщик предоставляет в банк минимальное обеспечение кредита, например, только поручительство.

Штраф за несвоевременную уплату процентов и штраф за несвоевременную уплату основной суммы долга установили с учетом кредитной политики банка, что позволит снизить долю несвоевременно оплаченных кредитов. Кредитование малого бизнеса - это услуга для предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере производства, торговли и услуг. Предлагая кредит малому бизнесу, банк будет придерживаться политики взаимовыгодных и долгосрочных отношений с его клиентами.

Преимущества разработанных кредитов:

- упрощенная система получения кредита;
- индивидуальный подход к каждому заемщику в ходе оценки его финансового состояния и определения годовой процентной ставки;
- цель использования кредита определяет сам заемщик;
- сокращены сроки рассмотрения заявок;
- повторно обратившиеся заемщики могут воспользоваться выгодными предложениями, например, для них будут сокращены размеры штрафов по просроченным платежам и так далее;
- при наличии ликвидного залога сумма кредита может быть увеличена;
- погашение основного долга по некоторым кредитам может происходить по графику, учитывающему особенности кредитуемого бизнеса;
- погашение кредита осуществляется любым удобным способом: в офисах банка, через банкоматы банка, интернет-банк, систему "КИВИ";
- досрочное погашение кредита (полное или частичное) возможно уже со дня его получения кредита. Минимальная сумма досрочного погашения: 30000 рублей.

На основе данных Таблицы 2.4. можно сделать вывод, что больше всего заинтересовал заемщиков "Старт- кредит" - 23% респондентов, далее "Кредит на развитие" - 22% респондентов, условия программы "Экспресс-кредит" заинтересовали 5% респондентов.

Таблица 2.4.

Количество заинтересовавшихся респондентов новыми условиями
кредитования

Название кредита	Количество заинтересовавшихся респондентов, 50 чел.
Старт - кредит	23
Кредит на развитие	22
Экспресс-кредит	5

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В России остро стоит проблема дефицита кредитования формирующегося малого бизнеса, так как его отличительной особенностью является большая, чем у более крупных хозяйствующих, зависимость от заемных средств, и в первую очередь – от банковских кредитов.

Как показывает опыт развитых стран, малое предпринимательство влияет на всю экономику в целом, играет в ней значительную роль. Кризисное положение дел в сфере российского малого бизнеса во многом обусловлено силой отрицательных процессов, происходящих в его окружении.

В целях системного и последовательного развития малого предпринимательства в России необходимо создать соответствующий финансово-экономический механизм доступности для него кредитных ресурсов.

Для решения поставленной проблемы необходимо:

- кредитные организации должны сделать приоритетным направление кредитования МСП;
- банкам необходимо создать методику оценок кредитоспособности МСП, основываясь на зарубежный опыт, что освобождает предприятия от большого объема аналитической работы, сокращает время подготовки документов для подачи заявки, учитывая то, что данные предприятия составляют минимальную отчетность и имеют упрощенную бухгалтерию;
- кредитные организации должны уделять большое значение взаимодействию с объектами инфраструктуры поддержки предпринимательства в регионах. Подготавливать отдельные мероприятия, направленные на облегчение доступа к кредитным ресурсам для субъектов малого и среднего бизнеса;
- заключать в рамках взаимодействия с объектами инфраструктуры конкретные соглашения с общественными объединениями (торгово-промышленная палата, ассоциации, объединения), которые позволят наладить

непосредственный контакт банка с небанковскими финансовыми объединениями;

- в рамках текущей деятельности банк должен использовать накопленный опыт в региональных администрациях по поддержке предпринимательства;

- постоянно совершенствовать нормативную базу, в соответствии с возникающими новыми кредитными продуктами, более конкретно отражая особенности их бухгалтерского учета.

Являясь одним из лидеров банковского сектора России, Райффайзенбанк, в свою очередь, одним из приоритетных направлений своей кредитной политики ставит кредитование малого бизнеса АО Райффайзенбанк предлагает различные виды кредитов для предприятий и индивидуальных предпринимателей в рублях и иностранной валюте, предоставляя российским предприятиям возможность успешно выполнять различные бизнес-задачи.

