

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

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОДХОДОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
К КРЕДИТНОМУ АНАЛИЗУ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Магистерская диссертация
обучающегося по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит
магистерская программа Финансовый инжиниринг
очной формы обучения, группы 09001754
Конновой Анны Владимировны

Научный руководитель
доц., к.э.н, доцент кафедры
финансов, инвестиций и
инноваций
Быканова Н.И.

Рецензент
руководитель
дополнительного офиса
№8592/0521
Белгородского отделения
№8592
Центрально-Черноземного
банка
ПАО Сбербанк
Хуторной С. В.

БЕЛГОРОД 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТА	8
1.1. Организационно-экономические основы оценки кредитоспособности потенциального клиента	8
1.2. Кредитный анализ как основной элемент процесса выдачи кредита	18
1.3. Малый бизнес как перспективный сегмент рынка кредитования в России.....	26
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К КРЕДИТНОМУ АНАЛИЗУ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПАО СБЕРБАНК.....	38
2.1. Организационно-экономическая характеристика Банка	38
2.2. Особенности механизмов кредитного анализа в ПАО Сбербанк... ..	50
2.3. Анализ кредитного портфеля Банка в сегменте малого бизнеса	62
ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	70
3.1. Стратегия развития ПАО Сбербанк в условиях цифровизации экономики	70
3.2. Рекомендации по улучшению процесса кредитования малого бизнеса в ПАО Сбербанк	78
3.3. Экономическое обоснование и возможности внедрения методики кредитного анализа малого бизнеса.....	86
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	94
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	97
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	108

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования обусловлена тем, что существующие подходы коммерческих банков к проведению кредитного анализа малого бизнеса зачастую не отвечают тем условиям, в которых осуществляют свою деятельность рассматриваемые субъекты. Современные тенденции цифровизации экономики ориентируют делать упор на использование искусственного интеллекта, больших данных, нейронных сетей и т. д., что позволит более точно определять вероятность наступления кредитного риска и возникновения просроченной задолженности. Отсутствие рекомендаций по внедрению новых технологий в методику проведения кредитного анализа оправдывает наличие определенных проблем, связанных с качественным определением вероятности возникновения кредитного риска и отсутствием прозрачности процесса принятия решения по кредитной заявке с точки зрения заемщика.

Некачественная оценка кредитоспособности заемщиков обусловлена не только несовершенством методик рейтингования, но и необоснованно частой сменой используемых методик анализа кредитоспособности. Это не позволяет банку накапливать сопоставимые данные о статистике дефолтов по рейтинговым группам заемщиков и, соответственно, препятствует использованию дальнейшей методологии риск-менеджмента.

Для повышения эффективности работы специалистов и руководителей необходима стандартизация кредитного анализа, увязка его с видом заемщиков, кредитными ресурсами и уровнем риска. Но стандартизация невозможна без формализованной оценки заемщиков, создания централизованных IT-систем поддержки кредитного процесса. Рассматриваемая проблема напрямую связана с негативным явлением принятия банками немотивированных решений по кредитным заявкам заемщиков. Немотивированными в данном контексте считаются решения о предоставлении кредита или об отказе кредитования, не зависящие от

фактического уровня кредитоспособности заемщика. Эта острая проблема неизбежно вызывает одно из двух негативных последствий – либо снижает доступность кредитов для реального сектора экономики, либо увеличивает объем проблемных активов в экономике.

Степень научной разработанности проблемы. Различные аспекты кредитования малого и среднего предпринимательства (далее – МСБ), вопросы анализа кредитоспособности и платежеспособности заемщиков, методики кредитного анализа банков представлены в работах таких отечественных экономистов, как Алферов В. Н., Алферова А. С., Ариничев И. В., Бабичева Н. Э., Белоглазова Г. Н., Ваулина Е. В., Гребеник Т. В., Исаков Ж. Я., Коваленко С. Б., Костина Н. Н., Кудренко М. С., Куликов Н. И., Лазуткин Е. А., Любушин Н. П., Макаров В. Ю., Махмадов О. С., Скрынникова К. Ю., Сурхаев Р. Р. и других, что подтверждает актуальность темы исследования и необходимость ее изучения.

Цель магистерской диссертации – разработка теоретических положений, методических и практических рекомендаций по оптимизации существующих подходов к проведению кредитного анализа субъектов малого бизнеса специалистами коммерческого банка. В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие **задачи**:

- изучить организационно-экономические основы оценки кредитоспособности потенциального клиента;
- рассмотреть кредитный анализ как основной элемент процесса выдачи кредита;
- определить позицию малого бизнеса как перспективного сегмента рынка кредитования в России;
- выделить особенности механизмов кредитного анализа коммерческого банка;
- дать рекомендации по улучшению процесса кредитования малого бизнеса в банке;

– экономически обосновать и охарактеризовать возможности внедрения усовершенствованной методики кредитного анализа малого бизнеса.

Объектом исследования является подходы к кредитному анализу коммерческого банка для предприятий малого бизнеса.

Предмет исследования – организационно-экономические отношения, связанные с формированием и реализацией методик анализа кредитоспособности заемщика в лице представителей малого бизнеса и коммерческого банка.

Теоретической базой исследования послужили правовые и нормативные акты, относящиеся к банковскому кредитованию, аспектам кредитного и финансового анализа предприятий малого бизнеса, труды отечественных ученых в сфере банковского кредитования, оценки кредитоспособности заемщика и методик проведения кредитного анализа коммерческим банком.

Методологической базой исследования являются следующие методы:

– абстрагирования, анализа и синтеза – для идентификации проблемной области исследования, определения основных направлений кредитования малого бизнеса;

– графический метод – для наглядного представления результатов исследования;

– экономико-статистический метод, экономический анализ – при осуществлении экономико-математических расчетов и предложений.

В качестве **информационной базы исследования** выступают бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО Сбербанк, иные документы, публикуемые на сайте банка, справочные материалы Центрального Банка Российской Федерации, данные Федеральной налоговой службы, рейтингового агентства «Эксперт РА» за 2016-2018 гг., а также информационные ресурсы сети Интернет.

Научная новизна работы состоит в том, что одним из многих сложных вопросов, с которыми сейчас сталкиваются коммерческие банки, является вопрос разработки методик проведения кредитного анализа потенциальных заемщиков в лице малого бизнеса. Для адаптации существующих подходов к изменяющимся условиям взаимодействия малого бизнеса и коммерческих банков было проведено исследование, результаты которого могут быть использованы банками при формировании кредитной политики, разработки стратегии его развития, определении целей повышения конкурентоспособности на рынке МСБ. Эти результаты определяют научную новизну проведенного исследования и заключаются в следующем:

- систематизированы основные подходы к определению понятий «оценка кредитоспособности» и «кредитный анализ», проведен ретроспективный анализ развития кредитного анализа в России, что помогло определить причины вносимых изменений в этапы его осуществления;
- определено место малого бизнеса как перспективного сегмента рынка кредитования в России, которая заключается в том, что численность субъектов малого бизнеса растет, роль в развитии национальной экономики крепнет, поэтому ему оказывается существенная государственная поддержка, отмечается заинтересованность со стороны коммерческих банков;
- выделены особенности подходов ПАО Сбербанк к кредитному анализу, что позволило разграничить основные показатели, используемые для оценки финансового состояния потенциального клиента, которые служат основой для принятия решения по кредитной заявке;
- разработаны рекомендации по улучшению кредитного процесса малого бизнеса в коммерческом банке, обоснована возможность их внедрения в методику кредитного анализа коммерческого банка благодаря создаваемым и используемым новым цифровым технологиям.

Практическая значимость исследования заключается в том, что достижение намеченных целей позволит определить направления оптимизации существующих подходов коммерческого банка к кредитному

анализу малого бизнеса, а выводы, полученные в процессе исследования, могут быть использованы специалистами, осуществляющими кредитный анализ потенциальных заемщиков для ускорения кредитного процесса и минимизации вероятности возникновения просроченной задолженности.

Апробация результатов работы. В ходе проведения исследования промежуточные результаты неоднократно представлялись на международных научно-практических конференциях и публиковались в научных журналах.

Публикации. По результатам исследования опубликовано 8 научных статей, в том числе: 1 публикация в журнале из перечня ВАК, 7 публикаций в сборниках материалов, трудов, научных журналах, входящих в перечень РИНЦ. Промежуточные итоги работы представлялись на V Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем» (г. Белгород, 8 сентября 2017 г.), на Международной научно-практической конференции «Experientia est optima magistra» (г. Белгород, 11-12 апреля 2018 г.), на VI Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем: сборник материалов» (г. Белгород, 12 сентября 2018 г.), в сборнике научных статей «Актуальные вопросы экономического развития: теория и практика», в научно-практических журналах «Устойчивое развитие науки и образования» и «Современная экономика: проблемы и решения», научно-исследовательском журнале «Вектор экономики» и др.

Структура работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений. Работа изложена на 108 страницах печатного текста и содержит таблицы и рисунки.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТА

1.1. Организационно-экономические основы оценки кредитоспособности потенциального клиента

В период предоставления кредита у банков возникает необходимость в проведении оценки кредитоспособности потенциального заемщика. Данная оценка имеет большое значение и для клиента, так как от ее результата зависит, в каком объеме будет выдан кредит и будет ли он предоставлен вообще.

Для банка оценка кредитоспособности клиента является неотъемлемой частью в механизме управления кредитным риском. При систематическом проведении некачественной и неправильной оценки может иметь место ухудшение качества кредитного портфеля банка, которое вызовет необходимость дополнительного резервирования средств.

Осуществление достоверной оценки кредитоспособности потенциального клиента существенным образом влияет не только на результат кредитной сделки, но и на эффективной кредитной деятельности самого банка. Необходимость активизации механизма определения кредитоспособности заемщика обусловлена быстрыми темпами роста объемов выдаваемых кредитов, а, следовательно, увеличением вероятности возникновения кредитного риска в банковской деятельности.

При оценке кредитоспособности берутся во внимание не только результаты компании за определенный период, но и прогнозируемые показатели финансового состояния на время предоставления услуг кредитования. Также проводится анализ денежных потоков и финансовой

устойчивости компании. Учитываются все планируемые расходы и доходы предприятия за период использования кредитных средств.

Оценка кредитоспособности потенциального заемщика как главный критерий оперативных кредитных отношений банка с клиентом имеет следующие основания:

1) оценка кредитоспособности заемщика должна проводиться на основе взаимных интересов банка и клиента, так как завышенные требования кредитора ведут к потере потенциальных заемщиков;

2) при формировании кредитных отношений должна наблюдаться общность цели банка и заемщика, которая будет проявляться в усилении достижения максимальной доходности обеих сторон;

3) важно понимать, что кредитоспособность клиентов во многом зависит от стоимости предоставляемых кредитных услуг, видов кредитов, их форм, а также от уровня развития инфраструктуры кредитного рынка, спроса и предложения на кредитные продукты и услуги [10, с. 1881].

В современной практике степень риска, которая появляется при кредитовании клиента, оценивается кредиторами на основании различных факторов. Основные показатели риска – платежеспособность и кредитоспособность потенциального заемщика. Многие считают эти понятия синонимами, однако они имеют существенные отличия: кредитные обязательства заемщика перед кредитором должны быть погашены исключительно денежными средствами, в отличие от других обязательств. Поэтому для банков недостаточно, чтобы их потенциальные заемщики были платежеспособными, они также должны иметь средства отвечать по своим кредитным обязательствам перед банком, т.е. быть кредитоспособными.

Для ясности необходимо определить, что платежеспособность клиента – это его способность своевременного погашения своих обязательств и задолженности, а кредитоспособность – это возможность погашения только кредитной задолженности исключительно денежными средствами. Ряд отличий этих понятий представлен на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Отличия кредитоспособности от платежеспособности

Источник: составлено автором.

О.И. Лаврушин трактует кредитоспособность как способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам) [15, с. 91]. Такого же мнения придерживается профессор А.Д. Шеремет [36, с. 2238]. А.И. Ачкасов же под кредитоспособностью хозяйствующего субъекта понимает его способность своевременно производить все срочные платежи при обеспечении нормального хода производства за счет наличия адекватных собственных средств и в форме, позволяющей без серьезных финансовых потрясений мобилизовать в кратчайшие сроки достаточный объем денежных средств для удовлетворения всех срочных обязательств перед различными кредиторами [16, с. 142].

Для банка оценка кредитоспособности заемщика является одним из методов минимизации риска в кредитной деятельности. Конкретные выводы и предложения по результатам оценки кредитоспособности заемщиков позволяют избежать неоправданных рисков при осуществлении кредитных

операций. Достоверность оценки является важной также и для заемщика, именно от нее будет зависеть решение о получении кредита и о его возможном объеме.

Кредитоспособность потенциального клиента можно классифицировать по различным признакам (рис. 1.2). Необходимо отметить, что основными классификационными признаками являются срок заемных средств, статус кредитора и заемщика, региональная и отраслевая принадлежность, масштаб деятельности заемщика.

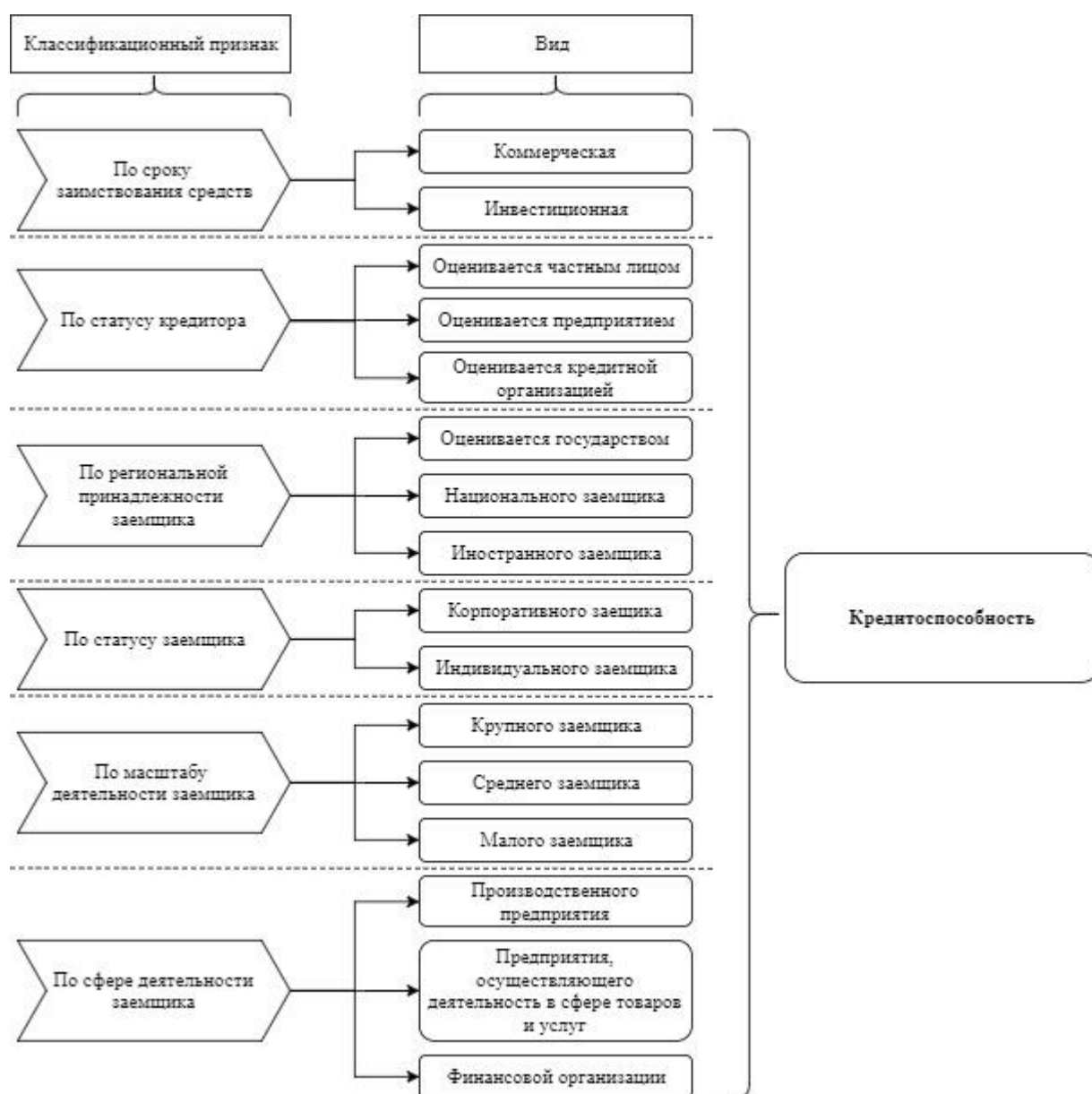


Рис. 1.2. Классификация видов кредитоспособности заемщика

Источник: составлено автором.

Приведенная на рис. 1.2 классификация позволяет учитывать специфику различных сторон кредитоспособности при принятии конкретного решения при выдаче кредита или отказа от нее.

Оценка кредитоспособности потенциального заемщика проводится для получения данных, которые позволят принять решение о возможности выдачи и условиях кредита. Глубина оценки зависит от степени взаимодействия кредитора и заемщика, от полноты предоставляемой клиентом информации. В условиях нестабильности рыночной экономики оценка кредитоспособности заемщика является базовой характеристикой, которая раскрывает возможность установления успешных отношений между банком и клиентом.

В современной банковской практике существует множество методик проведения оценки кредитоспособности потенциального клиента. Однако российские банки отдают предпочтение методам оценки финансового состояния, основанным на анализе системы финансовых коэффициентов, которые, как правило, нацелены на определение:

- финансовых результатов (прибыль, убытки);
- ликвидности и платежеспособности заемщика;
- деловой активности, конкурентоспособности, положения на рынке;
- движения денежных потоков и прогноза их развития и изменения

направления в течение действия кредитного договора [43, с. 76].

Дополнительные требования Банка России включают в себя также планирование объема продаж и прибыли, анализ бизнес-плана и технико-экономическое обоснование (ТЭО) кредита. Привычным стало использование данных Бюро кредитных историй и присвоение клиенту кредитного рейтинга.

В роли корректирующих показателей оценки могут применяться качественные характеристики деятельности заемщика:

- добросовестность выполнения обязательств по другим договорам и перед другими кредиторами;

- уровень управления, включая личностные характеристики и компетентность руководства предприятия-заемщика;
- деловая репутация;
- степень зависимости от государственных дотаций;
- общее состояние рынка по отрасли;
- общие позиции предприятия в конкурентной среде его сектора или отрасли.

Результатом анализа финансового состояния заемщика становится отнесение его к одной из групп финансового состояния: хорошее, среднее и плохое.

В соответствии с Положением Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» финансовое положение заемщика может оцениваться:

1) как хорошее, если комплексный анализ производственной и финансово-хозяйственной деятельности заемщика и (или) иных сведений о нем, включая информацию о внешних условиях, свидетельствует о стабильности производства, положительной величине чистых активов, рентабельности и платежеспособности и отсутствуют какие-либо негативные явления (тенденции), способные повлиять на финансовую устойчивость заемщика в перспективе. К негативным явлениям (тенденциям) могут быть отнесены не связанные с сезонными факторами существенное снижение темпов роста объемов производства, показателей рентабельности, существенный рост кредиторской и (или) дебиторской задолженности, другие явления;

2) не лучше, чем среднее, если комплексный анализ производственной и финансово-хозяйственной деятельности заемщика и (или) иных сведений о нем свидетельствует об отсутствии прямых угроз текущему финансовому положению при наличии в деятельности заемщика негативных явлений (тенденций), которые в обозримой перспективе (год или менее) могут

привести к появлению финансовых трудностей, если заемщиком не будут приняты меры, позволяющие улучшить ситуацию;

3) как плохое, если заемщик признан несостоятельным (банкротом) в соответствии с законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве) либо если он является устойчиво неплатежеспособным, а также если комплексный анализ производственной и (или) финансово-хозяйственной деятельности заемщика и (или) иных сведений о нем свидетельствует об угрожающих негативных явлениях (тенденциях), вероятным результатом которых может явиться несостоятельность (банкротство) либо устойчивая неплатежеспособность заемщика. К угрожающим негативным явлениям (тенденциям) в деятельности заемщика могут относиться убыточная деятельность, отрицательная величина либо существенное сокращение чистых активов, существенное падение объемов производства, существенный рост кредиторской и (или) дебиторской задолженности, другие явления [5].

Значительные различия предприятий по характеру производственной деятельности обуславливают некоторые различия в методах оценки кредитоспособности заемщиков, применяемых в разных коммерческих банках. Структура методов оценки и их группировка отражают индивидуальный подход банка и зависят не только от особенностей клиентуры, но и от других факторов, наиболее важными из которых являются:

- доступность информации;
- вид и срок кредита;
- размер кредита и чувствительность к риску;
- этап кредитного процесса.

К основным методам оценки кредитоспособности потенциального клиента, которые могут предоставить полную и подтвержденную аудитом финансовую отчетность, различные данные оперативного учета могут служить:

- метод финансовых коэффициентов;
- метод анализа денежного потока;
- метод анализа делового риска.

Метод оценки кредитоспособности заемщика на основе анализа финансовых показателей достаточно распространен в российской банковской практике. Данный метод построен на основе финансовой отчетности предприятия за несколько отчетных дат и позволяет оценить кредитоспособность заемщика по ряду финансовых показателей, в число которых входят следующие 5 групп показателей:

1. Коэффициенты ликвидности характеризуют способность предприятия оперативно высвободить из хозяйственного оборота денежные средства, необходимые для нормальной финансово-хозяйственной деятельности и погашения его обязательств.

2. Коэффициенты оборачиваемости характеризуют эффективность использования средств, т. е. скорости перехода производственных запасов в готовую продукцию, а затем – денежную форму. Они дополняют показатели ликвидности.

3. Коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют степень обеспеченности заемщика собственным капиталом и позволяют оценить размер собственного капитала, а также степень зависимости клиента от привлеченных средств. Чем больше зависимость заемщика от привлеченных источников, тем ниже уровень его финансовой устойчивости и, следовательно, кредитоспособности.

4. Коэффициенты прибыльности характеризуют уровень доходности и рентабельности, показывая эффективность использования всего капитала, как собственного, так и заемного.

5. Коэффициенты обслуживания долга, показывают ту часть прибыли, которая используется на погашение процентных и фиксированных платежей [12, с. 23].

Таким образом, совокупность финансовых коэффициентов позволяет характеризовать финансовое состояние заемщика.

К недостаткам метода финансовых коэффициентов можно отнести, что, во-первых, выручка и реальный денежный поток из-за особенностей бухгалтерского учета не совпадают, во-вторых, достоверность отчетных данных не гарантирована.

Метод анализа денежного потока представляет собой способ оценки кредитоспособности клиента, при котором используются фактические показатели, характеризующие оборот средств у заемщика в отчетном периоде [33, с. 156]. Данный метод отличается от метода оценки кредитоспособности заемщика методом финансовых коэффициентов тем, что они рассчитываются на сальдовых отчетных показателях.

Анализ денежных потоков достаточно точно оценивает платежеспособность заемщика, поскольку показывает приток денежных средств из всех возможных источников и их расход по направлениям платежей.

Вместе с тем, необходим качественный анализ всех причин превышения оттока над притоком средств, поэтому анализ проводится по всем направлениям деятельности предприятия (текущей, инвестиционной и финансовой).

В России существует бухгалтерская форма отчетности № 3 «Отчет о движении денежных средств», которая составляется прямым способом. Она характеризует валовые объемы поступлений и платежей по всем направлениям деятельности, разница между которыми формирует сальдо, которое называют чистым денежным потоком.

Прогнозные величины определяются путем экстраполяции тенденций прошлых периодов на будущее.

Анализ денежных потоков позволяет решить следующие задачи: определить финансовые возможности предприятия и их динамику; соизмерить инвестиционную, финансовую и текущую деятельность; оценить

влияние денежных потоков финансирования на финансовую устойчивость предприятия.

В результате расчетов можно оценить величину положительного сальдо денежного потока за определенный период и сделать выводы в отношении способности заемщика «собрать» необходимую сумму денежных средств к наступлению срока погашения ссудной задолженности и процентов по ссуде, а также на стадии подготовки кредитной документации определить реальный срок кредитного договора с учетом интенсивности прогнозируемых денежных потоков заемщика.

Деловой риск представляет собой вероятность незавершения кругооборота средств заемщика в установленные сроки и с предполагаемым эффектом по различным причинам, приводящим к прерывности или задержки кругооборота фондов на отдельных стадиях. Анализ делового риска позволяет оценить вероятность непоступления необходимых для погашения кредита средств и дополняет другие методы оценки кредитоспособности клиентов банка [40, с. 1327].

Выделяются несколько сфер формирования делового риска: вид деятельности заемщика; конкурентная позиция; операционная эффективность; качество менеджмента.

При оценке делового риска учитываются особенности и специфика отрасли, к которой принадлежит заемщик. В результате анализа заемщика можно отнести в одну из групп в зависимости от уровня делового риска.

Таким образом, оценка кредитоспособности заемщика является ключевым механизмом в процессе предоставления кредита, так как показывает не только текущее финансовое состояние потенциального клиента, но и позволяет сделать прогноз его деятельности на период действия кредитного договора. По результатам оценки кредитоспособности заемщика кредитор принимает решение о возможности заключения договора с клиентом и определяет условия, на которых будут строиться кредитные отношения.

Необходимо отметить, что современные методы, применяемые банками при оценке кредитоспособности потенциального клиента, зачастую не учитывают факторы, оказывающие значительное влияние на величину кредитного риска. Изменить положение позволит трансформация существующих подходов и адаптация их изменяющимся условиям экономической среды.

1.2. Кредитный анализ как основной элемент процесса выдачи кредита

Современный период социально-экономического развития России характеризуется серьезными изменениями в финансово-кредитной сфере. Это связано с ростом политического давления на экономику государства при помощи санкций, отсутствием экономической стабильности в деятельности предприятий, повышением роли заемного капитала в развитии экономики государств и отдельных организаций. Как следствие, требуют развития теоретические основы и методическое обеспечение кредитных отношений. Высокий риск банковских, и прежде всего кредитных, операций обусловлен результатами работы с клиентами. При этом эффективность функционирования банка зависит от квалифицированного отбора клиентов, важнейшим средством которого является качественное проведение кредитного анализа.

Изучив многочисленные работы, посвященные кредитному анализу заемщиков, можно сказать, что отечественные ученые еще не пришли к единому мнению о том, как необходимо его проводить и что включать в понятие «кредитного анализа», чтобы снизить кредитный риск. Кроме того, отсутствует единый комплексный подход к пониманию факторов, влияющих на кредитоспособность потенциального клиента, что затрудняет практику оценки уровня кредитного риска отечественными банками.

По мнению Сурхаева Р. Р. под кредитным анализом стоит понимать оценку кредитоспособности заемщиков, а также процесс, затрагивающий

активные операции банков, сопровождаемые анализом и оценкой (в частности, кредитный андеррайтинг, мониторинг кредитного портфеля, резервирование, лимитирование, ценообразование кредитных сделок) [58, с. 119].

Л. Г. Рехвиашвили утверждает, что определение понятия «кредитный анализ» заключается в принятии решения банком о начале или прекращении кредитных отношений с заемщиком на основе результатов анализа его правового обеспечения и финансового состояния [32, с. 130].

В свою очередь, Шеремет А. Д. говорит о том, что кредитный анализ предполагает принятие во внимание кредитной истории и репутации заемщика, наличия и состава его имущества, состояния экономической и рыночной конъюнктуры, устойчивости финансового состояния и других показателей деятельности предприятия [58, с. 120].

Обобщая вышеуказанные понятия можно заключить, что кредитный анализ – это исследование банком показателей финансовой деятельности заемщика, которое проводится с целью определения его способности выполнять кредитные обязательства.

Если рассматривать исторический аспект, то можно выделить пять этапов развития кредитного анализа в России (таблица 1.1).

Таблица 1.1

Характеристика этапов развития кредитного анализа в России

№ этапа	Период развития	Особенности кредитного анализа	Критерии оценки кредитоспособности
1	2	3	4
1.	Первая половина XVIII в.	Преимущественно кредитование помещиков и дворян под залог сельскохозяйственных угодий	- репутация заемщика; - размер имения, предоставляемого в залог; - количество крепостных
2.	1860-1917 гг.	Создание Государственного банка в 1960 г. В 1860-х – начале 70-х гг. рост количества кредитных учреждений. В 1883 г. принятие поправок в банковский закон 1872 г. Выдача ссуд крестьянскому сословию.	- наличие титула; - репутация заемщика; - наличие обеспечения; - способность получать залог; - хорошая кредитная история

1	2	3	4
3.	1920-е гг.	Рост кредитных операций. Возвращение к принципам предоставления и погашения кредита.	- репутация заемщика; - хорошая кредитная история; - ликвидность; - финансовое положение; - способность получать доход
4.	1917-1991 гг.	Национализация банков. Кредитование предприятий на основе планов и смет.	- репутация заемщика; - финансовое положение; - критерии носят формальный характер; - приближенность к власти
5.	С 1991 г. по н.в.	Создание двухуровневой банковской системы. Использование кредитного рейтингования клиентов. Выдача кредита на основе принципов срочности, платности и возвратности.	Использование кредитного рейтинга, основанного на критериях: - способности получать доход; - кредитной истории; - ликвидности; - деловой репутации; - оборачиваемости.

Источник: составлено автором.

Исходя из данных таблицы 1.1, следует отметить, что исторически сложилось так, что в экономике России выделение критериев оценки кредитоспособности заемщиков было отмечено в первой половине XVIII в. – первый этап развития кредитного анализа. Необходимость появления таких критериев была связана с развитием ростовщического кредита. На данном этапе основой выступало кредитование помещиков и дворян под залог сельскохозяйственных угодий, так как сельское хозяйство было ведущей отраслью экономики.

Началом второго этапа развития кредитного анализа можно считать создание Государственного банка в 1860 г. Госбанк существовал как полноценное коммерческое кредитное учреждение, которое предоставляло ссуды торговым, промышленным и сельскохозяйственным предприятиям. Кредитные операции банка были основаны на оценке эффективности деятельности предприятий и на равных условиях доступности кредита при устойчивом финансовом положении заемщика. Однако стоит отметить, что

предприятия кредитовались только по тем направлениям, которые требовали господдержки, по мнению Министерства финансов. Это, в свою очередь, несло в некоторой степени формальное отношение к критериям оценки кредитоспособности, и предоставляло право получить ссуду тем предприятиям, руководители которых имели титул и были отнесены к высшему сословию.

С 1917 г. в России велась деятельность по национализации банков, т. е. частные кредитные учреждения объединялись с Государственным банком. Вплоть до 1921 г. наблюдалось сужение сферы кредитования и расчетов, развитие кредитных отношений заметно ухудшилось, а становление повсеместного использования кредитного анализа прекратилось.

В 1921 г. было принято решение о переходе к новой экономической политике – нэпу, в ходе которого наблюдался рост кредитных операций, что заставило вновь обратиться к принципам предоставления и погашения кредита, критериям оценки кредитоспособности заемщика. С этого периода и до второй половины 20-х гг. XX в. можно говорить о третьем этапе развития кредитного анализа в России [38, с. 201]. В тот период под кредитоспособностью заемщика понималось «хозяйственно-финансовое состояние предприятия, которое дает уверенность в том, что кредит своевременно и целесообразно будет воспроизведен». Еще одним критерием оценки стали выделять способность предприятия грамотно использовать полученные заемные средства.

Начиная с середины 1920-х гг., государство вновь вернулось к идее монополизации банков, созданию единого банка, что было связано с переходом к командно-административной экономике, – начался четвертый этап развития кредитного анализа в России. Предприятия кредитовались на основе утверждаемых планов и смет, потребность в заемных средствах не учитывалась, возможности заемщика по возврату денежных средства не рассматривались. Общепринятым явлением стала возможность получения кредита благодаря приближенности к вышестоящим властям. Вследствие

этого имела место просроченная ссудная задолженность, которая списывалась на убытки. В таких условиях необходимость в проведении кредитного анализа отсутствовала, наблюдался застой в его развитии.

К началу XXI века был проведен ряд реформ, касающихся банковской сферы. Сложилась двухуровневая банковская система, в рамках которой кредитование клиентов стало производиться коммерческими банками. При этом они стали вынуждены вырабатывать честные и справедливые критерии оценки кредитоспособности заемщика, чтобы удержать свое место в конкурентной борьбе в условиях становления рыночной экономики в России. Можно говорить о наступлении пятого этапа развития кредитного анализа.

Кредитный анализ, производимый банками в настоящее время, имеет методологическую и организационную составляющие. Методологически он сводится к оценке кредитоспособности заемщиков, а организационно представляет собой процесс, затрагивающий активные операции банков, сопровождаемые анализом и оценкой (в частности, кредитный андеррайтинг, мониторинг кредитного портфеля, резервирование, лимитирование, ценообразование кредитных сделок). Изучая методику кредитного анализа в российской банковской практике, необходимо отметить, что его методологический аспект связан с развитием банковского риск-менеджмента, в рамках которого оценка кредитоспособности заемщика — это один из этапов процесса управления кредитным риском.

Кредитный анализ можно разделить на нефинансовый (качественный) и финансовый (количественный) анализ. Нефинансовый анализ основан на информации, полученной и учтенной не в количественном выражении. В частности, банк изучает деловую репутацию заемщика:

- квалифицированное управление;
- текучесть кадров;
- своевременное представление отчетов;
- отношения с деловыми партнерами;
- конкурентоспособность продукции;

- стабильность рынка корпоративных продуктов.

Для финансового анализа оценивается:

- ликвидность;
- собственные средства;
- финансовая стабильность;
- рентабельность;
- рабочий капитал [41, с. 77].

В проведении кредитного анализа, как правило, принимает участие не только кредитный отдел банка, но и юридическое подразделение, служба, отвечающая за безопасность, подразделение оперативного учета кредитных операций, отдел, производящий расчетно-кассовое обслуживание. При обращении заемщика в банк кредитный отдел принимает и собирает все необходимые документы. Список ключевых документов, получаемых банком от потенциального заемщика приведен ниже:

- 1) заявка на кредит;
- 2) нотариально заверенные копии учредительных документов;
- 3) финансовая отчетность (баланс и отчет о прибылях/убытках);
- 4) отчет о движении денежных доходов;
- 5) внутренние счета;
- 6) данные внутреннего оперативного учета;
- 7) прогнозные финансовые отчеты;
- 8) бизнес-план;
- 9) экономические контракты, которые являются основанием для заключения кредитной сделки;
- 10) сведения о кредитах, полученных в других банках;
- 11) информация о состоянии рынка и его основных конкурентов;
- 12) сведения об аффилированных лицах;
- 13) налоговые декларации [35, с. 80].

После получения документов заемщика из кредитного подразделения, кредитной заявки банк рассматривает остальной пакет документов для

предварительного определения основных условий для кредитования, суммы и срока кредита, залога для получения кредита. Одна из основных целей заявки на кредит – это визуальное представление информации о заемщике для членов Кредитного комитета.

В общем понимании кредитный анализ предполагает осуществление нескольких этапов:

1) исследование того, как потенциальный заемщик обосновывает необходимость получения займа;

2) анализ отчетности предприятия;

3) рассмотрение плана будущих финансовых потоков, поступления платежей;

4) стрессовый анализ организации на случай неблагоприятного изменения рыночной конъюнктуры;

5) исследование положения заемщика на рынке относительно конкурентов;

6) оценка менеджмента на предприятии, способности руководства находить правильные решения и достигать положительных результатов;

7) определение возможных условий предоставления кредита: его суммы, процентов, срока, обеспечения залогом, наложения тех или иных ограничений на заемщика при предоставлении ссуды [23, с. 2174].

Решающий фактор в решении о выдаче займа – финансовое состояние заемщика. Помимо отдельного предприятия, при правильно проводимом кредитном анализе изучаются также положение и перспективы всей отрасли.

В современных условиях важнейшим показателем в ходе проведения кредитного анализа является присвоение потенциальному заемщику рейтинга. Кредитный рейтинг представляет собой независимую и надежную оценку кредитоспособности клиента, на основе которой принимается решение о возможности его дальнейшего кредитования. Появление рейтинга было связано с необходимостью выделения высокоинформативного

показателя, позволяющего судить о финансовом состоянии клиента и возможности его кредитования [7, с. 25].

В настоящее время число критериев, входящих в конечный агрегированный показатель, постоянно изменяется. Причем характер этих критериев может быть самым разным: от оценки возможности заемщика в получении дохода до своевременности оплаты им услуг ЖКХ. Такая оценка кредитоспособности клиента позволяет банкам снизить риски невозврата денежных средств и риски выдачи кредита заемщику с низким уровнем финансовой устойчивости.

В развитых странах существует практика оценки индивидуальной кредитоспособности клиента через 5С (рис. 1.3).

Customer's character	•характер клиента, т. е. его деловая репутация, в т. ч. его желание расплачиваться по займам
Capacity to pay	•платежеспособность, возможность выполнять свои обязательства исходя из данной экономической ситуации и положения бизнеса
Collateral	•обеспечение, причем речь идет не только о залоге того или иного имущества, но также и о тех активах, на которые может быть обращено взыскание в случае неблагоприятной рыночной ситуации
Capital	•капитал, т. е. прежде всего собственные средства клиента, которые вложены в дело самостоятельно до получения кредита
Current business condition	•текущее положение, о котором можно узнать, проводя кредитный анализ текущей отчетности предприятия

Рис. 1.3. Оценка индивидуальной кредитоспособности клиента через 5С

Источник: составлено автором.

Необходимо отметить, что такой подход все чаще применяется и в России. Прежде чем выдать кредит предприятию, банки оценивают репутацию заемщиков – владельцев бизнеса, их личную платежеспособность.

Таким образом, можно сказать, что осуществление кредитного анализа как основного элемента процесса выдачи кредита предполагает выполнение определенных этапов, количество и длительность которых зависит от

специфики деятельности заемщика и от установленной кредитной политики конкретного коммерческого банка.

В историческом аспекте кредитный анализ прошел несколько этапов развития, что связано с изменениями в экономической сфере государства. В настоящее время кредитный анализ требуется дополнить механизмами, которые будут учитывать неколичественные факторы, влияющие на уровень кредитного риска.

1.3. Малый бизнес как перспективный сегмент рынка кредитования в России

Малый и средний бизнес (далее – МСБ) является важнейшим сегментом экономики, развитие которого обеспечивает экономическую, социальную и политическую стабильность страны. Именно он играет одну из ведущих ролей при переходе к инновационно-ориентированной экономике.

В Российской Федерации МСБ составляет незначительную долю ВВП (около 25%), тогда как в развитых странах этот показатель составляет 75-90%. Однако МСБ имеют большой потенциал для роста, который не может быть реализован без предлагаемых мер, в том числе со стороны бизнес-сообщества. Одна из таких мер заключается в создании эффективной системы банковского кредитования. В то же время нельзя забывать, что кредитование МСБ является целевым сегментом коммерческих банков, и поэтому развитие кредитных отношений с МСБ на данном этапе является задачей банков и им необходимо ее решить.

Малые и средние предприятия характеризуются тем, что они более мобильны и быстрее адаптируются к изменяющимся экономическим условиям внешней среды, хотя их инвестиционные возможности часто низки. Субъектам малого и среднего бизнеса нужны источники финансирования как на этапах зарождения, так и в период развития. Традиционные источники средств, используемые для крупных предприятий – самофинансирование за счет использования чистой прибыли и собственный капитал путем выпуска

эмиссионных ценных бумаг – недоступны для МСБ или крайне ограничены. Самыми популярными источниками финансирования для этих субъектов хозяйствования являются банковские кредиты и государственные субсидии.

Во время преодоления последствий введения западных санкций и падения цен на нефть, на фоне жесткой конкуренции в банковском секторе, особенно между крупными финансовыми структурами и государством, приоритетным направлением и весьма прибыльным для банков является кредитование субъектов малого и среднего бизнеса [22, с. 103].

Экономическое назначение банковского кредитования субъектов МСБ состоит в том, что благодаря развитию МСБ и активности предпринимателей из года в год растет уровень демократизации государства и открытости его экономики. Малое и среднее предпринимательство решает общие проблемы повышения уровня занятости и благосостояния населения, обеспечения налоговых поступлений в государственный бюджет. Кроме того, благодаря МСБ повышается уровень социальной ответственности, экономической инициативы и осведомлённости граждан. Основные особенности малого и среднего бизнеса по сравнению с субъектами крупного предпринимательства представлены на рис. 1.4.