Специфика кредитования российского малого бизнеса определяется историческими особенностями его возникновения и развития. Основными характерными особенностями разработанной методики кредитования является:

- система оценки финансового состояния заемщика, учитывающая специфические особенности малого бизнеса;

- технологический цикл кредитования, позволяющий осуществлять анализ маркетинга и менеджмента предприятия, а также осуществлять тщательный мониторинг в процессе кредитования;

- новый подход к формированию обеспечения кредита, позволяющий предприятиям малого бизнеса пользоваться кредитными ресурсами.

Предложенная методика представляет собой реальный инструмент, который позволит отечественным банкам продуктивно работать с малыми предпринимателями, осуществляя финансирование их деятельности с наименьшими рисками.

Активное взаимодействие банковского сектора с малыми и средними предприятиями должно стать реальным показателем успешности рыночного

развития экономики России.

Предмет дипломной работы - система экономических отношений, возникающих в процессе кредитования субъектов малого предпринимательства.

Объектом работы являются контрагенты отношений, возникающих в процессе кредитования: банковские учреждения и отечественные субъекты малого предпринимательства.

Россия на современном этапе стремится всячески поддержать предприятия малого бизнеса, создать благоприятные условия для их развития. Это находит отражение в новых нормативных документах и правительственных программах. Тем не менее, существующий сектор малого предпринимательства характеризуется неудовлетворительной структурой в разрезе отраслей и регионов Российской Федерации.

Малый бизнес является важной составляющей экономической и политической системы современного общества. В США и Европе малым бизнесом создается до 70% ВВП. К сожалению, в России этот показатель не превышает по различным оценкам 20%.

Современный этап кредитования малого бизнеса в России характеризуется жесткой конкуренцией между банками за малый бизнес.

Вместе с тем, несмотря на наметившиеся положительные изменения в отношениях банки – малый бизнес, эффективность кредитования, по мнению обеих сторон, остается низкой. И банки, и бизнес считают, что современные условия кредитования не отвечают требованиям ни одной из сторон. Особенно остро стоит проблема кредитования малого бизнеса крупными банками, которые располагают значительными денежными средствами, и могут выдавать их на длительный срок. После кризиса сохранилась сложившаяся ранее специализация, когда крупные банки с государственным участием кредитуют крупные компании, а малый и средний бизнес обслуживается займами в основном частными банками

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: ГК : части первая, вторая, третья и четвертая : (ред. от 23.05.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.06.2018) [Текст]: М.: Рид Групп, – 558 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2018) [Электронный ресурс]: /Режим доступа - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ , свободный.
3. О банках и банковской деятельности [Текст]: федеральный закон от 2 декабря 1990 г. (ред. от 23.05.2018) № 395-1-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 199. - №6. – Ст. 492.
4. Федеральный закон РФ №209-ФЗ от 24.07.2007г. [Текст] «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 27.11.2017).
5. Агапова, О.Ю. Современные технологии розничного банковского бизнеса в России [Текст] / О.Ю. Агапова // Современные банковские технологии: теоретические основы и практика: Финансы и статистика. - 2017. - №1. - С. 243-252.
6. Азоев, Г.Л. Конкурентные преимущества банковского кредитования [Текст]: учеб. пособие / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. - М.: КноРус, 2015. – 278 с. Белоглазова Г.Н. Банковское дело: розничный бизнес [Текст]: учеб. пособие / Г.Н. Белоглазова. - М.: КноРус, 2016. - 413 с.
7. Постановление правительства Белгородской обл. от 25.01.2010 года № 27-пп «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года»

8. Постановление правительства Белгородской обл. от 20.10.2008 года № 250-пп «О мерах по финансовой поддержке малого и среднего предпринимательства области».
9. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года. Утв. постановлением правительства Белгородской области от 25.01.2010г. № 27-пп.
10. Евпланов, А.А. Большие деньги для малого бизнеса [Текст] /А.А. Евпланов // Российская бизнес-газета. – 2016. – №6(543). – с. 8.
11. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка [Текст]: учеб. / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. - М.: Юрайт, 2015. - 422 с.
12. Бокова, Ф.М. Исследование эффективности и качества банковских услуг [Текст] / Ф.М. Бокова // Инженерный вестник Дона. - 2014. - Т. 15, №1. - С. 504-514.
13. Киевский В. Банки и малое предпринимательство: противоречивое единство и пути совместного развития //[Текст] Банковское дело – 2009. - №1-36 с.
14. Кредитование малого и среднего бизнеса в России – 2016. – М.: [Текст] Бюллетень «Эксперт РА», 2011. - 60 с.
15. Вешкин, Ю. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст]: учебное пособие / Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян. – М.: Магистр, 2016. – 350 с
16. Викулов, В.С. Маркетинг банковских продуктов на основе сегментационных моделей [Текст] / В.С. Викулов // Маркетинг в России и за рубежом. - 2015. - №1. - С. 131-137.
17. Герасимова, Е.Б. Комплексный экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст] / Е.Б. Герасимова // Финансы и кредит. - 2016. - №22. - С. 18-22.