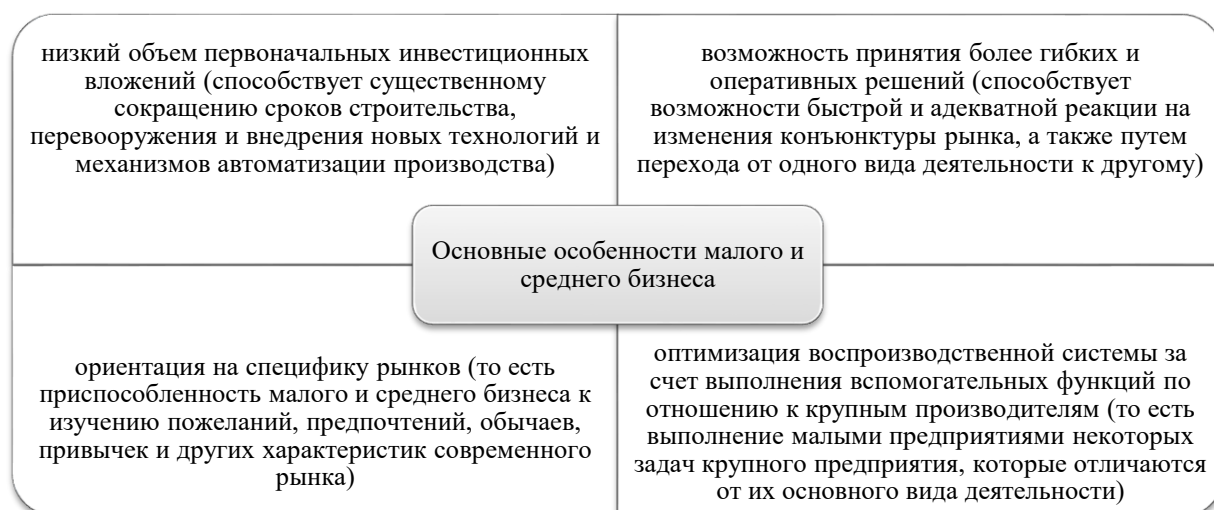


Рис. 1.4. Основные особенности малого и среднего бизнеса

Источник: составлено автором

На основе особенностей субъектов МСБ, отраженных на рис. 1.4, можно выделить критерии для отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу. В мировой практике существует несколько подходов к определению малых и средних предприятий: количественный, качественный и комбинированный подходы к их классификации. В российском законодательстве установлены количественные показатели, основными из которых являются численность работников (вне зависимости от отраслевой принадлежности), размер выручки субъектов предпринимательской деятельности и ограничение внешних участников в доле уставного (складочного) капитала и паевого фонда [2, 4]. Классификация предприятий по этим параметрам представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Классификация предприятий, принятая в соответствии с российским
законодательством

Показатель	Микро- предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	Крупные предприятия
Размер выручки без учета НДС, млн.руб.	60	400	1 000	Свыше 1 000
Численность работников, чел	До 15	От 16 до 100	От 101 до 250	Свыше 250
Доля внешнего участия в уставном (складочном) капитале и паевом фонде	Не более 25%	Не более 25%	Не более 25%	Не более 25%

Источник: составлено автором по данным ФЗ №209 [2]

Из вышеперечисленных критериев следует подчеркнуть, что малые и средние предприятия – это не вид, не организационно-правовая форма, а размер предприятия. К сожалению, закон типизирует субъекты МСБ, не учитывая их организационно-правовую форму. Это означает, что индивидуальный предприниматель, не являясь юридическим лицом, в зависимости от масштабов своей деятельности (по численности наемных работников, выручке и т.д.) фактически может соответствовать количественным критериям микро-, малого или среднего предприятия [44, с. 87].

Это объясняется тем, что индивидуальные предприниматели из-за отсутствия исходных данных продолжают наблюдаться как самостоятельная группа хозяйствующих субъектов и не распределяются по категориям имеющихся предприятий.

Как было отмечено выше, малые и средние предприятия являются важным элементом устойчивого развития экономики страны. Прежде всего, это выражается в роли малого и среднего бизнеса как эффективного инструмента качественной реструктуризации промышленности, способствующей экономическому росту. При этом именно с помощью субъектов МСБ формируется монолитная структура промышленности страны, восстанавливаются разрушенные переходом к рыночной экономике хозяйственные взаимосвязи крупных предприятий с малыми и средними, причем без привлечения значительных затрат. Это подтверждает рост численности субъектов малого и среднего бизнеса в 2016-2018 гг. (таблица 1.3).

Таблица 1.3

Динамика численности субъектов малого и среднего бизнеса в
Российской Федерации за 2016-2018 гг.

№ п/п	Наименование субъекта	На конец года			Темп прироста, %	
		2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017/2016	2018/2017
1.	Юридические лица, в т.ч.:	2 795 257	2 789 991	2 701 230	-0,2	-3,2
1.1.	Микро	2 534 752	2 530 460	2 458 613	-0,2	-2,8
1.2.	Малые	240 219	239 528	224 073	-0,3	-6,5
1.3.	Средние	20 286	20 003	18 544	-1,4	-7,3
2.	Индивидуальные предприниматели	3 046 252	3 208 380	3 341 668	5,3	4,2
2.1.	Микро	3 017 192	3 179 923	3 313 688	5,4	4,2
2.2.	Малые	28 682	28 102	27 657	-2,0	-1,6
2.3.	Средние	378	355	323	-6,1	-9,0
-	Всего:	5 841 509	5 998 371	6 042 898	2,7	0,7

Источник: составлено автором по данным ФНС [70]

Исходя из данных таблицы 1.3, можно говорить о том, что наблюдался рост общей численности МСБ в конце 2017 г. в сравнении с 2016 г. на 2,7%, а в конце 2018 г. относительно данных 2017 г. на 0,7%, не смотря на снижение практически всех показателей. Замедление темпов роста и снижение величин по всем показателям, кроме численности индивидуальных предпринимателей, относящихся к микробизнесу, могут быть связаны с осложнением ведения бизнеса из-за введенных санкций против национальной экономики и роста внешних угроз (высокие процентные ставки по кредитам, слабая правовая защищенность, низкий уровень конкурентоспособности на этапе зарождения бизнеса).

Субъекты МСБ представляют для банков большой интерес из-за высокой доходности операций и небольших сроков оборачиваемости ссудного капитала, что подтверждает рост количества банков, включающихся в рынок кредитования малого и среднего бизнеса.

В российской практике в период преодоления последствий введения западных санкций и нестабильных цен на нефть, в условиях жесткой конкуренции в банковском секторе, кредитование бизнеса, в том числе малых и средних предприятий, является приоритетным и выгодным для банков [28, с.49]. В таблице 1.4 приведены данные об объемах кредитования юридических лиц, в том числе предприятий малого и среднего бизнеса (далее – МСБ), в 2016-2018 гг. в Российской Федерации.

Таблица 1.4

Изменение отечественного рынка кредитования юридических лиц (в т.ч. МСБ) в 2016-2018 гг., млн. руб.

Объемы кредитования	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста, %	
				2017/ 2016	2018/ 2017
Всего	32 395 590	34 818 075	40 014 579	7,5	14,9
Субъектам малого и среднего предпринимательства	5 161 992	5 984 490	6 626 440	15,9	10,7
Доля объемов кредитования субъектов МСБ в общем объеме кредитования юридических лиц, %	15,9	17,2	16,5	7,9	-3,7

Источник: составлено автором по данным ЦБ РФ [83]

Исходя из данных таблицы 1.4, можно сказать, что в России наблюдался рост объемов кредитования юридических лиц в период 2016-2018 гг. В 2017 году по сравнению с 2016 г. данный показатель вырос на 7,5%, в 2018 г. по отношению к 2017 г. на 14,9%. При этом объем кредитования субъектов МСБ увеличился в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 10,7% и составил 6 626 440 млн. руб. Стоит отметить, что в течение рассматриваемого периода доля объемов кредитования субъектов МСБ в общем объеме кредитования юридических лиц приблизительно составляла 15-17%. Это говорит о том, что в России кредитование малого и среднего бизнеса является еще недостаточно развитым, но перспективным направлением.

По данным Рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА) за 2018 г. кредитный портфель МСБ составил 4,2 трлн. руб., что больше показателя 2017 г. на 1%. Объем просроченной задолженности в портфеле МСБ к концу 2018 года достиг 521,8 млрд. руб., что меньше значения предыдущего года на 21,9% [71].

Значительную роль на рынке кредитования МСБ играют 30 крупнейших банков по активам. За 2016-2018 гг. их доля в общем объеме выданных МСБ кредитов увеличилась на 28%. Ведущие позиции эти банки занимают и по объему кредитного портфеля (таблица 1.5).

Таблица 1.5

Рейтинг 30 крупнейших банков по объему кредитного портфеля МСБ в 2016-2018 гг.

Наименование банка	Место в рейтинге по состоянию на начало года			Кредитный портфель МСБ на начало года, млн. руб.			Темп прироста, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017/2016	2018/2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПАО Сбербанк	1	1	1	1 039 269	1 200 051	1 288 369	15,5	7,4
ПАО «Банк ВТБ»	3	2	2	176 672	336 007	439 392	90,2	30,8
АО «АЛЬФА-БАНК»	-	5	3	88 646	57 120	89 336	-35,6	56,4
ПАО «Промсвязьбанк»	10	6	4	41 770	59 740	77 656	43,0	30,0
АО «Райффайзенбанк»	12	7	5	37 575	51 815	72 424	37,9	39,8

Продолжение таблицы 1.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПАО «АК БАРС» БАНК	6	8	6	50 498	49 957	58 548	-1,1	17,2
ПАО «Банк ЗЕНИТ»	20	17	7	17 970	16 740	42 215	-6,8	152,2
КБ «Кубань Кредит»	13	10	8	33 871	32 717	37 411	-3,4	14,3
ТКБ БАНК ПАО	7	11	9	45 877	32 618	34 049	-28,9	4,4
ПАО «БАНК УРАЛСИБ»	-	9	10	34 231	40 052	32 128	17,0	-19,8
ПАО «КБ «Центр-инвест»	16	13	11	28 494	27 590	30 529	-3,2	10,7
АО «Банк Интеза»	18	15	12	22 145	19 709	21 646	-11,0	9,8
ПАО КБ "УБРиР"	26	28	13	8 539	14 341	20 784	68,0	44,9
АКБ «Инвестторгбанк»	11	12	14	33 580	32 271	18 899	-3,9	-41,4
ПАО «СКБ Приморья «Примсоцбанк»	19	20	15	12 384	12 423	18 625	0,3	49,9
АО «СМП Банк»	40	29	16	3 227	11 750	16 059	264,1	36,7
АКБ «Энергобанк»	22	19	17	13 427	13 867	14 036	3,3	1,2
Банк «Левобережный»	28	23	18	7 555	8 965	13 152	18,7	46,7
АО «Банк «Национальный стандарт»	-	39	19	2 480	2 173	11 440	-12,4	426,5
ПАО «АТБ»	21	16	20	20 811	11 492	11 089	-44,8	-3,5
ПАО АКБ «Металлинвестбанк»	-	-	21	-	10 219	10 466	-	2,4
ПАО «НБД-Банк»	-	24	22	9 633	8 798	9 940	-8,7	13,0
РНКБ Банк (ПАО)	-	-	23	-	4 021	9 536	-	137,2
ПАО «ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК»	25	22	24	9 077	9 119	8 654	0,5	-5,1
ПАО «Запсибкомбанк»	23	21	25	11 878	9 168	7 917	-22,8	-13,6
«СДМ-БАНК» (ПАО)	27	26	26	8 327	7 746	7 742	-7,0	-0,1
ПАО «ЧЕЛИНДБАНК»	29	27	27	6 173	7 675	7 637	24,3	-0,5
АО КБ "Ассоциация"	-	-	28	-	3 489	6 338	-	81,7
ПАО «ПРОМИНВЕСТБАНК»	-	-	29	-	4 780	4 998	-	4,6
ПАО «МОСОБЛБАНК»	-	34	30	596	2 972	3 846	398,7	29,4

Источник: составлено автором на основе данных Эксперт РА [82]

Исходя из данных таблицы 1.5, можно отметить, что первое и второе места в рейтинге по объему кредитного портфеля МСБ, как и годом ранее, занимают Сбербанк и Банк ВТБ, нарастившие свои кредитные портфели на 7,4% и 30,8% соответственно. Стоит отметить, что без учета Сбербанка совокупный портфель кредитов МСБ сократился бы на 1,5%, а объем выдач вырос бы всего на 8%. Третье место по итогам 2018 года занял «АЛЬФА-БАНК», поднявшийся с 5-й строки рейтинга, став лидером среди частных банков. В топ-10 по сравнению с рейтингом по итогам 2017 года вошли «Банк ЗЕНИТ» и ТКБ Банк, занявшие 7-е и 9-е места соответственно.

Наибольшие темпы прироста из топ-30 по объему портфеля МСБ продемонстрировал банк «Национальный стандарт» (увеличение на 426,6%), что во многом обусловлено присоединением к нему дочернего «Русюгбанка» в середине 2018 года. Также заметный прирост портфеля за прошлый год среди топ-30 рейтинга показали ранее не принимавшие участия в исследовании РНКБ Банк (увеличение на 137,1%) и банк «Ассоциация» (рост на 81,7%).

Важным институтом, способствующим развитию малого и среднего бизнеса в России, является Корпорация МСП, которая осуществляет свою деятельность в целях координации оказания субъектам МСБ поддержки, предусмотренной Федеральным законом от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [2].

Основными целями деятельности Корпорации МСП является:

- оказание поддержки субъектам МСБ и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСБ;
- привлечение денежных средств российских, иностранных и международных организаций в целях поддержки субъектов МСБ;
- организация информационного, маркетингового, финансового и юридического сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых субъектами МСБ;
- организация мероприятий, направленных на увеличение доли закупки товаров, работ, услуг заказчиками, которые определяются Правительством Российской Федерации, у субъектов МСБ в годовом объеме закупки товаров, работ, услуг, а также в годовом объеме закупки инновационной и высокотехнологичной продукции;
- обеспечение информационного взаимодействия с органами государственной власти, органами местного самоуправления, иными органами и организациями в целях оказания поддержки субъектам МСБ;

– подготовка предложений о совершенствовании мер поддержки субъектов МСБ, в том числе предложений о совершенствовании нормативно-правового регулирования в этой сфере [69].

На доступность заемных средств, в первую очередь, влияют процентные ставки. В таблице 1.6 приведены средние процентные ставки по кредитам, предоставляемым субъектам МСБ, в 2016-2018 гг.

Таблица 1.6

Изменение средних процентных ставок по кредитам, предоставляемым субъектам МСБ, в 2016-2018 гг.,%

№ п/п	Наименование услуги	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+/-)	
					2017/2016	2018/2017
1.	Кредиты, предоставляемые кредитными организациями субъектам МСБ в целом по Российской Федерации (по данным Банка России)	До 15,8	До 13,6	До 11,3	-2,2	-2,3
2.	Кредиты и займы, обеспеченные гарантиями и поручительствами АО «Корпорация «МСП»	10,7	10,0	8,6	-0,7	-1,4
3.	Прямое кредитование АО «МСП Банк»	10,8	10,6	9,3	-0,2	-1,3
4.	Кредиты банков-партнеров, обеспеченные гарантиями АО «МСП Банк»	11,9	11,5	10,2	-0,4	-1,3
5.	Кредиты и займы, обеспеченные поручительствами	15,3	12,0	10,2	-3,3	-1,8

Источник: составлено автором на основе данных Корпорации МСП [72].

Исходя из данных таблицы 1.6, можно сказать, что Корпорацией МСП взят курс на снижение процентных ставок по кредитам, предоставляемым субъектам МСП в 2016-2018 гг. Как предполагается, осуществление такой политики в долгосрочной перспективе позволит охватить больше малых предприятий, нуждающихся в дополнительных средствах для развития бизнеса, а также облегчить выход на рынок новым субъектам в этом

сегменте. Подтверждением эффективности предпринимаемых мер является рост объема финансовой поддержки субъектам МСБ с участием национальной гарантийной системы (далее – НГС) за аналогичный период (рис. 1.6).

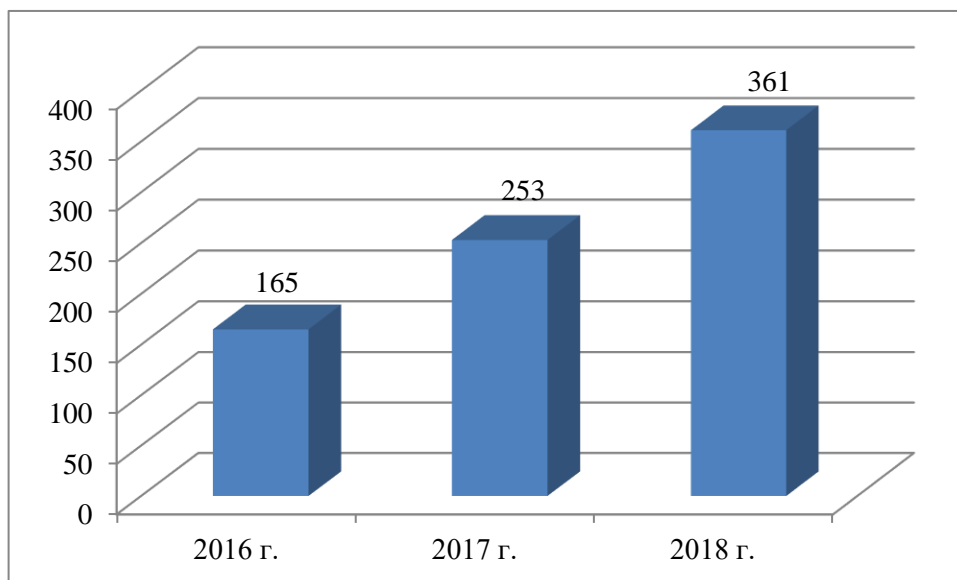


Рис. 1.6. Динамика объема финансовой поддержки МСБ с участием национальной гарантийной системы, млрд. руб.

Источник: данные Корпорации МСП [72]

Данные рис. 1.6 позволяют говорить о том, что в 2017 г. было выдано различных видов финансовой поддержки на 53% (88 млрд. руб.) больше, чем в 2016 г. В 2018 г. рост составил 43% (108 млрд. руб.) относительно 2017 г. По прогнозам экспертов Корпорации МСП в 2019 г. показатель достигнет рекордного значения и составит 1120 млрд. руб.

Следует отметить, что банки перестроили свои кредитные продукты, переделали подходы, в том числе с точки зрения обеспечения. Несмотря на то, что в некоторых случаях они стали более суровыми к заемщикам, в целом банковское сообщество адаптировалось к постоянно меняющимся внешним условиям кредитования субъектов МСБ [54, с. 56].

Однако за три последних года в сегменте кредитования МСБ наблюдалось два тренда (рис. 1.7). С одной стороны, повысился уровень

доступности финансирования субъектов МСБ, но, с другой стороны, имело место снижение спроса на кредиты коммерческих банков, что во многом связано с осуществлением банками более строгой оценки кредитоспособности потенциального заемщика и со страхом малого бизнеса потерять платежеспособность и не иметь возможность отвечать по своим долгам.

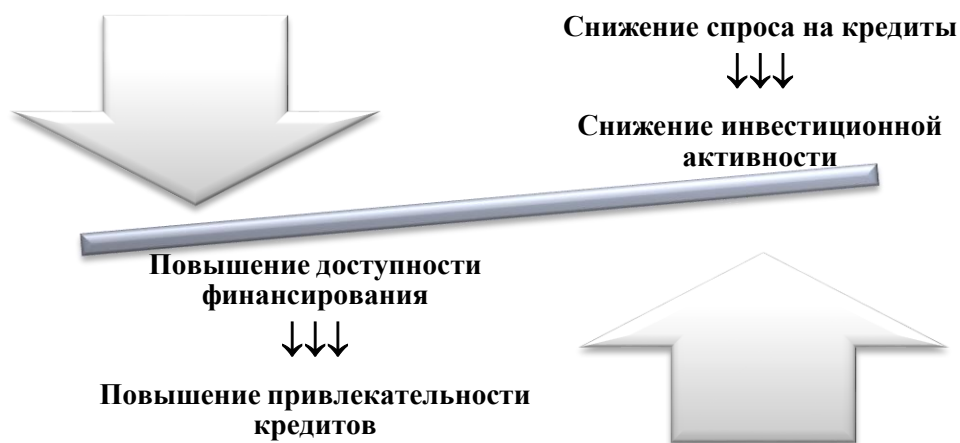


Рис. 1.7. Тенденции рынка кредитования субъектов МСБ в России за последние три года

Источник: составлено автором.

Исходя из данных рис. 1.7, следует, что основная проблема сегодня – это низкий спрос предпринимателей на заемные средства. Во многих случаях предприятия МСБ стали функционировать без кредитов и рассчитывать только на свои силы. В основном, обращения в коммерческие банки с целью получения заемных денежных средств были связаны с рефинансированием ранее выданных кредитов под более высокий процент.

Таким образом, стоит сказать, что в настоящее время развитию и финансовому обеспечению малого бизнеса уделяется большое внимание как со стороны государственных структур, так и коммерческих банков. Такой интерес связан не только с ростом численности этого сегмента, но и с растущей его ролью в развитии национальной экономики.

Ведущее место среди коммерческих банков, кредитующих малые предприятия, занимает ПАО Сбербанк. В пятерку лучших по объему кредитного портфеля МСБ также входят ПАО «Банк ВТБ», АО «АЛЬФА-БАНК», ПАО «Промсвязьбанк» и АО «Райффазенбанк».

Необходимо отметить, что среди государственных структур значительную поддержку оказывает Корпорация МСП, включая предоставляемые гарантии, поручительства, кредиты как самой корпорацией, так и МСП Банком, аккредитованными коммерческими банками и региональными гарантийными организациями.

При этом существуют проблемы, которые затрудняют получение дополнительных средств малыми предприятиями для развития бизнеса или лишают их такой возможности. Эти проблемы проявляются не только под влиянием отрицательных факторов внешней экономической среды, но и из-за отсутствия гибких подходов к оценке потенциального заемщика. Поэтому возникает необходимость в трансформации существующих подходов коммерческого банка к кредитному анализу субъектов малого бизнеса.

Важно сказать, что кредитный анализ заемщика является ключевым механизмом в процессе предоставления кредита, так как показывает не только текущее финансовое состояние потенциального клиента, но и позволяет сделать прогноз его деятельности на период действия кредитного договора. По результатам оценки кредитоспособности заемщика кредитор принимает решение о возможности заключения договора с клиентом и определяет условия, на которых будут строиться кредитные отношения

В историческом аспекте кредитный анализ прошел несколько этапов развития, что связано с изменениями в экономической сфере государства. В настоящее время кредитный анализ требуется дополнить механизмами, которые будут учитывать неколичественные факторы, влияющие на уровень кредитного риска.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К КРЕДИТНОМУ АНАЛИЗУ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПАО СБЕРБАНК

2.1. Организационно-экономическая характеристика Банка

Публичное акционерное общество «Сбербанк России» (ПАО Сбербанк) – старейший банк страны, который является бесспорным лидером российской банковской системы, основой ее стабильности и надежности. Обладая наиболее развитой филиальной сетью, он осуществляет операции на территории всей страны, предоставляет услуги подавляющей части населения России, осуществляет кредитование реального сектора экономики, в том числе инвестиционных проектов, принимает участие в реализации государственных программ.

Основная цель банка состоит в выходе на качественно новый уровень обслуживания клиентов, сохранении позиции современного первоклассного, конкурентоспособного банка. Это предполагает создание системы, устойчивой к возможным экономическим потрясениям, путем оптимального распределения пропорций между тремя основными направлениями деятельности – работой с физическими лицами, юридическими лицами и государством.

Сбербанк был основан в 1841 году. ПАО Сбербанк сегодня — это 12 территориальных банков и 14 275 подразделения по всей стране, в 83 субъектах Российской Федерации, расположенных на территории 11 часовых поясов. Банк является основным кредитором российской экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. На его долю приходится 46% вкладов населения, 38,7% кредитов физическим лицам и 32,2% кредитов юридическим лицам [67].

Стремясь сделать обслуживание более удобным, современным и технологичным, ПАО Сбербанк с каждым годом все более совершенствует

возможности дистанционного управления счетами клиентов. В банке создана система удаленных каналов обслуживания, в которую входят:

- мобильные приложения Сбербанк Онлайн для смартфонов (более 40 млн. активных пользователей);
- веб-версия Сбербанк Онлайн (13 млн. активных пользователей);
- SMS-сервис «Мобильный банк» (более 23 млн. активных пользователей);
- одна из крупнейших в мире сетей банкоматов и терминалов самообслуживания (более 90 тыс. устройств) [67].

Среди клиентов ПАО Сбербанка — более 1 млн. предприятий (из 4,5 млн. зарегистрированных юридических лиц в России). Банк обслуживает все группы корпоративных клиентов, причем на долю малых и средних компаний приходится более 35% корпоративного кредитного портфеля банка. Оставшаяся часть — это кредитование крупных и крупнейших корпоративных клиентов.

Основным акционером и учредителем Публичного акционерного общества «Сбербанк России» является Центральный банк Российской Федерации, который владеет 50% уставного капитала плюс одна голосующая акция. Другими акционерами Банка являются международные и российские инвесторы.

Организационная и управленческая структуры банка ПАО «Сбербанк» регламентируются Уставом, в котором содержатся положения об органах управления банка, их структуре, порядке образования и функциях.

Высшим органом управления коммерческого банка является общее собрание акционеров, созываемое для решения таких вопросов, как изменение устава и уставного капитала банка; формирование Совета банка; утверждение годовых результатов деятельности банка; распределение доходов банка; создание и ликвидация дочерних предприятий, филиалов, подразделений.

Для общего руководства работой банка собрание акционеров формирует Совет банка, состоящий, как правило, из учредителей банка. Совет банка определяет стратегические вопросы деятельности банка (направления деловой активности, контроль за работой правления банка и др.).

В общей организационной структуре банка следует выделить 2 типа отделов:

– отделы, выполняющие линейные функции (заняты операционной работой, т.е. приемом вкладов, выдачей кредитов, покупкой и продажей ценных бумаг и пр.);

– отделы, выполняющие штабные функции (занимаются обслуживанием линейных отделов, т.е. формируют планы, осуществляют набор и подготовку кадров, ведут учет операций, обеспечивают правовое обслуживание операций, занимаются рекламой и продвижением продуктов и т.д.)

Деятельность Публичного акционерного общества (ПАО) «Сбербанк России» осуществляется в соответствии с генеральной лицензией Банка России № 1481 от 08.08.2012 г. [6].

Надзор за деятельностью Сбербанка России в соответствии с Федеральным законом от 10.07.2002 №86-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» осуществляет Департамент надзора за системно значимыми кредитными организациями Банка России [3].

Банк осуществляет виды банковские операций, которые представлены на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Банковские операции, совершаемые ПАО Сбербанк

Источник: составлено автором.

Сбербанк России помимо банковских операций осуществляет следующие сделки:

- выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;
- доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;
- операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями;

– предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;

– лизинговые операции;

– оказание консультационных и информационных услуг.

Все банковские операции и сделки осуществляются в рублях и иностранной валюте.

Для рассмотрения экономического положения в ПАО Сбербанк в 2016-2018 гг. необходимо проанализировать основные показатели финансовой деятельности банка за данный период (таблица 2.1). Таблица 2.1 составлена на основе данных бухгалтерских балансов и отчетов о финансовых результатах ПАО Сбербанк за 2016-2018 гг. (приложения 1-4).

Таблица 2.1

Динамика основных показателей финансовой деятельности ПАО
Сбербанк за 2016-2018 гг., млн. руб.

№ п/п	Показатели	2016	2017	2018	Темп прироста, %	
					2017/2016	2018/2017
1.	Валюта баланса	21 721 075	23 158 920	26 899 930	6,6	16,2
2.	Процентные доходы	2 079 766	2 032 171	2 093 458	-2,3	3,0
3.	Процентные расходы	878 207	730 382	727 321	-16,8	-0,4
4.	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	1 201 559	1 301 788	1 366 137	8,3	4,9
5.	Прибыль	498 289	653 565	782 182	31,2	19,7
6.	Основной капитал	2 268 723	2 637 819	3 177 806	16,3	20,5
7.	Дополнительный капитал	855 658	1 030 288	1 065 956	20,4	3,5
8.	Собственный капитал	3 124 381	3 668 107	4 243 762	17,4	15,7
9.	Активы, взвешенные по степени риска	22 835 337	24 657 847	28 599 629	8,0	16,0
10.	Доля собственного капитала в пассивах банка	0,1	0,2	0,2	10,1	-0,4
11.	Коэффициент достаточности капитала (%)	13,7	14,9	14,8	8,7	-0,3
12.	Коэффициент надежности (%)	9,9	10,7	11,1	7,7	3,9

Источник: составлено автором на основе данных ПАО Сбербанк [66-67]

Исходя из данных таблицы 2.1 можно говорить о том, что активы ПАО Сбербанк в 2016-2018 гг. росли: в 2017 г. относительно 2016 г. на 6,6%, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 16,2%.

Наметилась тенденция снижения процентных расходов банка, что привело к росту чистых процентных доходов банка в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 8,3%, что составило 100 229 млн. руб. В 2018 г. темп роста замедлился и составил 4,9% (64 349 млн. руб.) относительно 2017 г. За 2016-2018 гг. наблюдался рост прибыли банка на 57% с 498 289 млн.руб. в 2016 г. до 782 182 млн. руб. в 2018 г.

Что касается доли собственного капитала в валюте баланса, то данный показатель увеличился с 0,1 в 2016 году до 0,2 в 2018 году. Данное обстоятельство свидетельствует о повышении финансовой устойчивости ПАО Сбербанк, так как банк увеличивает объем привлеченного капитала на базе заблаговременного увеличения собственного капитала.

Коэффициент достаточности собственного капитала в 2016-2018 гг. находится в пределах нормативных значений ($\geq 10\%$), что не вызывает осторожности в сотрудничестве с банком. В целом коэффициент достаточности в динамике увеличился с 13,7% на 1 января 2017 года до 14,8% на 1 января 2019 года. Такой уровень коэффициента был достигнут банком в результате увеличения собственного капитала.

Об увеличении устойчивости ПАО Сбербанк можно судить исходя из значений коэффициента надежности, который на протяжении 2016-2018 гг. находился в диапазоне от 9,9% до 11,1%, что больше нормативного значения почти в 2 раза ($\geq 5,5\%$).

В таблице 2.2 приведена динамика активов баланса Публичного акционерного общества «Сбербанк России» за 2016-2018 гг., составленная на основе бухгалтерских балансов ПАО Сбербанк за аналогичный период (приложение 1, 2).

Динамика активов баланса ПАО Сбербанк за 2016-2018 гг., млн. руб.

№ п/п	Показатели баланса	Год			Темп прироста, %	
		2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
1	2	3	4	5	6	7
1.	Денежные средства	614 849	621 719	688 904	1,1	10,8
2.	Средства кредитных организаций в ЦБ РФ	967 162	747 906	865 071	-22,7	15,7
2.1.	Обязательные резервы	154 714	158 658	187 878	2,5	18,4
3.	Средства в кредитных организациях	347 943	299 995	406 319	-13,8	35,4
4.	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	141 343	91 469	198 281	-35,3	116,8
5.	Чистая ссудная задолженность	16 221 622	17 466 111	20 142 853	7,7	15,3
6.	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	2 269 613	2 517 865	2 966 415	10,9	17,8
6.1.	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	691 906	664 465	803 430	-4,0	20,9
7.	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	455 961	645 442	695 704	41,6	7,8
8.	Требование по текущему налогу на прибыль	8 124	373	17 250	-95,4	4 528,9
9.	Отложенный налоговый актив	-	21 311	21 931	-	2,9
10.	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	469 121	483 556	500 048	3,1	3,4
11.	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	8 077	11 365	9 406	40,7	-17,2
12.	Прочие активы	217 264	251 808	387 749	15,9	54,0
	Всего активов	21 721 078	23 158 920	26 899 930	6,6	16,2

Источник: составлено автором на основе данных ПАО Сбербанк [66-67].

Исходя из данных таблицы 2.2, можно сказать, что сумма активов ПАО «Сбербанк России» в 2017 году увеличилась по сравнению с 2016 годом на 6,6% и составила 23 158 920 млн. руб. В 2018 году также наблюдалось увеличение активов, которое составило 16,2% по отношению к 2017 году. Их рост произошел за счет увеличения кредитного портфеля клиентов, как в

реальном, так и в номинальном выражении, то есть без эффекта переоценки за счет изменения курса рубля по отношению к мировым валютам. По состоянию на 1 января 2019 года сумма активов ПАО Сбербанк составила 26 899 930 млн. руб.

В 2017 году значительно снизились средства кредитных организаций в ЦБ РФ (уменьшение на 22,7% по сравнению с 2016 г.) и составили 747 906 млн. руб., при этом обязательные резервы банка увеличились на 2,6%. Однако уже в 2018 году был отмечен рост по данному показателю на 15,7%.

В 2017 г. наблюдалась отрицательная тенденция по средствам в кредитных организациях. Они составили 299 995 млн. руб., что меньше значения показателя в 2016 году на 13,8%. В 2018 г. произошло увеличение на 35,4% по сравнению с данными предыдущего периода.

Помимо этого, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. значительно снизился объем финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток, на 35,3% и составил 91 469 млн. руб. Но в 2018 г. был отмечен значительный рост в сравнении с 2017 г. на 116,8%.

Увеличение ряда показателей в 2018 г. по сравнению с 2017 г. специалисты ПАО Сбербанк связывают с адаптацией непосредственно банка и отечественного рынка к введенным санкциям.

Рассматривая чистую ссудную задолженность, можно сказать, что за рассматриваемый период был отмечен устойчивый рост: в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 7,7%, в 2018 г. относительно 2017 г. на 15,3%.

В 2018 году необходимо отметить, что произошло снижение долгосрочных активов, предназначенных для продажи: на 17,2% в сравнении с 2017 г. Это может быть связано с планированием продажи меньшего объема активов для возвращения балансовой стоимости относительно предыдущего периода.

Структура активов баланса ПАО Сбербанк России в 2016-2018 гг., представлена в приложении 5 и составлена на основе бухгалтерских балансов

ПАО Сбербанк (приложение 1, 2). Более наглядно она представлена на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Структура активов баланса ПАО Сбербанк в 2016-2018 г.

Как видно из рис. 2.2. доминирующими статьями в активе баланса ПАО Сбербанк является чистая ссудная задолженность и чистые вложения в ценные бумаги. Остальные показатели имеют незначительный удельный вес. Минимальная доля в активах принадлежит долгосрочным активам, предназначенным для продажи.

В таблице 2.3 представлена динамика пассивов баланса ПАО Сбербанк, составленная на основе бухгалтерских балансов банка за 2016-2018 гг. (приложение 1,2).

Динамика пассивов баланса ПАО «Сбербанк России» за 2016-2018 гг.,
млн. руб.

№ п/п	Показатели баланса	Год			Темп прироста, %	
		2016	2017	2018	2017/ 2016	2018/ 2017
1	2	3	4	5	6	7
13.	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	581 160	591 164	567 222	1,7	-4,1
14.	Средства кредитных организаций	364 500	464 300	989 893	27,4	113,2
15.	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	16 881 989	17 742 620	20 490 078	5,1	15,5
15.1.	Вклады (средства) физических лиц и индивидуальных предпринимателей	10 937 747	11 777 377	12 911 176	7,7	9,6
16.	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	107 584	82 401	133 852	-23,4	62,4
17.	Выпущенные долговые обязательства	610 932	575 341	538 280	-5,8	-6,4
18.	Обязательства по текущему налогу на прибыль	5 772	11 241	1 678	94,8	-85,1
19.	Отложенное налоговое обязательство	17 878	0	0	0,0	-
20.	Прочие обязательства	280 194	270 018	319 358	-3,6	18,3
21.	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами оффшорных зон	42 146	62 687	59 271	48,7	-5,4
22.	Всего обязательств	18 892 155	19 799 772	23 099 634	4,8	16,7
Источники собственных средств						
23.	Средства акционеров (участников)	67 761	67 761	67 761	0,0	0,0
24.	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0	0	-	-
25.	Эмиссионный доход	228 054	228 054	228 054	0,0	0,0
26.	Резервный фонд	3 527	3 527	3 527	0,0	0,0
27.	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)	39 900	54 667	-11 999	37,0	-121,9
28.	Переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство	45 401	39 934	34 548	-12,0	-13,5
29.	Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочных вознаграждений	-	-18	-706	-	3 826,8
30.	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	1 945 988	2 311 656	2 696 929	18,8	16,7
31.	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	498 289	653 565	782 182	31,2	19,7
32.	Всего источников собственных средств	2 828 921	3 359 148	3 800 296	18,7	13,1
	Всего пассивов	21 721 075	23 158 920	26 899 930	6,6	16,2

Источник: составлено автором на основе данных ПАО Сбербанк [66-67].

Исходя из данных таблицы 2.3, необходимо отметить, что кредиты, депозиты и прочие средства Сбербанка в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличились на 1,7% и составили 591 164 млн. руб. В 2018 г. данный показатель уменьшился на 4,1% по сравнению с предыдущим периодом. При этом динамика суммы средств кредитных организаций имела положительную тенденцию на протяжении 2016-2018 гг.: в 2017 отмечалось значительное увеличение на 27,4%, в 2018 г. рост на 113,2%.

Сумма средств клиентов, не являющихся кредитными организациями в 2018 г. в сравнении с 2017 г. увеличилась на 15,5% и составила 20 490 078 млн. руб.

Стоит отметить, что на протяжении рассматриваемого периода наблюдается снижение выпущенных долговых обязательств: в 2017 г. относительно 2016 г. на 5,8%, в 2018 г. в сравнении с 2017 г. на 6,4%.

Существенно увеличились финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток: в 2018 г. рост составил относительно 2017 г. 62,4%.

В 2018 г. существенное снижение было отмечено по показателю «Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, уменьшенной на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив) (на 121,9% относительно 2017 г.).

Неиспользованная прибыль за рассматриваемый период росла и в 2018 году составила 782 182 млн. руб., что больше значения предыдущего года на 16,7%

В приложении 6 приведена структура пассивов баланса ПАО «Сбербанк России» за 2016-2018 гг., которая была составлена на основе бухгалтерских балансов ПАО Сбербанк за аналогичный период (приложение 1,2).

Наиболее наглядно структура пассивов ПАО Сбербанк в 2016-2018 г. представлена на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Структура пассивов баланса ПАО Сбербанк в 2016-2018 гг.

Из приложения 6 и рис. 2.4 видно, что в структуре пассивов баланса ПАО Сбербанк России ключевыми статьями в пассиве баланса ПАО Сбербанк России на протяжении всего анализируемого периода являются средства клиентов и средства кредитных организаций. Остальные показатели

имеют незначительный удельный вес, но все же формируют суммарные пассивы.

Минимальной долей обладают резервный фонд и обязательства по текущему налогу на прибыль. Также минимальные доли занимают показатели: переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство, резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами оффшорных зон, средства акционеров (участников). Так, их удельный вес за 2016-2018 гг. не превышал 0,25%.

Таким образом, на основе проведенного анализа деятельности банка за 2016-2018 гг. можно сделать вывод, что ПАО Сбербанк твердо сохраняет за собой лидерские позиции среди крупнейших банков России и составляет достойную конкуренцию иностранным банкам. Кроме того, это достаточно надежный и эффективно работающий банк, привлекательный для своих клиентов с самыми различными потребностями и возможностями.

2.2. Особенности механизмов кредитного анализа в ПАО Сбербанк

В ПАО Сбербанк кредитование субъектов малого и среднего бизнеса осуществляется по трем основным направлениям (рис. 2.5):

- скоринг, в рамках которого действует «Кредитная фабрика» Сбербанка и который ориентирован, как правило, на микробизнес;
- «Кредитный конвейер» – основное направление кредитования Банка предприятий малого и среднего бизнеса;
- «новый кредитный процесс», который предполагает переориентацию кредитных продуктов, предлагаемых среднему и крупному бизнесу, на малые предприятия.



Рис. 2.5. Основные направления кредитования ПАО Сбербанк

Источник: составлено автором.

На основе данных рис. 2.5, можно говорить о том, что «Кредитная фабрика» Сбербанка распространяется на кредитование юридических лиц и представляет собой новую систему выдачи быстрых займов, которая позволяет в минимальные сроки выдавать денежные ссуды юридическим лицам. Основными принципами действия данного процесса кредитования является автоматизация и централизация всех внутренних процессов, происходящих при рассмотрении очередной заявки и выдаче кредита. «Кредитная фабрика» функционирует с 2008 года.

Особой популярностью данное предложение пользуется у индивидуальных предпринимателей, так как позволяет получить достаточно крупную сумму денежных средств (до 3 млн. руб.) в течение 2-4 дней, при этом пакет необходимых документов будет минимален.