18. Герасимова, Е. Б. Анализ банковских ресурсов методом коэффициентов [Текст]: / Е.Б. Герасимова // Финансы и кредит. - 2016. - № 1. - С. 22-25.
19. Головкин, Ю.В. Сегментация и визуализация - инструменты продвижения в банковской сфере [Текст] / Ю.В. Головкин // Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2014. - № 4. - С. 320-329.
20. Горфинкель, В.Я., Малый бизнес. Организация, экономика, управление [Текст]: учеб. пособие для вузов / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 243с.
21. Горфинкель, В.Я. Предпринимательство [Текст]: учебник для вузов/ В.Я. Горфинкель, Г.Б. Поляк, В.А. Швандар. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 735 с.
22. Данилова, Т.Н. Проблемы неопределенности, информации и риска кредитования коммерческими банками [Текст]: / Т.Н. Данилова// Финансы и кредит. - 2016.- № 2. - С. 2-14
23. Дремина, Г.А. Инструменты повышения эффективности банковских услуг в условиях финансовой нестабильности [Текст] / Г.А. Дремина // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. - 2017. - №3. - С. 160-164.
24. Жилияков, Д. И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания) [Текст]: учеб. пособие / Д. И. Жилияков, В. Г. Зарецкая. – М. : КНОРУС, 2015. – 368 с.
25. Жуков, Е.Ф. Банковское дело [Текст]: учеб. для вузов/ Е.Ф. Жуков, Н.Д. Эриашвили. - М.: Единство, 2015. – 575 с.
26. Заернюк, В.М. Экономическая модель развития рынка банковских услуг: концептуальный подход [Текст] / В.М. Заернюк, Л.И. Черникова // Финансы и кредит. - 2016. - №7. - С. 41-48.
27. Банковское дело: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп./Под ред. [Текст] О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 672 с.
28. Блинов А.О., Шапкин И.Н. Малое предпринимательство: Теория и практика: [Текст] Учебник. – М.: ИТК Дашков и Ко, 2003. –168 с.

29. Бор М.З., Пятенко В.В. Стратегическое управление банковской деятельностью. Практические рекомендации. Международный опыт. Адаптация к условия России. [Текст] –М.: Издат. группа «Приор-Стрикс», 1995.- 336 с.
30. Кредитование малого и среднего бизнеса в России – 2015. – М.: Бюллетень «Эксперт РА», 2015. - 60 с.
31. Коробова, Г.Г. Банковское дело [Текст]: учеб. для вузов/ Г.Г. Коробова. - М.: Экономист, 2015. – 751 с.
32. Королева, Е.В. Мониторинг финансового состояния коммерческого банка [Текст] / Е.В. Королева // Финансы и кредит. - 2015. - №22. - С. 23-27.
33. Федотова, И.В. Кредит на вырост не дадут /И.В. Федотова // Финансовые известия. – 2009. – №21(739). – с.9.
34. Лапуста, М.Г. Малое предпринимательство [Текст]: Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.:ИНФРА – М, 2017. – 784с.
35. Лаврушин, О.И. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учеб. для вузов/ О.И. Лаврушин - М.: Финансы и статистика, 2017. – 460 с.
36. Лаврушин, О.И. Мировые тенденции развития банковской деятельности и банковских технологий [Текст] / О.И. Лаврушин // М.: Финансы и статистика. - 2017. - С. 10-15.
37. Леонтьев, П.А. Методические подходы к оценке эффективности процессов предоставления банковских услуг [Текст] / П.А. Леонтьев // Банковские услуги. - 2016. - №10. - С. 15-24.
38. Литвак, Е. Влияние кризисных явлений в экономике РФ на малый бизнес [Текст]: / Е. Литвак// Финансовая газета. – 2014. - №6. С. 65-72
39. Лутошкина, Н.К. Банковская конкуренция и конкурентоспособность: сущность, понятие, специфика [Текст] / Н.К. Лутошкина // Финансы и кредит. - 2016. - №46. - С. 50-53.
40. Максutow, Ю.Г. Ценообразование на кредитные продукты - составляющая кредитной политики коммерческого банка [Текст] / Ю.Г. Максutow // Финансы. - 2013. -№3. - С. 24-27.

41. Мамонов, М.Е. Ключевые риски и потенциал роста стабильности российского банковского сектора [Текст] / М.Е. Мамонов // Банковское дело. - 2015. - №4. - С. 14-24.
42. Марченко, А.А. О влиянии денежно-кредитной политики Центрального банка России на экономическую активность в стране [Текст] / А.А. Марченко // Социально-гуманитарные знания. - 2012. - №1. - С. 339-344.
43. Матлин, А.М. Анализ и управление факторами, определяющими рентабельность банка [Текст]: / А.М. Матлин // Управление в кредитной организации. - 2011. - N 6. - С. 76 - 90.
44. Матлин, А.М. Проблемы формирования ресурсной базы коммерческих банков [Текст]: / А.М. Матлин // Управление в кредитной организации. - 2015. - N 5. - С. 42 - 54.
45. Мильнер, М. Управление знаниями — вызов XXI века [Текст]: /М. Мильнер // Вопросы экономики. 2016. № 9. с. 15-18
46. Муравьев, А.И. Малый бизнес: экономика, организация, финансы [Текст]: учеб. пособие для вузов / А.И. Муравьев, А.М. Игнатьев, А.Б. Крутик. – 2-е изд., Бизнес – пресса, 2015. – 607с.
47. Мурычев, А.В. Развитие розничного банковского бизнеса в регионах России [Текст] / А.В. Мурычев // Деньги и кредит. - 2015. - №3. - С. 27-29.
48. Непомнящий, А.В. К вопросу о стоимости банковских продуктов на российском рынке потребительского кредитования [Текст] / А.В. Непомнящий // Банковские услуги. - 2014. - №11. - С. 19-27.
49. Обзор финансового рынка [Электронный ресурс]: Годовой обзор за 2017 год.- Режим доступа: -<http://www.cbr.ru> свободный
50. Пенкина, И. Российские банки в поисках новой стратегии и капитала [Текст] / И. Пенкина // Банковские услуги. - 2016. - №1. - С. 8-10.
51. Петров, М.А. Трансформация банковского рынка и банковская конкуренция [Текст] / М.А. Петров // Банковские услуги. - 2015. - №11. - С. 20-26.

52. Поляков, В.В. Формирование квалифицированного спроса как проблема развития российского банковского розничного сектора [Текст] / В.В. Поляков // Известия Иркутской государственной экономической академии. - 2017. - №2. - С. 92-94.

53. Смирнов, Ю. Н. Анализ эффективности формирования ресурсной базы кредитных организаций [Текст]: / Ю.Н. Смирнов, Р.И. Сибиш // Социально-экономические и технические системы: Исследование, проектирование, оптимизация. - 2018. - № 14. - С. 21.

54. Тагирбеков, К.Р. Основы банковской деятельности [Текст]: учеб. пособие/ К.Р. Тагирбеков. - М.: ИНФРА-М: Весь Мир, 2017. – 720 с.

55. Тосунян, Г.А. Банковское право Российской Федерации [Текст]: учеб. пособие / Г.А. Тосунян, А.Ю. Викулин. – М.: 2015.- 430 с.

56. Фокин, В. Банковский кризис откладывается [Электронный ресурс] // Мировая экономика и международные отношения. - 2018. - № 5. - С. 24-31. - свободный.

57. Хашиева, Л.Х.М. Методы управления привлеченными ресурсами коммерческого банка: классификация, характеристика и основные тенденции развития [Текст]: / Л.Х.М. Хашиева // Финансы и кредит. - 2016. - № 28. - С. 28-37.

58. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]: Режим доступа.- <http://www.cbr.ru>, свободный.

59. Официальный сайт АО Райффайзенбанк [Электронный ресурс]: / Режим доступа.- <https://www.raiffeisen.ru> , свободный.

60. Официальный сайт Консультант + [Электронный ресурс]: / Режим доступа.- http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/08b3ecbc9a360ad1dc314150a6328886703356/ , свободный.

61. Официальный сайт Единого реестра малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]: / Режим доступа.- <https://ofd.nalog.ru/index.html> , свободный.