Стоит отметить, что многие заемщики ошибочно полагают, что их анкета рассматривается в том же отделении, где они её и оформили. На самом деле, там происходило раньше, но это приводило к большому числу злоупотреблений и мошенничеству работников банка, когда сотрудник мог способствовать одобрению заявки с высоким риском возникновения проблемной задолженности. Сейчас процесс скоринга может происходить в любом отделении ПАО Сбербанк, например, подача заявки осуществлялась в Белгороде, а рассматривают ее в Ростове-на-Дону. При этом решение всегда остается за службой безопасности банка.

Что касается «Кредитного конвейера», то данная технология была запущена в 2013 году. Цель разработки – построение прозрачного и управляемого кредитного процесса малого бизнеса, сокращение операционных затрат Банка и времени работы по кредитному процессу, включая обработку кредитной заявки, сокращение уровня потерь Банка за счет повышения качества обработки заявки.

От направления кредитования зависит вид проводимого кредитного анализа заемщика (кредитной группы (КГ)). ПАО Сбербанк применяет 4 вида кредитного анализа: «Экспресс 0», «Экспресс 1», «Экспресс 2», полный финансовый анализ (ФА).

Главными задачами анализа являются:

- подготовка и консолидация всей имеющейся информации о бизнесе заемщика, необходимой для оценки кредитоспособности, финансового состояния и расчета лимита кредитования на основе рейтинговой модели, алгоритм расчета которой определен внутренними нормативными документами банка;
- определение структуры кредитной сделки с оптимальной схемой кредитования для анализируемого кредитного проекта [34, с. 16].

Объем проводимого анализа зависит от выполнения определенных параметров, которые приведены в таблице 2.5.

Виды кредитного анализа малого бизнеса, проводимые ПАО Сбербанк, и параметры их использования

Виды анализа	Критерии продукта (ов)	Выезд на место ведения бизнеса	Отчетность, на основании которой проводится анализ	Период составления аналитического баланса	Период составления аналитического отчета о прибылях и убытках (ОПиУ)	ОДДС (ретроспективный и перспективный)	Определение ГСЛ	Определение периметра КГ / Консолидация данных по членам КГ
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Экспресс 0	1) Любой продукт под залог векселей 2) Тендерная гарантия/тендерный кредит	Не проводится	Аналитическая: - ЮЛ: годовая официальная - ИП: справки клиента Официальная: - ЮЛ, ИП: годовая официальная, за исключением ИП на патенте, ЕНВД, ЕСХН	Формируется на дату составления аналитической отчетности,	1) Для ИП: Формируется за 3 полных месяца до даты аналитических данных на основании данных официальной отчетности 2) Для ЮЛ: Формируется за 3 месяца и наполняется среднемесячными значениями за анализируемые периоды официальной отчетности		Не требуется	Не требуется / Не требуется
Экспресс 1	1) Гарантии исполнения обязательств по контрактам, заключенным в рамках 44-ФЗ 223-ФЗ, 185-ФЗ, 271-ФЗ, Постановления Правительства РФ № 615 от 01.07.2016 2) Продукт «Бизнес-доверие/ риск на актив» под залог недвижимого имущества 3) Продукт «Бизнес-овердрафт» в сумме до 2 млн. руб.	1) До 2 млн.- не проводится 2) Свыше 2 млн. - проводится с целью подтверждения факта ведения бизнеса			При наличии фактора сезонности, ОПиУ формируется за 12 полных месяцев. В иных случаях – аналогично процедуре «Экспресс 0»	Не составляется	Требуется только при рассмотрении и «Бизнес-овердрафт»	Не требуется / Не требуется

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Экспресс 2	1) Гарантии, не удовлетворяющие требованиям «Экспресс 0» «Экспресс 1» 2) Кредитные продукты на оборотные цели	Проводится с целью подтверждения факта ведения бизнеса	Аналитическая: - ЮЛ: квартальная официальная - ИП: справки клиента Официальная: - ЮЛ, ИП: годовая/квартальная в зависимости от режима налогообложения	Формируется на дату составления аналитической отчетности. В случае если в течение последних 12-ти месяцев от даты аналитических данных проводился анализ финансово-хозяйственной деятельности (АФХД) заемщика/ участника КГ и необходима проверка связи трех отчетов аналитический баланс составляется на две даты:	ОПиУ формируется за 12 полных месяцев (помесячно) и часть месяца до даты аналитических данных в следующих случаях: 1) при наличии фактора сезонности; 2) при рассмотрении кредита, требующего расчета достаточности потоков от текущей деятельности заемщика / КГ; 3) при рассмотрении кредита на инвестиционные цели, в случае признания деятельности заемщика / КГ контрактной; 4) при рассмотрении кредита в рамках «Полный ФА» на основании оф. отчетности В иных случаях –аналогично процедуре «Экспресс 0». Если на протяжении последних 12 месяцев проводился анализ ФХД заемщика в рамках мониторинга, предыдущего обращения за кредитом, ОПиУ формируется с даты предыдущего анализа по текущую аналитическую дату	Составляется только при условии, если запрашиваемая сумма кредита / лимита, превышает резерв кредитования (RBL) или при наличии критериев	Требуется	Требуется
Полный ФА на основании управленческой отчетности	Любые продукты, в том числе в случаях, если условия, предложенные в рамках Экспресс-процедур, не удовлетворяют клиента	Проводится с целью подтверждения факта ведения бизнеса и сбора и подтверждения необходимой информации	Аналитическая: - ЮЛ, ИП: Управленческие данные Официальная: - ЮЛ, ИП: квартальная / годовая в зависимости от режима налогообложения	составляется на две даты: - Дата 1. - дата проведения предыдущего АФХД заемщика (предыдущая дата аналитических данных); - Дата 2. - дата проведения текущего АФХД заемщика (текущая дата аналитических данных).		Составляется только при условии, если запрашиваемая сумма кредита / лимита, превышает RBL или при наличии критериев	Требуется	Требуется
Полный ФА на основании оф. отчетности	Любые продукты: - заемщик и участники КГ - юридические лица; - наличие официальной отчетности по РСБУ	Проводится с целью подтверждения факта ведения бизнеса	Аналитическая: - ЮЛ: квартальная - ИП: не применяется Официальная: - ЮЛ, годовая/квартальная в зависимости от режима налогообложения				Требуется	Консолидация по членам КГ

Источник: составлено автором.

Исходя из данных таблицы 2.5 можно говорить о том, что в ПАО Сбербанк, как и в любом другом банке, существенную роль имеет анализ финансово-хозяйственной деятельности, который производится на основании сформированного объекта анализа, включающего в себя:

- сбор всей необходимой информации для проведения рейтинговой оценки заемщика / кредитной группы сотрудником кредитного отдела;
- формирование аналитических форм бухгалтерского баланса;
- формирование аналитических форм отчета о прибылях и убытках;
- формирование аналитических форм отчета движения денежных средств (ОДДС);
- анализ информации, позволяющей оценить качественные показатели деятельности заемщика / кредитной группы на основании данных, предоставленных клиентом, информации, полученной по результатам выезда на место ведения бизнеса, внешних источников, внутренних источников, экспертной оценки сотрудника КП, заключений иных подразделений Банка.

При этом важно учитывать, какие показатели используются при проведении анализа финансовых коэффициентов и какое значение они имеют для финансово-хозяйственной деятельности заемщика.

В ПАО Сбербанк анализ финансовых коэффициентов осуществляется по четырем группам:

- 1) анализ ликвидности – оценка потенциальной возможности предприятия погасить свои текущие обязательства за счет текущих активов;
- 2) анализ деловой активности – исследование уровня и динамики разнообразных коэффициентов оборачиваемости. Коэффициенты характеризуют интенсивность использования определенных активов или обязательств;
- 3) анализ финансовой устойчивости позволяет оценить структуру капитала и направление его вложений;
- 4) анализ эффективности – определение рентабельности, которая позволяет судить о доходности бизнеса [53, с. 44].

В таблице 2.6 приведена первая группа основных показателей, которые используются при проведении финансового анализа малого бизнеса специалистами кредитного отдела ПАО Сбербанк - это показатели, рассчитываемые при анализе ликвидности и финансовой устойчивости потенциального клиента.

Таблица 2.6

Показатели, используемые при проведении анализа ликвидности и финансовой устойчивости потенциального заемщика

№ п/п	Наименование показателя	Формула	Характеристика																				
1	2	3	4																				
Анализ ликвидности																							
1.	Определение ликвидности баланса	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border: 1px solid green; padding: 2px;">Наиболее ликвидные активы</td> <td style="border: 1px solid green; padding: 2px;">A1</td> <td style="text-align: center;">≥</td> <td style="border: 1px solid orange; padding: 2px;">Наиболее срочные обязательства</td> <td style="border: 1px solid orange; padding: 2px;">П1</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid green; padding: 2px;">Быстро реализуемые активы</td> <td style="border: 1px solid green; padding: 2px;">A2</td> <td style="text-align: center;">≥</td> <td style="border: 1px solid orange; padding: 2px;">Краткосрочные пассивы</td> <td style="border: 1px solid orange; padding: 2px;">П2</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid green; padding: 2px;">Медленно реализуемые активы</td> <td style="border: 1px solid green; padding: 2px;">A3</td> <td style="text-align: center;">≥</td> <td style="border: 1px solid orange; padding: 2px;">Долгосрочные пассивы</td> <td style="border: 1px solid orange; padding: 2px;">П3</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid green; padding: 2px;">Трудно-реализуемые активы</td> <td style="border: 1px solid green; padding: 2px;">A4</td> <td style="text-align: center;">≤</td> <td style="border: 1px solid orange; padding: 2px;">Постоянные пассивы</td> <td style="border: 1px solid orange; padding: 2px;">П4</td> </tr> </table>	Наиболее ликвидные активы	A1	≥	Наиболее срочные обязательства	П1	Быстро реализуемые активы	A2	≥	Краткосрочные пассивы	П2	Медленно реализуемые активы	A3	≥	Долгосрочные пассивы	П3	Трудно-реализуемые активы	A4	≤	Постоянные пассивы	П4	<p>Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются все условия.</p> <p>Если выполняются первые три неравенства, т. е. текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется последнее неравенство. Невыполнение неравенств свидетельствует о нарушении ликвидности баланса</p>
Наиболее ликвидные активы	A1	≥	Наиболее срочные обязательства	П1																			
Быстро реализуемые активы	A2	≥	Краткосрочные пассивы	П2																			
Медленно реализуемые активы	A3	≥	Долгосрочные пассивы	П3																			
Трудно-реализуемые активы	A4	≤	Постоянные пассивы	П4																			
2.	Коэффициент общей (текущей) ликвидности	$K_{ТЛ} = \frac{\text{Текущие активы (A1 + A2 + A3)}}{\text{Текущая задолженность (П1 + П2)}}$	<p>Показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств. Рекомендуемое значение ≥ 1</p>																				
3.	Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{АЛ} = \frac{\text{Ликвидные средства (A1)}}{\text{Текущая задолженность (П1 + П2)}}$	<p>Показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в самое ближайшее время</p>																				
Анализ финансовой устойчивости																							
4.	Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$K_A = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$	<p>Показывает долю собственных средств в общей сумме источников финансирования. Рост показателя свидетельствует о повышении уровня финансовой устойчивости. Рекомендуемое значение $\geq 0,2$</p>																				

1	2	3	4
5.	Собственный оборотный капитал	$\text{СОК} = \text{СК} - \text{ВНА}$ <p style="text-align: center;"> Собственный капитал Внеоборотные активы </p>	<p>Характеризует величину собственного капитала, направляемого на формирование текущих активов.</p> <p>В случае положительного значения формирование текущих активов происходит за счет собственного капитала, что говорит о финансовой устойчивости предприятия.</p>
6.	Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{\text{МСК}} = \frac{\text{СОК}}{\text{СК}}$	<p>Показывает степень мобильности, гибкости использования собственного капитала, т.е. возможность маневрировать своими средствами.</p>

Источник: составлено автором.

Показатели, представленные в таблице 2.6, были сгруппированы исходя из того, что показатели ликвидности характеризуют способность предприятия выполнять краткосрочные (текущие) обязательства за счет текущих активов, а показатели финансовой устойчивости описывают стабильность его деятельности в плане долгосрочной перспективы. Результаты анализа по этим двум подгруппам позволяют специалисту кредитного отдела судить о способности потенциального заемщика отвечать по своим долгам не только на текущий момент, но и течение периода возможного кредитования. Тем самым уже делаются предположения о вероятности возникновения кредитного риска и возникновения просроченной задолженности по кредиту.

Оптимальный уровень ликвидности и финансовой устойчивости - это стабильность финансового положения, которая означает, что заемные источники финансирования используются предприятием лишь в тех пределах, в которых оно может обеспечить их полный и своевременный возврат.

В таблице 2.7 приведена вторая группа показателей, которые рассчитываются при анализе деловой активности и эффективности деятельности потенциального клиента.

Таблица 2.7

Показатели, используемые при проведении деловой активности и эффективности деятельности потенциального заемщика

№ п/п	Наименование показателя	Формула	Характеристика
1	2	3	4
Анализ деловой активности			
1.	Период оборачиваемости дебиторской задолженности	$\text{ПО}_{ДЗ} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Среднемесячная выручка}} \times 30 \text{ дн.}$	Показывает, насколько эффективно в компании организована работа по сбору задолженности
2.	Период оборачиваемости кредиторской задолженности	$\text{ПО}_{КЗ} = \frac{\text{Кредиторская задолженность}}{\text{Среднемесячная себестоимость}} \times 30 \text{ дн.}$	Показывает срок, течение которого предприятие рассчитывается со своими поставщиками. Чем выше значение показателя, тем дольше срок расчета
3.	Период оборачиваемости товарно-материальных запасов	$\text{ПО}_{ТМЗ} = \frac{\text{Товарно-матер. запасы}}{\text{Среднемесячная себестоимость}} \times 30 \text{ дн.}$	Показывает, срок за который происходит реализация товарно-материальных запасов.
4.	Период оборачиваемости активов	$\text{ПО}_{А} = \frac{\text{Активы}}{\text{Среднемесячная выручка}} \times 30 \text{ дн.}$	Показывает, сколько рублей выручки принесла каждая единица активов. Чем выше коэффициент, тем быстрее оборачиваются имеющиеся в распоряжении предприятия средства, и тем больше выручки приносит каждый рубль активов.
5.	Длительность производственного цикла	$\text{ДПЦ} = \text{ПО}_{ДЗ} + \text{ПО}_{ТМЗ}$	Показывает период пребывания предметов труда (сырья и материалов) в производственном процессе с начала изготовления до выпуска готового продукта
Анализ эффективности			
6.	Рентабельность продаж по валовой прибыли	$\text{РП}_{ВП} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}}$	Показывает, сколько валовой прибыли предприятие получает с рубля продаж

1	2	3	4
7.	Рентабельность продаж по чистой прибыли	$\text{РПчп} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}}$	Характеризует прибыльность деятельности предприятия, отражая размер прибыли на каждый рубль продаж
8.	Рентабельность активов	$\text{Р}_A = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}}$	Отражает объем прибыли на каждый рубль вложенных средств.
9.	Рентабельность собственного капитала	$\text{Р}_A = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}}$	Показывает рентабельность инвестиций, первоначально вложенных и в дальнейшем реинвестированных в предприятие его собственниками
10.	Торговая наценка (торговая надбавка)	$\text{ТН} = \frac{\text{Выручка}}{\text{В}} - \text{С}$ <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 5px;"> В С </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 5px;"> Себестоимость </div>	Показывает возмещение затрат по продаже товаров, понесенных продавцом, и получение прибыли

Источник: составлено автором.

Показатели, представленные в таблице 2.7, были сгруппированы исходя из того, что две эти подгруппы используются для оценки эффективности (в т.ч. рентабельности) деятельности предприятия. Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Рентабельность предприятия отражает степень прибыльности его деятельности. Анализ деловой активности и эффективности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия.

Исходя из данных таблицы 2.6 и 2.7, можно сказать, что специалистами кредитного отдела ПАО при проведении кредитного анализа заемщика (малого предприятия) используются показатели, которые позволяют оценить финансово-экономическое положение потенциального клиента и возможность его кредитования на текущий момент времени. При этом большинство приведенных коэффициентов имеют смысл при расчете в

динамике, так как это позволяет сделать вывод о тенденциях развития предприятия.

Проведение кредитного анализа заемщика (малого предприятия) в ПАО Сбербанк можно разделить этапы, представленные на рис. 2.6.



Рис. 2.6. Этапы проведения кредитного анализа заемщика (малого предприятия) в ПАО Сбербанк

Источник: составлено автором.

Примечание: цветом выделены этапы, которые являются особо важным при проведении кредитного анализа малого предприятия

На рис. 2.6 отмечены этапы, на которые, по мнению авторов, специалисты кредитного отдела должны обращать особое внимание при оценке кредитоспособности потенциального заемщика в лице малого

предприятия, поскольку от качества работы на этих этапах зависит успешность сделки.

При выборе, подборе кредитных условий для субъектов малого бизнеса и верификации потенциальных клиентов необходимо учитывать, что малые предприятия, как правило, имеют низкий уровень знаний и опыта работы в области финансов и бухгалтерского учета. Это, в свою очередь, может значительно исказить представление о финансовом состоянии заемщика и повлечь заключение высокорисковой сделки.

При рейтинговании малого предприятия необходимо учитывать, что кредитный рейтинг не является объективной причиной для отказа в выдаче кредита, но дает возможность кредитору оценить тенденции поведения клиента на основе его кредитной истории [53, с. 45]. В рамках данного этапа осуществляется лимитирование, выделяются проблемные зоны в деятельности предприятия.

Экспертиза рисков является важным этапом при оценке любого заемщика. Однако в случае малого предприятия нужно учитывать, что выявленные риски и вероятность их возникновения можно сократить за счет гибкости субъектов МСБ к изменяющимся условиям среды. Длительность проведения данного этапа зависит от вида анализа и направления кредитования.

Формы и модели принятия решения по сделке отличаются в зависимости от риск-профиля и делятся на «2/4/6 глаз» и «6 глаз повышенного профиля риска». Решения по формату «2/4/6 глаз» принимаются, как правило, клиентским или кредитующим подразделением, а по формату «6 глаз повышенного профиля риска» – на уровне территориального банка.

Проведение мониторинга позволяет осуществить контроль выполнения кредитных операций, оценить сохранность залогового имущества, финансового положения клиента и вероятность возникновения ранее выявленных рисков на текущий момент.

Таким образом, качественное и своевременное выполнение этапов кредитного анализа позволяет ПАО Сбербанк осуществлять отбор клиентов с высоким уровнем финансовой устойчивости и надежности, подбирать кредитные условия, соответствующие уровню платежеспособности клиента и необходимые для осуществления его деятельности, минимизировать риски невозврата заемных средств.

Подводя итог, следует отметить, что кредитный анализ представляет собой процесс, состоящий из ряда этапов, по результатам которого можно судить о целесообразности кредитования клиента. Исторически сложилось так, что в России развитие кредитного анализа началось с первой половины XVIII века и продолжается в настоящее время.

Трансформация подходов коммерческого банка к кредитному анализу малого бизнеса необходима вследствие роста кредитных операций с такими предприятиями, которые нуждаются в заемных средствах для осуществления деятельности, низкого уровня финансовой грамотности микро- и малых предприятий, а также увеличения видов махинаций и случаев мошенничества, связанных с недобросовестным ведением деятельности предприятий малого бизнеса. Кроме того, становится привычным и необходимым вовлечение в кредитный процесс технологий искусственного интеллекта.

2.3. Анализ кредитного портфеля Банка в сегменте малого бизнеса

В современных условиях лидером среди российских банков по объемам кредитования юридических лиц можно считать ПАО Сбербанк. Это связано с тем, что на начало 2019 г. его доля на рынке составила более 30%. Кредитование малых и средних предприятий является приоритетным направлением для ПАО Сббербанк. Это подтверждается тем, что кредитный портфель МСБ не просто растет последние три года, но и темпы этого роста с каждым годом увеличиваются. За 2018 год Сбербанк нарастил кредитный

портфель для малых и средних предприятий на 19,4%. Например, в Центрально-Черноземном банке обслуживается более 128 тыс. малых и средних предприятий. Объем выдач кредитных средств в 2018 году для МСБ в ЦЧР составил более 38 млрд. руб., из них 33% направлено на финансирование малого бизнеса.

Важно отметить, что более 30% (80 млрд. руб.) прироста за 2018 год обеспечено благодаря участию в программах льготного кредитования (преимущественно Минсельхоза России и Минэкономразвития России). Всего на 1 января 2019 года кредитный портфель МСБ, сформированный за счет участия в программах льготного кредитования, составил 210 млрд. рублей (13% от общего портфеля МСБ ПАО Сбсбанк) [71].

Для более глубокого анализа кредитного портфеля ПАО Сбербанк в сегменте малого бизнеса было произведено исследование за 2016-2018 гг. На рис. 2.7 приведена структура кредитного портфеля ПАО Сбербанк за 2016-2018 гг.



Рис. 2.7. Структура кредитного портфеля ПАО Сбсбанк за 2016-2018 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Эксперт РА [73-75].

Исходя из данных рис. 2.7 можно сделать вывод, что на протяжении 2016-2018 гг. структура кредитного портфеля банка не менялась: наибольшую долю занимали кредиты организациям (более 50%). Однако в 2017 году относительно 2016 г. было отмечено снижение объема кредитного портфеля на 14,7%, что во многом было связано с уменьшением численности предприятий изменениями в реестре субъектов малого и среднего предпринимательства в августе 2017 года, относящихся к данному сегменту.

В таблице 2.8 приведена динамика как совокупного кредитного портфеля ПАО Сбербанк, так и кредитного портфеля юридических лиц по срокам кредитования на начало 2017-2019 гг.

Таблица 2.8

Динамика корпоративного кредитного портфеля ПАО Сбербанк по срокам кредитования за 2016-2018 гг., млн. руб.

№ п/п	Показатель	На 1 января			Темп прироста, %	
		2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017/2016	2018/2017
1.	Корпоративный кредитный портфель, в т.ч.	11 226 133	10 646 561	12 074 558	-5,2	13,4
1.1.	До востребования	31 735	21 221	0	-33,1	-
1.2.	До 1 года	1 302 690	1 203 055	1 436 431	-7,6	19,4
1.3.	От 1 года до 3 лет	2 360 073	2 208 434	2 594 825	-6,4	17,5
1.4.	Свыше 3 лет	7 531 636	7 213 852	8 043 302	-4,2	11,5
2.	Доля просроченных кредитов в корпоративном кредитном портфеле, %	2,1	2,2	2,0	7,8	-8,6
3.	Доля кредитов организациям в кредитном портфеле, %	72,1	57,4	57,2	-20,4	-0,5

Источник: составлено автором на основе данных Эксперт РА [73-75].

Исходя из данных таблицы 2.8, можно сказать, что на начало 2018 г. в сравнении с 2017 г. было отмечено снижение всех значений показателей по корпоративному кредитному портфелю, ранжируемому по срокам: объем кредитов до востребования уменьшился на 33,1%; кредитов до 1 года – на 7,6%; кредитов от 1 года до 3 лет – на 6,4%; кредитов свыше 3 лет – на 4,2%. Это также подтверждают данные рис. 2.8. Однако на отчетную дату 2019 года все показатели выросли более чем на 10%, исключая кредиты до востребования.

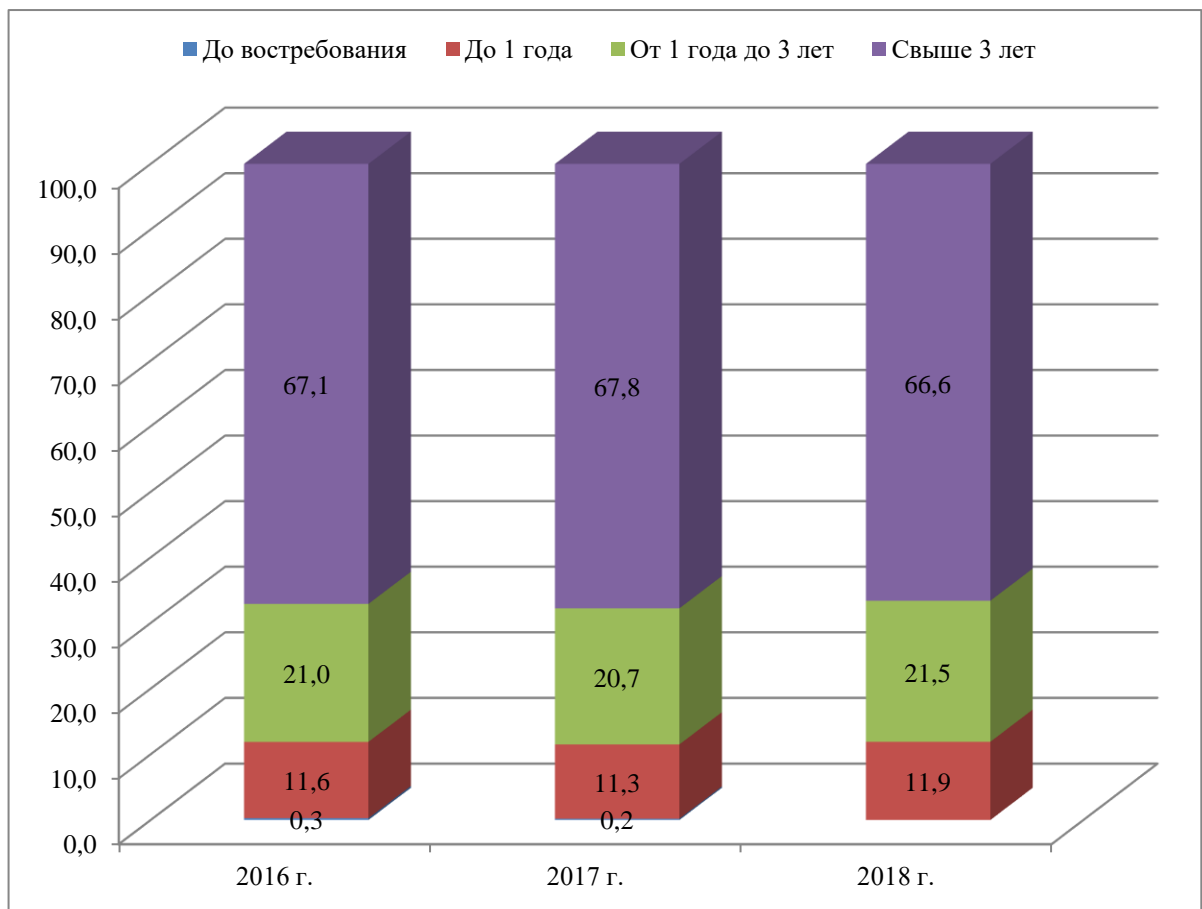


Рис. 2.8. Структура кредитного портфеля организациям ПАО Сбербанк по срокам кредитования в 2016-2018 гг., %

Данные рис. 2.8 позволяют говорить о том, что в 2016 г. наибольшую долю в кредитном портфеле организаций ПАО Сбербанк занимали кредиты, выданные более чем на 3 года, а наименьшую - кредиты от 1 года до 3 лет. Похожая ситуация наблюдалась и в 2017-2018 гг. Это говорит о том, что

клиенты ПАО Сбербанк были ориентированы на получение кредитов на среднесрочный либо долгосрочный период.

На рис. 2.9 представлена динамика доли просроченных кредитов организациям за 2016-2018 гг.

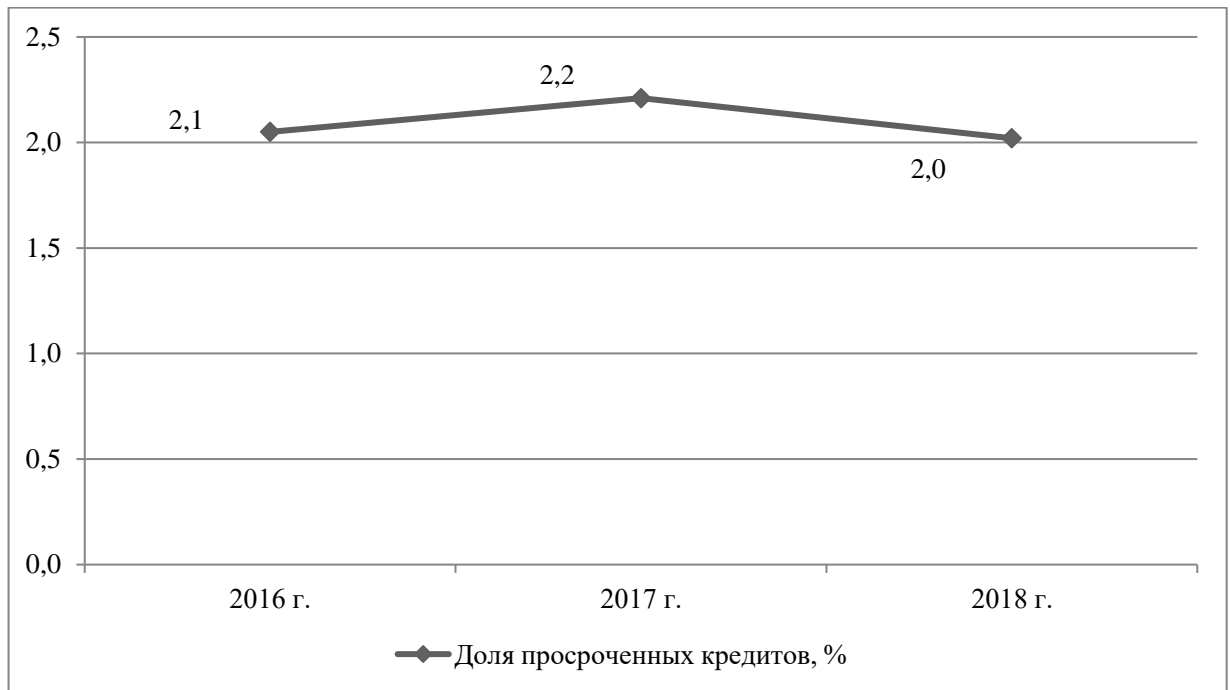


Рис. 2.9. Динамика доли просроченных кредитов организаций, выданных ПАО Сбербанк за 2016-2018 гг.

Исходя из данных рис. 2.9, доля просроченных кредитов за анализируемые периоды оставалась в пределах 2-2,2%, что говорит о высоком уровне надежности банка и качественном отборе кредитуемых клиентов.

Необходимо сказать, что доля кредитов организациям в совокупном кредитном портфеле по состоянию на 1 января 2017-2019 гг. умела тенденцию к уменьшению, что связано с ростом кредитов физическим лицам.

Кроме того, банк занимает ведущие позиции по объемам кредитования МСБ и размерам кредитного портфеля этого сегмента (таблица 2.9).

Изменение объемов выданных кредитов субъектам МСБ ПАО Сбербанк в
2016-2018 гг., млн. руб.

№ п/п	Показатели	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Темп прироста, %	
								2017/ 2016	2018/ 2017
1	Объем выданных кредитов МСБ	900 125		1 283 942		1 609 187		42,6	25,3
2	Объем кредитного портфеля:	855 934	100,0%	952 512	100,0%	977 953	100,0%	11,3	2,7
2.1.	ИП	188 389	22,0%	212 350	22,3%	231 861	23,7%	12,7	9,2
2.2.	микро- и малого бизнеса	388 333	45,4%	449 710	47,2%	454 106	46,4%	15,8	1,0
2.3.	среднего бизнеса	279 212	32,6%	290 452	30,5%	291 986	29,9%	4,0	0,5

Источник: составлено автором на основе данных Эксперт РА [73-75].

Как показывают данные таблицы 2.9, за рассматриваемый период наблюдался рост по всем показателям. Важно отметить, что существенно увеличился объем выданных кредитов субъектам МСБ Сбербанком (в 2017 г. на 42,6% относительно 2016 г., в 2018 г. в сравнении с 2017 г. на 25,3%).

За рассматриваемый период объем кредитного портфеля МСБ также увеличился, и в 2018 г. он составил 977 953 млн. руб., что больше значения 2017 г. на 2,7% и значения 2016 г. на 14,3%

Наименьшую долю в структуре кредитного портфеля МСБ занимает кредитный портфель индивидуальных предпринимателей: в 2016 г. его доля составила 22%, в 2017 г. – 22,3%, в 2018 г. – 23,7%. Доля кредитного портфеля среднего бизнеса в течение 2016-2018 гг. сократилась с 32,6% до 29,9%. Наибольшую же долю занимает объем кредитного портфеля малого бизнеса: в 2016 г. – 45,4%, 2017 г. – 47,2%, 2018 г. – 46,4%. Это подтверждают также данные рис. 2.10.

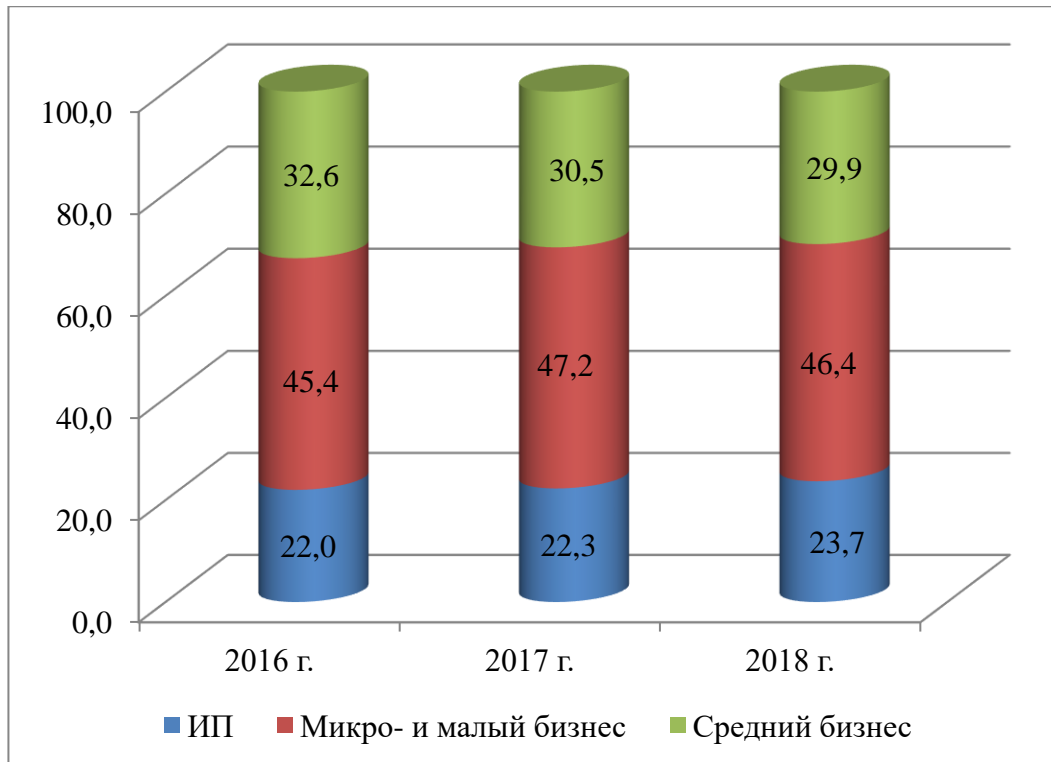


Рис. 2.10. Структура портфеля кредитов МСБ в ПАО Сбербанк в 2016-2018 гг.

Исходя из данных рис. 2.10 наглядно видно, что микро- и малый бизнес - это основная часть в объеме портфеля кредитов МСБ ПАО Сбербанк в 2016-2018 гг.

Необходимо отметить, что более 30% прироста в портфеле кредитов малого и среднего бизнеса Сбербанка за 2018 год (80 млрд. рублей) обеспечено благодаря участию в программах льготного кредитования, преимущественно Министерства сельского хозяйства России и Министерства экономического развития России. По состоянию на 1 января 2019 года кредитный портфель в сегменте МСБ, сформированный за счет участия в государственных программах льготного кредитования, составил 210 млрд. рублей – 13% от общего портфеля МСБ.

Результаты исследования не только подтверждают лидерство ПАО Сбербанк на российском рынке кредитования МСБ, но и позволяют говорить

об ориентированности банка на развитие кредитных отношений с субъектами малого бизнеса

Таким образом, можно сказать, что в 2016-2018 гг. ПАО Сбербанк имел стабильное положение на рынке кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. За данный период был отмечен рост как объема выданных кредитов представителям МСБ, так и объема портфеля кредитов этому сегменту, в том числе малому бизнесу.

Не смотря на сложившуюся положительную тенденцию, существует потребность у Банка в оптимизации подходов к кредитованию малых предприятий. Во многом это связано с желанием расширить воронку потенциальных клиентов и повысить качество их отбора.

Предполагается, что апробация новых механизмов анализа позволит расширить клиентский сегмент, увеличить число кредитных операций с имеющимися клиентами за счет более точного и индивидуального подхода к заемщику. Имеется в виду, что будет рассматриваться большее количество факторов, что позволит не только делать предварительные выводы о возможности кредитования клиента, но и сделает возможным сформировать пакет предложений для клиента на первых этапах кредитного анализа.

Трансформация подходов коммерческого банка к кредитному анализу малого бизнеса необходима вследствие роста кредитных операций с такими предприятиями, которые нуждаются в заемных средствах для осуществления деятельности, низкого уровня финансовой грамотности микро- и малых предприятий, а также увеличения видов махинаций и случаев мошенничества, связанных с недобросовестным ведением деятельности предприятий малого бизнеса.

ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

3.1. Стратегия развития ПАО Сбербанк в условиях цифровизации экономики

За последние годы Сбербанк стал крупнейшим и наиболее значимым финансовым институтом Центральной и Восточной Европы, а также одним из заметных участников мирового финансового рынка. Этот рост происходил на фоне исключительно динамичного развития российского банковского рынка. Возможности и потенциал развития банка будут и в дальнейшем определяться во многом наличием сильных конкурентных позиций на российском финансовом рынке, который в среднесрочной перспективе будет оставаться одним из самых быстрорастущих и привлекательных в мире.

Для изучения направлений развития ПАО Сбербанк в рамках сегмента малого бизнеса были выбраны три стратегии развития банка:

1. Стратегия развития Сбербанка России на период до 2014 года;
2. Стратегия развития Сбербанка на период 2014-2018 гг.;
3. Стратегия развития Сбербанка 2020.

Первая стратегия банка была разработана в 2008 году и уже предполагала достижение глобальных амбициозных целей: трехкратный рост прибыли, рентабельность капитала не ниже 20%, укрепление конкурентных позиций, выход на международные рынки. Помимо этого, были определены цели по все сегментам бизнеса, которые предполагали оптимизацию существующих процессов и использование информационных технологий.

Немаловажную роль в своей деятельности ПАО Сбербанк отводит деятельности с предприятиями малого бизнеса. В таблице 3.1 приведен сравнительный анализ по ключевым позициям стратегий ПАО Сбербанк в разрезе сегмента малого бизнеса.

Сравнительный анализ Стратегий развития ПАО Сбербанк в разрезе сегмента малого бизнеса

Критерий сравнения	Стратегия на период до 2014 г.	Стратегия на период 2014-2018 гг.	Стратегия 2020
Цели	<p>1) создание дифференцированного продуктового предложения для различных сегментов;</p> <p>2) повышение эффективности и качества «классических» банковских продуктов,</p> <p>3) разработка новых кредитных продуктов;</p> <p>4) внедрение небанковских услуг, поддерживающих развитие клиентов;</p> <p>5) построение системы продаж и обслуживания на основе развития института клиентских менеджеров.</p>	<p>1) формирование четкого ценностного предложения для различных категорий клиентов малого бизнеса и соответствующей ему продуктовой линейки;</p> <p>2) создание эффективной модели обслуживания клиентов данного сегмента;</p> <p>3) реализация ряда поддерживающих мероприятий, в первую очередь в части аналитики и систем управления взаимоотношениями с клиентами, построения многоканальной системы продаж и обслуживания, а также построения эффективной транзакционной платформы.</p>	<p>1) создание площадки «Сбербанк Старт», которая поможет предпринимателям открывать и развивать свой бизнес;</p> <p>2) реализация моментальных расчетов между всеми клиентами;</p> <p>3) выпуск предложений моментальных кредитов за счет предварительного одобренных лимитов;</p> <p>4) усиление отраслевой экспертизы и предложение специализированных кредитных продуктов;</p> <p>5) внедрение продуктов по финансированию государственно-частного партнерства.</p>
Достигнутые результаты	<p>1) создана специализированная инфраструктура продаж и обслуживания для данного сегмента, включая институт клиентских менеджеров;</p> <p>2) обеспечены высокие темпы роста кредитования;</p> <p>3) полностью перестроен кредитный процесс, что позволило существенно оптимизировать время выдачи кредитов и сократить издержки на рассмотрение кредитных заявок, обеспечив при этом эффективность систем управления кредитным риском;</p> <p>4) существовавшие ранее продукты модифицированы с целью улучшения качества обслуживания клиентов: внедрено ценообразование по кредитным продуктам с учетом риска конкретного кредита, характеристики продуктов адаптированы под нужды конкретных клиентских групп;</p> <p>5) с декабря 2011 года разрабатывается платформа «Деловая среда», призванная создать экосистему вокруг потребностей наших клиентов в интернет-пространстве.</p>	<p>1) запущены предодобренные предложения по кредитам, сформированные на основе транзакционной модели (СМАРТ-кредитование);</p> <p>2) разработан новый интернет- и мобильный банк на базе платформы «Сбербанк Бизнес Онлайн»;</p> <p>3) выведены на рынок новые транзакционные и небанковские сервисы: самоинкассация, бизнес-карта, смарт-терминалы для кассовых операций, электронный документооборот и выставление счетов;</p> <p>4) существенно увеличены скорость и доступность транзакционных операций, за счет сокращения длительности платежа до 3-х минут и реализации возможности проведения транзакций в формате 20*7;</p> <p>5) выведен на рынок пакет услуг «Легкий Старт» для простого запуска бизнеса для предпринимателей;</p> <p>6) создана платежная платформа для финансовых институтов Сбербанк Finline.</p>	Стратегия еще реализуется

Источник: составлено автором на основе данных ПАО Сбербанк [79-81].

Исходя из данных таблицы 3.1, можно говорить о том, что ПАО Сбербанк нацелен на успешную работу с клиентами малого бизнеса, что требует осуществления ежегодного комплекса мероприятий, к которым, например, можно отнести следующие:

- накопление информации о клиентах, построение аналитических навыков и систем управления взаимоотношениями с клиентами, обеспечение единого взгляда на финансы клиента и как физического лица, и как предпринимателя;

- развитие удаленных и цифровых каналов, создание эффективной и надежной транзакционной платформы: совершенствование системы предоставления продуктов максимально удобными и доступными способами в режиме 24/7, расширение функционала всех удаленных каналов, интеграция каналов между собой, чтобы любое взаимодействие с банком было возможно без посещения отделения;

- построение эффективной системы перекрестных продаж, основанной на индивидуальных предложениях, возможности пакетировать продукты и гибком ценообразовании с учетом экономики и уровня риска каждого клиента и продукта [81].

Можно сказать, что выше приведены три ключевые позиции Сбербанка применительно к малому бизнесу, которые прослеживаются в каждой из стратегий развития банка.

Важно отметить, что в ходе реализации стратегий ПАО Сбербанк уделяет большое внимание системе кредитования малого бизнеса, в рамках которой осуществляется работа по оптимизации подходов кредитного анализа малых предприятий и управлению кредитными рисками.

Совершенствование этой системы нацелено на существенное повышение привлекательности кредитных продуктов для клиентов за счет упрощения процедур, сокращения времени принятия решений и повышения их предсказуемости, снижения требований по залогам и прочему

обеспечению, большей дифференциации ставок и условий в зависимости от уровня риска клиента.

При этом важнейшей задачей Сбербанка при работе с малым бизнесом является создание условий для более агрессивной коммерческой политики за счет повышения прозрачности принимаемых решений в области кредитных рисков и повышения роли и полномочий функции управления рисками как партнера и «конструктивного противовеса» бизнес-подразделениям банка. Перед банком также остро стоит задача предотвращения внутреннего и внешнего мошенничества и коррупции при получении кредитов.

Достижение поставленных целей предполагает улучшение деятельности по следующим направлениям:

1. Построение систем формализованной оценки кредитного риска. Для каждого клиента (как физического, так и юридического лица) банк должен иметь возможность корректно и в явном виде оценить ожидаемый уровень кредитного риска (т.е. ожидаемые потери), который в свою очередь складывается из оценки риска клиента (вероятность дефолта) и риска транзакции (потери в случае дефолта). Используемые при этом методики и инструменты будут отличаться для различных продуктов и категорий клиентов и развиваться со временем, по мере того как банк будет успешно накапливать информацию о своих клиентах и совершенствовать инструменты ее анализа. Многие элементы данного подхода, например методика рейтингования клиентов — юридических лиц, уже существуют в банке и способны послужить хорошей основой для дальнейшей работы.

2. Увязка ценообразования и коммерческих приоритетов в области кредитования с оценкой уровня кредитного риска клиента и транзакции. Численная оценка ожидаемых потерь должна стать минимальной «ценой риска», включаемой в стоимость кредитных ресурсов для клиента. Она также позволит увязать понимание риска с коммерческими приоритетами Банка, например в части целевых характеристик кредитного риска для отдельных

элементов портфеля или определения размеров лимитов и доли общей задолженности клиента, которую Банк готов принимать на свой баланс.

3. Усиление роли анализа вероятности возникновения кредитного риска в процессе подготовки и принятия кредитного решения. Наиболее принципиальными изменениями являются разделение независимой оценки кредитного риска и клиентской работы (принцип «четырёх глаз») и «право вето» подразделения, отвечающего за риски, на принятие кредитного риска, преодоление которого требует выхода на следующий уровень принятия решения. В ряде случаев следствием такого разделения может стать географическая консолидация функции рисков, что повышает ее независимость и в ряде случаев улучшает управляемость и качество анализа (за счет концентрации информации о большом количестве кредитных заявок).

4. Оптимизация кредитной процедуры и построение электронного документооборота для всех кредитных заявок. Эти факторы являются необходимыми не только для эффективного функционирования кредитного процесса внутри банка, но и для обеспечения прозрачности кредитных решений и эффективного взаимодействия между функцией управления рисками и клиентскими подразделениями банка. Одним из элементов изменения кредитного процесса является разделение функций клиентской работы, кредитного анализа и оформления и сопровождения кредитных договоров.

5. Построение выделенной и консолидированной службы мониторинга качества кредитного портфеля и работы с просроченной задолженностью. Основной задачей в данной области является максимально раннее выявление потенциально проблемной задолженности и профессиональная работа с ней на тех стадиях, когда мероприятия по ее реструктуризации и взысканию могут быть наиболее эффективными.

б. Формализация кредитной стратегии банка и создание эффективных механизмов мониторинга и управления параметрами кредитного риска банка на уровне портфеля.

Конкретная реализация этих направлений позволяет учитывать особенности работы с предприятиями малого бизнеса. Так, в частности, по направлению кредитования «Кредитный процесс» уже успешно осуществляется работа по автоматизации аналитической обработки клиентской информации как на этапе принятия кредитного решения (скоринг), так и на более ранних этапах, призванных предотвратить мошенничество. Также необходимо совершенствование работы с залогами (оценка, сопровождение) за счет создания соответствующего выделенного подразделения и совершенствования регламентов работы.

Стоит сказать, что стратегия развития ПАО Сбербанк, реализуемая до 2020 года, отличается от других своим комплексным технологическим подходом ко всем областям и направлениям деятельности банка. В ней отсутствует четкое разделение мероприятий по клиентским сегментам, как было это ранее. Предполагается, что внедряемые технологии и инновации затронут все механизмы банка, включая проведение кредитного анализа потенциального клиента в лице предприятия малого бизнеса [81].

Можно выделить три ключевых направления развития инновационных технологий ПАО Сбербанк:

1. Внедрение продуктовых инноваций. Драйвером этого направления являются такие технологические и цифровые тренды, как анализ больших массивов данных, машинное обучение, углубленная аналитика, искусственный интеллект, робоэдвайзинг, а также блокчейн, позволяющий совершать операции без участия посредников и бэк-офиса. Именно на основе этих технологий создаются принципиально новые продукты, обладающие коммерческим потенциалом, сервисы и возможности, такие как услуги, ранее требовавшие личного присутствия клиента в банке, а теперь перешедшие в

онлайн, кастомизированные предложения, скидки, инвестиционные услуги и чат-боты для помощи клиентам в подборе продуктов.

2. Применение процессных инноваций. Основные выгоды от цифровой трансформации для Сбербанка состоят в кратном сокращении затрат и ускорении банковских операций. Сбербанк успешно использует технологии анализа больших данных для создания скоринговых моделей прогнозирования кредитных рисков. Применение методов углубленного анализа больших объемов данных позволяет повышать точность кредитного скоринга, формировать индивидуальные предложения клиентам и эффективно распределять ресурсы. В качестве примера можно привести метод оптимизации покрытия территории сетью отделений или банкоматов на основе динамического моделирования и анализа клиентских потоков.

3. Создание инновационной бизнес-модели. Основные направления трансформации бизнес-модели в Сбербанке – это формирование собственной экосистемы, развитие партнерских отношений с другими компаниями, предоставление банковских услуг под чужим брендом и создание принципиально новых направлений бизнеса на основе новых технологий, например блокчейна.

Переход от классического формата банка к финансовой экосистеме для обслуживания как B2B, так и B2C-клиентов подразумевает усиление внимания к потребителю и его запросам, а также выстраивание партнерских отношений с другими компаниями. Услуги, предоставляемые партнерами, должны отвечать широкому кругу повседневных потребностей клиентов (рис. 3.1), что позволит владельцу экосистемы обслуживать их по принципу одного окна.

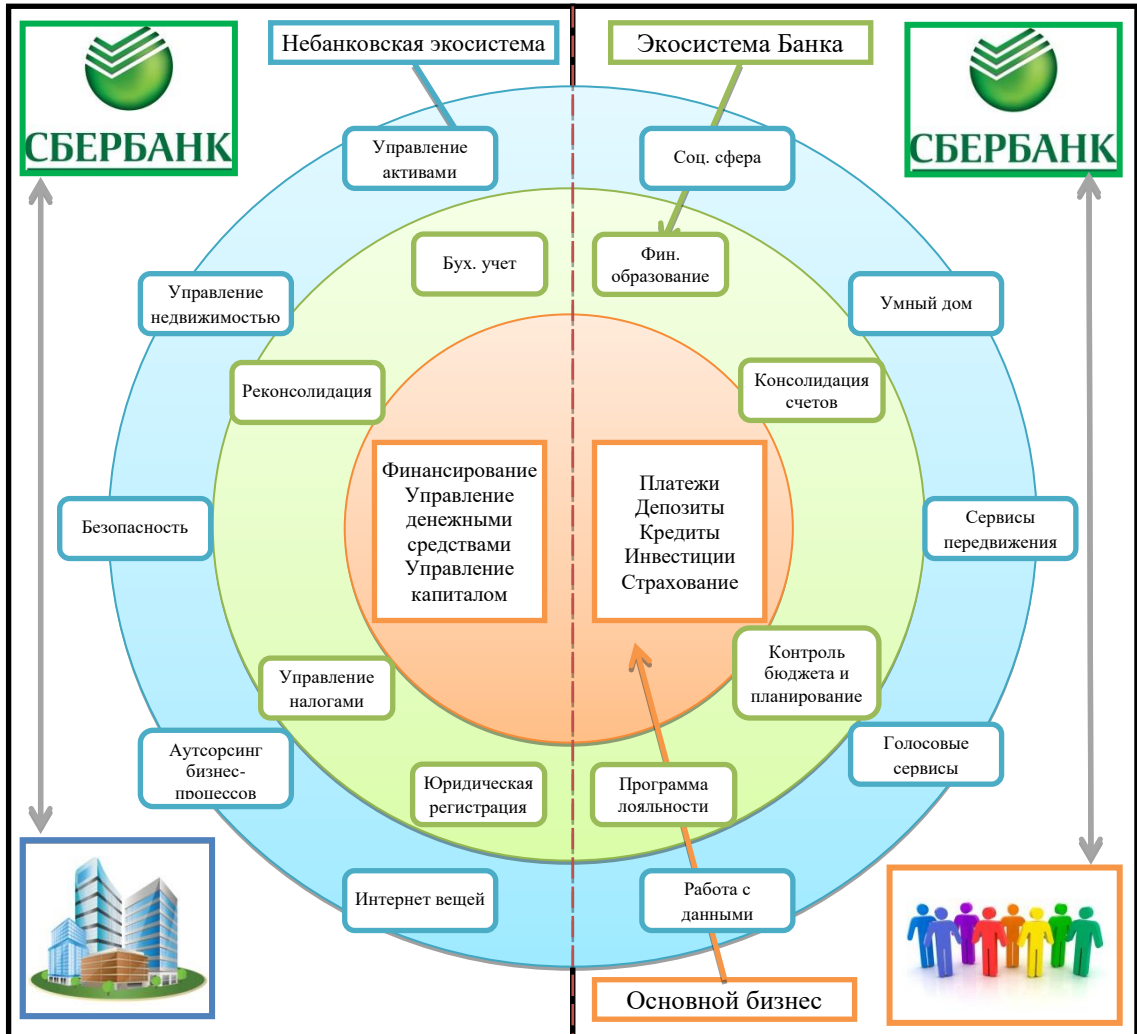


Рис. 3.1. Возможный диапазон услуг при создании экосистемы Сбербанка

Источник: составлено автором.

На основе данных рис. 3.1 можно сказать, что создание собственной экосистемы позволит Сбербанку расширить диапазон своих услуг, нарастить клиентскую базу и повысить лояльность. Однако необходимость применения и развития новых компетенций таит в себе риски, зато в перспективе владелец экосистемы получает право на долю доходов партнеров.

Таким образом, успех реализации стратегии развития Сбербанка до 2020 года будет, во многом, зависеть от успеха инновационной трансформации банка. В свою очередь, уже имеющаяся база и технологические возможности должны стать основой для оптимизации

подходок банка к кредитному анализу клиентов всех сегментов в целом и малого бизнеса в частности.

3.2. Рекомендации по улучшению процесса кредитования малого бизнеса в ПАО Сбербанк

В Стратегии развития ПАО Сбербанк, реализуемой до 2018 года, было указано, что Банк ориентирован на улучшение кредитного процесса корпоративного сектора (в т.ч. малого бизнеса). Достичь этой цели Сбербанку позволили определенный круг мероприятий, представленный на рис. 3.2.

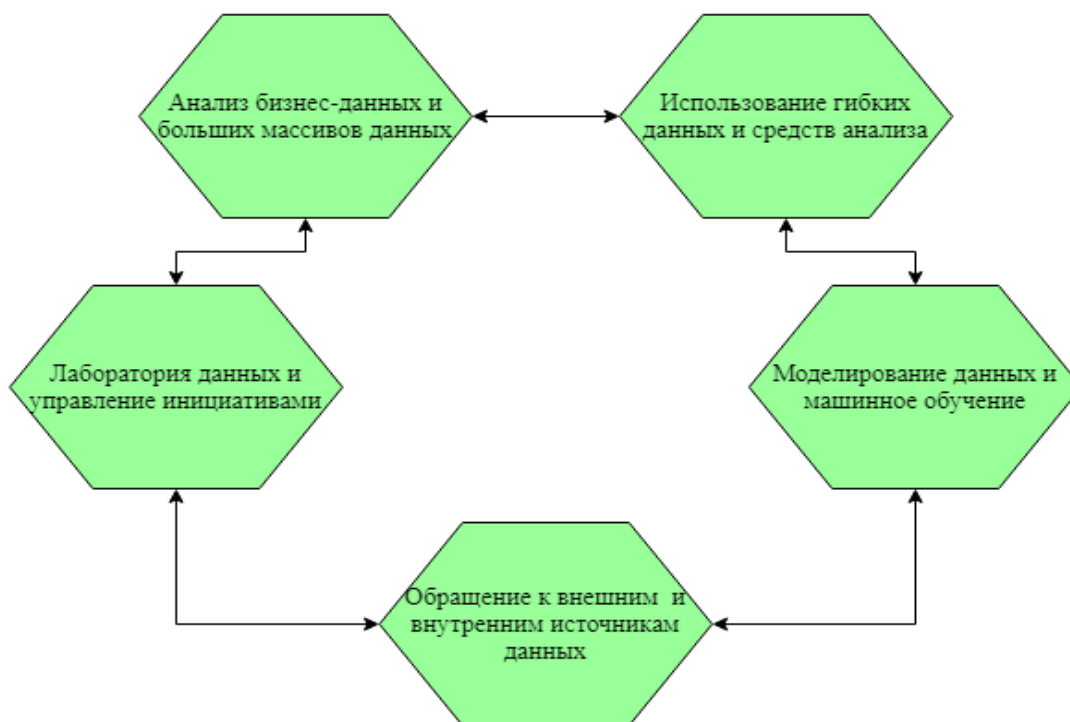


Рис. 3.2. Мероприятия по улучшению кредитного процесса корпоративного сегмента согласно Стратегии развития Банка до 2018 г.

Источник: составлено автором на основе данных ПАО Сбербанк [68].

Реализация мероприятий, представленных на рис. 3.2 позволила Банку подготовить основу для внедрения в кредитный процесс новых цифровых

технологий. Важно отметить, что в работе по совершенствованию кредитного процесса необходимо учитывать определенные критерии (рис. 3.3).



Рис. 3.2. Основные критерии внедряемых мероприятий в кредитный процесс ПАО Сбербанк

Источник: составлено автором на основе данных ПАО Сбербанк [68].

Критерии, представленные на рис 3.3, стоит более подробно описать:

1) критерий повышения надежности кредитного портфеля - важнейший критерий, который достигается в результате проведения сбалансированной кредитной политики, использования современной модели

кредитования, надежных моделей оценки понесенных и ожидаемых потерь, современных систем оценки кредитоспособности заемщиков, эффективной системы внутреннего контроля, способствующей строгому соблюдению регламентов и процедур, совершенствования систем мотивации и стимулирования персонала;

2) критерий повышения скорости принятия решений - не менее важный критерий, который достигается делегированием полномочий и ответственности в зависимости от размера кредитного риска, который зависит от суммы кредита, вида обеспечения, срока кредитования, валюты кредитования, места ведения бизнеса, места нахождения и вида залогов и др., внедрением современных автоматизированных систем принятия решений, использующих современные алгоритмы обработки информации. Достижение данного критерия также неразрывно связано и достигается управлением операционными рисками;

3) критерий оптимизации требований к клиентам (включая перечень необходимых документов) - данный критерий тесно связан с предыдущим, он достигается за счет дифференцированного (гибкого) подхода к различным клиентам и предоставляемым им продуктам за счет умения оценивать риски, как следствие - запрашивать только необходимые документы. При этом требования к показателям кредитоспособности потенциальных заемщиков постоянно корректируются в зависимости от результатов анализа основных причин дефолтов по ранее выданным кредитам, за счет совершенствования предварительного контроля, работы с залогами, мониторинга финансового состояния клиентов;

4) критерий снижения влияния «человеческого фактора» - обеспечивается путем принятия решений по кредитам с повышенным риском на коллективной основе, участия в процессе принятия решений независимых экспертов, применения автоматизированных систем, четкого документирования совершаемых сделок с целью повышения их

прозрачности, развития систем контроля, использования психологической оценки работников, единолично принимающих решения о выдаче кредитов;

5) критерий обеспечения независимости принимаемых решений - достигается, в частности, в результате разделения функций по принятию решений, использования независимых специалистов (контролеров) на местах, участвующих в кредитном процессе, использования коллегиальных форм принятия решений, передачи полномочий по принятию решений на более высокий уровень в зависимости от уровня риска;

б) критерий повышения эффективности предварительного, текущего и последующего контроля - одним из эффективных способов решения данной задачи является совершенствование автоматизации кредитного процесса и других направлений банковской деятельности, совершенствование внутреннего контроля, процедур оценки рисков по всем клиентам банка.

Автоматизированная система в части выполнения контрольных функций должна обеспечивать сбор информации о клиентах банка, выявление связанных сторон, возможность удаленной и скрытой диагностики процесса кредитования. При этом описываемая информационно-аналитическая система должна использоваться не только в процессе кредитования, но и в других бизнес-процессах, например при проведении операций с ценными бумагами, расчетно-кассовом обслуживании, в работе по противодействию операциям с денежными средствами, полученными незаконным путем, и др.

7) критерий снижения стоимости принятия решений - данный критерий тесно связан с критерием, рассмотренным выше. Он также достигается делегированием полномочий и ответственности на более низкий уровень, автоматизацией процессов, использованием гибких подходов принятия решений на местах, при которых в определенных случаях допускается управляемое отступление от общих правил при условии выполнения определенных процедур.

Инновации в банковской сфере в условиях глобализации – настоятельная необходимость для российских банков. Для успешного развития банкам нужно ориентироваться только на самые передовые технологии и продукты. Чтобы укрепить свои позиции в конкурентной борьбе, по мнению автора, ПАО Сбербанк необходимо решение ряда задач:

- повышение гибкости и адаптивности к рынку;
- автоматизация большего количества банковских процессов, использование новых компьютерных, виртуальных банковских и финансовых технологий;
- дальнейший переход на дистанционное обслуживание, совершенствование использования интернет-банкинга;
- создание и внедрение новых банковских продуктов или услуг на основе новых технологий;
- комплексное использование новых информационных и коммуникационных технологий для электронного маркетинга;
- постоянное повышение квалификации работников.

Большое значение в совершенствовании деятельности ПАО Сбербанк на рынке кредитов и при организации кредитного процесса имеет использование в повседневной деятельности современных информационных технологий при сборе, хранении, обработке необходимой информации. Использование современных и совершенных информационных технологий имеет большое значение для повышения качества и доступности банковских кредитов, поскольку это способствует устранению нерационального использования ресурсов, дублирования выполняемых сотрудниками банка функций, повышению скорости принятия управленческих решений и т.п. Однако сегодня рост банковских кредитных рисков обусловлен и повсеместным использованием дистанционных способов получения банковских кредитов с помощью электронных терминалов, мобильного телефона и иных устройств, сети Интернет [64, с. 27].

При осуществлении кредитного анализа потенциального клиента (в т.ч. малого предприятия) осуществляется анализ данных о заёмщике банка, о выданных ему кредитах и истории их погашения. Этот блок анализа ПАО «Сбербанк России» необходимо дополнить следующими запросами:

- 1) получаемые доходы (используя базу банных Пенсионного фонда РФ);
- 2) имеющаяся недвижимость, земельные участки, их площадь и месторасположение (используя базу данных Росреестра);
- 3) наличие автотранспорта, его возраст (база данных ГИБДД);
- 4) подтверждение данных о регистрации (несмотря на предъявление паспорта, т. к. данные о регистрации могут быть фальшивыми – база данных ФМС);
- 5) привлечение данных специализированных кредитных бюро о наличии срочных и погашенных кредитов в других банках.

Все перечисленные запросы должны осуществляться на договорной основе с согласия заемщика, в режиме реального времени, в максимально быстрые сроки.

Исходя из вышеизложенного, считается целесообразным развитие кредитного процесса (в т.ч. кредитного анализа) по следующим направлениям:

- расширение использования искусственных нейронных сетей при оценке кредитоспособности заемщика.

Основное различие между нейронными сетями и другими рейтинговыми моделями заключается в том, что они не запрограммированы, а обучены. Принцип обучения заключается в следующем: сначала разрабатывается алгоритм, в котором заданы параметры всех нейронов, чтобы поведение сети соответствовало требуемым требованиям.

Поскольку нейронные сети характеризуются нелинейной природой и фундаментальным сходством с деятельностью мозга, они находятся в процессе обучения, что позволяет выявить наиболее сложную взаимосвязь

между входными параметрами вектора без необходимости применения вычислительных ресурсов высокой стоимости.

Нейронные сети применяются для решения многих проблем, в том числе распознавания и классификации клиентов, что необходимо при проведении кредитного анализа.

– развитие транзакционного скоринга, основанный на истории транзакций по пластиковым картам.

Транзакционный скоринг – это новый тип кредитного рейтингования потенциального заемщика банком. Банк оценивает стоимость покупок и категорию точек продаж, в которых они совершены, – чем выше объем покупок и чем выше класс учреждений, в которых находится клиент, тем больше вероятность получения кредита. Такой метод должен быть полезен, поскольку на основе анализа платежного поведения клиента могут быть сделаны хорошие прогнозы относительно его будущей платежной дисциплины.

– использование психоскоринга, который строится на основе данных социальных сетей. Такая программа способна обнаружить огромное количество неоправданных или сомнительных схем поведения, а также проанализировать действия клиентов по сотням алгоритмов. Стоит отметить, что в ПАО Сбербанк такая программа уже была запущена с начала 2018 года.

Таким образом, работа по указанным направлениям способна ускорить процесс рассмотрения и принятия решения по кредитной заявке, значительно минимизировать кредитные риски и уменьшить число недобросовестных заемщиков коммерческих банков.

Стоит отметить, что в последние годы отмечается тенденция прозрачности ведения кредитных операций. Большим подспорьем в решении данного вопроса является использование технологии Big Data, позволяющей банку, не запрашивая документов у заемщика, проанализировать его транзакции, отношения с контрагентами и понять, насколько интересно

финансирование данной компании. Это технология будущего, предполагается, что уже в течение пяти лет к ней придут все банки.

Широкое распространение указанных выше механизмов в кредитном процессе ПАО Сбербанк позволит к 2020 году добиться значительных и устойчивых позитивных результатов в кредитовании субъектов МСБ:

- увеличить количество субъектов малого предпринимательства, охваченных индивидуальными кредитными предложениями ПАО Сбербанк;
- повысить скорость и качество проводимого кредитного анализа потенциального заемщика в лице субъекта малого бизнеса благодаря включению большего числа внешних факторов (оплата штрафов ГИБДД, услуг ЖКХ, телефонных услуг и т.д.);
- увеличить количество субъектов малого предпринимательства, охваченных федеральными и региональными программами поддержки, по которым ПАО Сбербанк имеет аккредитации Корпорации МСП;
- ускорить процесс получения кредита заемщика за счет использования безбумажного документооборота и дистанционного обслуживания;
- снизить вероятность кредитования недобросовестных и неплатежеспособных клиентов благодаря отсеиванию «сомнительных» клиентов из воронки на первых этапах кредитного процесса;
- создать консультационные центры по адаптации и внедрению новых технологий в бизнес-процессы и операции малого и среднего бизнеса с учетом специфики деятельности.

Таким образом, применение вышеуказанных механизмов позволит улучшить процесс проведения кредитного анализа малого бизнеса, увеличить объемы кредитования, снизить кредитные риски, повысить получаемую доходность и эффективно воздействовать на развитие отечественного рынка банковских услуг для малого и среднего бизнеса.

3.3. Экономическое обоснование и возможности внедрения методики кредитного анализа малого бизнеса

Для того чтобы обосновать возможность внедрения предложенных рекомендаций в методику кредитного анализа малого бизнеса ПАО Сбербанк, необходимо рассмотреть его текущие технологические и экономические возможности.

Проведенный анализ финансово-экономической деятельности, кредитного портфеля Банка в сегменте малого бизнеса показал, что положение, которое сейчас занимает ПАО Сбербанк на рынке можно считать оптимальным для постепенного внедрения новых практик в подходы к кредитному анализу малых предприятий. Что касается технологической части, то ее необходимо более подробно охарактеризовать.

Сбербанк считает своими основными конкурентами технологические компании и не намерен отдавать им свою прибыль. Необходимо отметить, что банки отстают от глобальных технологических компаний, которые в настоящее время развиваются быстрыми темпами и являются их основными конкурентами. Глобальные компании, такие как Google или Amazon имеют свои финансовые подразделения, которые являются прямыми конкурентами банков.

Сбербанк в новой стратегии до 2020 года учитывает особенности представителей молодого поколения – поколения Y и Z, после 1982 и после 2000 годов рождения соответственно. Основная черта представителей обоих поколений – перевод в цифровую среду всех сфер жизни [81].

Сбербанк планирует в 2020 году запустить на полную мощность новую IT-платформу, которая будет связана со всеми экосистемами госбанка. В 2019 году планируется осуществить миграцию данных и тестирование. Новая платформа будет содержать самые последние технологии, например, так называемый «Сбер-ID», через который клиент сможет получить доступ ко всем сервисам Сбербанка. Также платформа будет содержать возможность

динамического прайсинга, предполагающего определение цены в момент обращения клиента за услугой. Кроме этого, предполагается использование искусственного интеллекта.

Помимо этого, ПАО Сбербанк планирует к 2020 году почти на 100% избавиться от бумажного документооборота в отделениях, за счет перевода в цифровой формат более 75% внутренних процессов банка.

На рис. 3.3. можно видеть, какое место внедряемые технологии занимают в строительстве экосистемы ПАО Сбербанк.

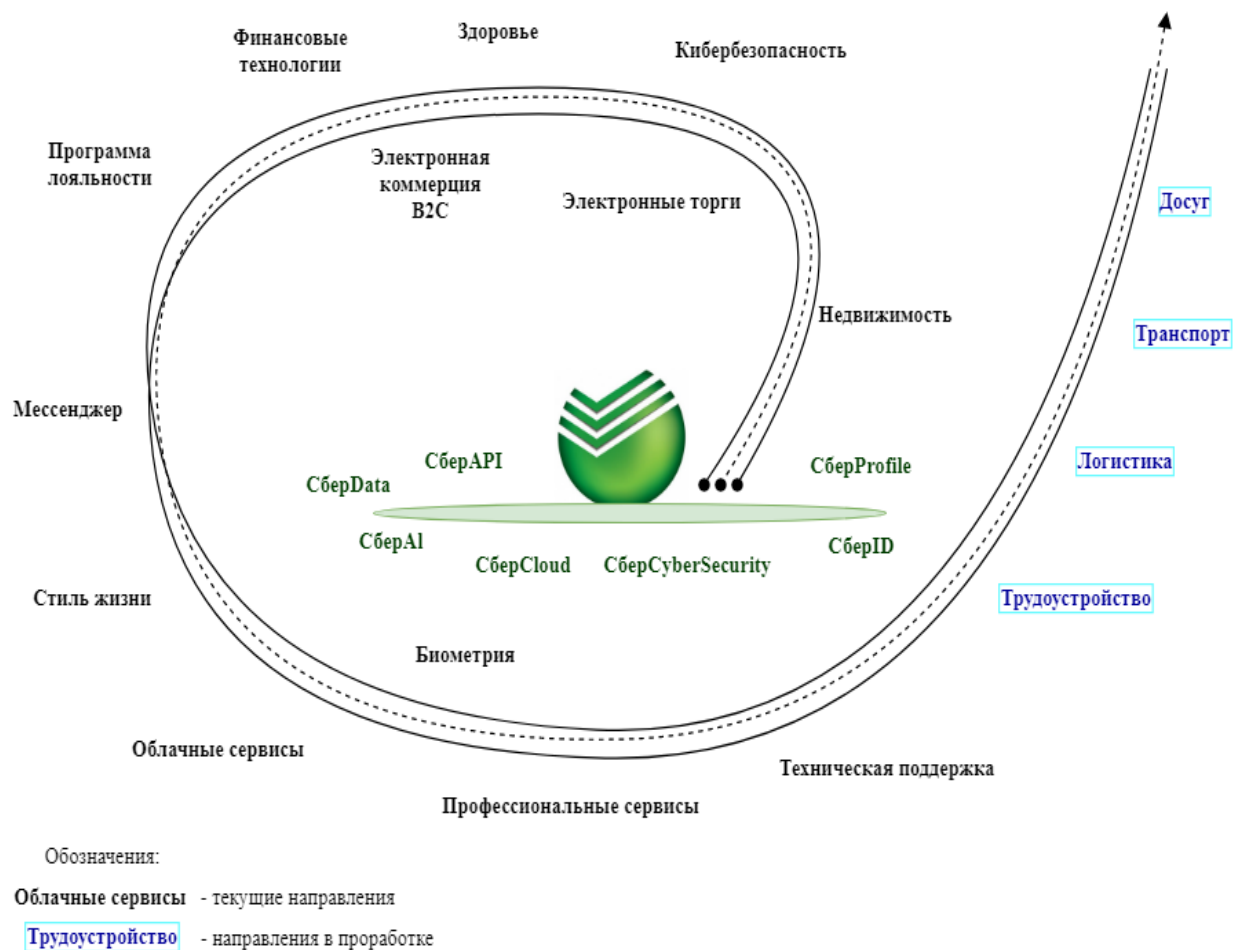


Рис. 3.3. Объединяющие элементы экосистемы ПАО Сбербанк
 Источник: составлено автором на основе данных ПАО Сбербанк [68].

Данные рис. 3.3 позволяют говорить о том, что ПАО Сбербанк идет по пути масштабной цифровизации своей деятельности. Предполагается, что проводимые мероприятия в этой области затронут и операции Банка с субъектами малого бизнеса.

Для малых предприятий уже были сделаны упрощения процессов кредитования и приняты меры для повышения доступности кредитных ресурсов, что позволило достигнуть высоких результатов по результатам 2018 года. Например, были автоматизированы все процессы, связанные с получением кредита на развитие бизнеса. Теперь клиент может подать заявку на кредит дистанционно через Сбербанк Бизнес Онлайн – интернет банкинг, который позволяет взаимодействовать с банком по вопросам кредитования 24/7. Чтобы подать заявку через приложение, не обязательно быть клиентом банка и иметь расчетный счет. Регистрация состоит всего из двух шагов, клиенту не придется заполнять все поля самостоятельно — часть данных будет заполнена автоматически на основании ИНН организации.

Также развивается направление предодобренных кредитов, которое иначе можно назвать Smart-кредитование, расчет в котором основан на анализе поведенческой модели клиентов. То, как клиенты совершают транзакции с расчетного счета, с какими компаниями ведут деятельность, то, как равномерно выплачивают заработную плату своим сотрудникам и реагируют на запросы государственных органов [80]. Перечень внутренней и общедоступной информации показывает существенно более значимые результаты, влияющие на уровень дефолта по займам. Сейчас каждый четвертый выдаваемый кредит малому бизнесу рассчитывается по технологии предодобренных предложений. Не клиенты банка, в том числе могут иметь заранее рассчитанное предложение и получить одобрение непосредственно в момент запроса.

Для оценки позиции ПАО Сбербанк на российском рынке можно использовать методику SWOT-анализа. Данная методика позволяет выделить сильные и слабые стороны банка, определить достоинства и внешние угрозы при обосновании внедрения усовершенствованной методики кредитного анализа малого бизнеса, апробацию которую будут осуществлять специалисты Банка. Часть позиций были выделены самим Сбербанком на официальном сайте, в стратегиях развития банка, а также в годовых отчетах

за 2016-2018 гг. (курсив), остальные добавлены автором данной работы (таблица 3.2).

Таблица 3.2

**SWOT-анализ ПАО Сбербанк как площадки для трансформации
кредитного анализа малого бизнеса**

Сильные стороны		Слабые стороны	
Прописано в Стратегии Банка:	Выделено авторами:	Прописано в Стратегии Банка:	Выделено авторами:
<ul style="list-style-type: none"> - Широкий спектр финансовых продуктов и услуг - Промышленные технологии - Международное присутствие - Узнаваемый/мощный бренд - Значительная клиентская база - Огромный масштаб операций 	<ul style="list-style-type: none"> - Значительный объем активов - Высокий уровень корпоративного менеджмента - Доступ Сбербанка к различным источникам ресурсов («государственный ресурс») - 	<ul style="list-style-type: none"> - Необходимость повышения эффективности использования важнейшего конкурентного преимущества банка - клиентской базы и знаний о клиентах - Недостаточная зрелость управленческих систем и процессов - Наличие серьезных резервов в повышении эффективности системы управления расходами 	<ul style="list-style-type: none"> - Негативное отношение к бренду у части населения - Зависимость от государства - Сложная юридическая структура Группы - Недостаточная надежность и масштабируемость процессов и систем
Возможности		Угрозы	
<ul style="list-style-type: none"> - Улучшение геополитической ситуации / смягчение или санкций - Улучшение экономической ситуации - Расширение международных сетей - Расширение рынка кредитования для начинающих предпринимателей - Уменьшение количества банков из-за политики ЦБ РФ - Улучшение предпринимательской среды - Внедрение технологий, что приведет к росту конкурентной составляющей - Повышение уровня финансовой грамотности у предпринимателей, относящихся к малому бизнесу 		Прописано в Стратегии Банка:	Выделено авторами:
		<ul style="list-style-type: none"> - Замедление темпов роста рынков, макроэкономическая нестабильность, снижение маржи - Радикальное изменение технологий и поведения клиентов - Новая конкурентная динамика - Ужесточение регулирования и дефицит капитала - Возрастающая сложность и масштабы бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> - Ухудшение геополитической ситуации / ужесточение санкций - Недостаточный уровень финансовой грамотности представителей малого бизнеса - Недостаточно высокая эффективность работы, риски опережающего роста затрат/снижения рентабельности

Источник: составлено автором на основе данных ПАО Сбербанк [79-81].

Как видно из данных таблицы 3.2, ПАО Сбербанк имеет множество как сильных, так и слабых сторон. По мнению авторов, ключевым ограничивающим обстоятельством для трансформации кредитного анализа малого бизнеса является разрыв между скоростью и масштабностью внедряемых технологий и уровнем их понимания и использования у клиента.

Сбербанк имеет уникальные для российского рынка технологические возможности. В годовом отчете за 2018 год, опубликованном в апреле 2019 года, Сбербанк рассказал о первых итогах работы инновационных лабораторий, созданных в банке в конце 2017 и 2018 году. По данным Сбербанка, за год лаборатории создали более 100 прототипов решений, часть из которых уже внедрены в промышленную эксплуатацию. На рис. 3.4. представлены функционирующие лаборатории с указанием их ключевых разработок.

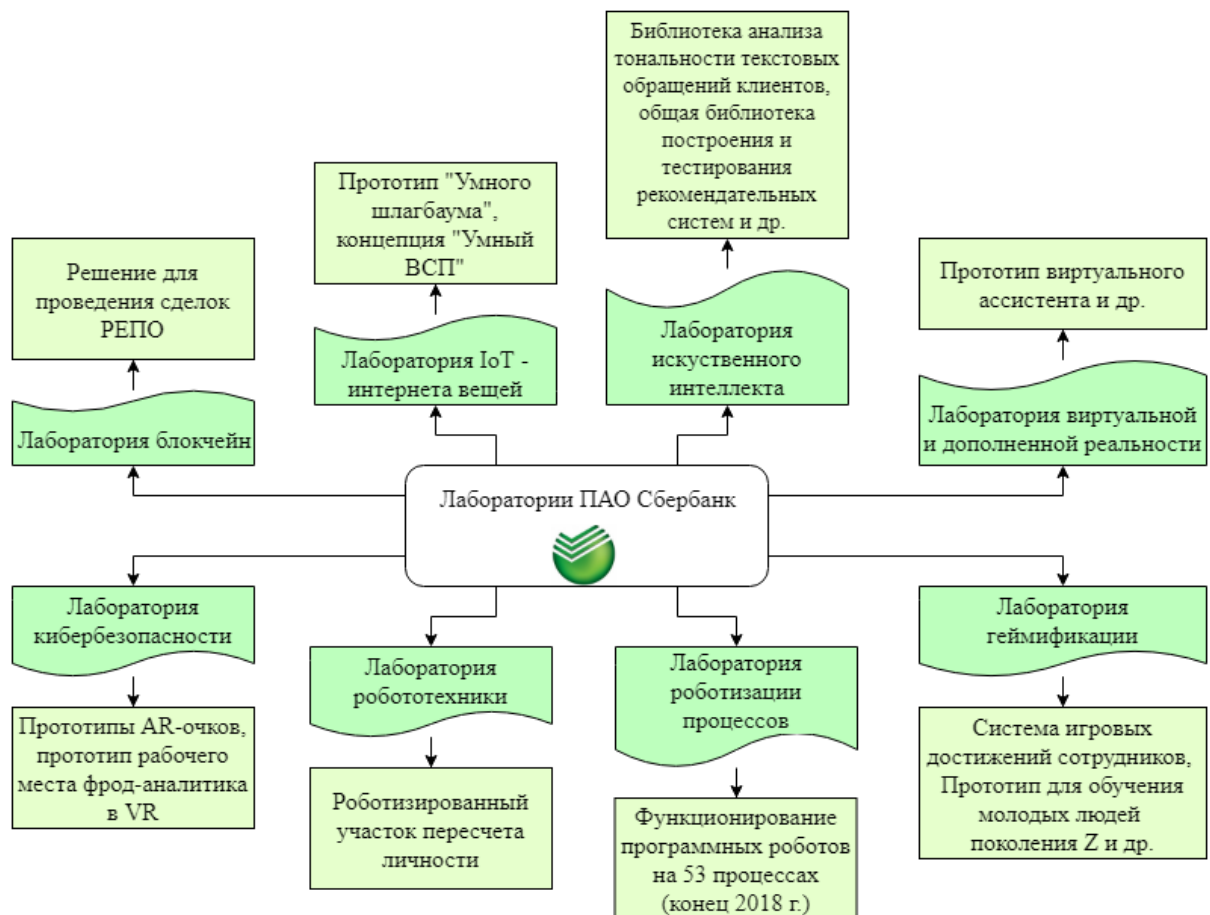


Рис. 3.4. Инновационные лаборатории ПАО Сбербанк

Источник: составлено автором на основе данных ПАО Сбербанк [68,81].

Исходя из данных рис. 3.4 можно сказать, что среди существующих в ПАО Сбербанк можно выделить 8 лабораторий:

1. Лаборатория блокчейн

На основе технологий блокчейн Сбербанк разработал решение для проведения сделок РЕПО на базе российского законодательства и английской правовой практики. РЕПО – это срочная сделка по продаже или покупке ценных бумаг с обязательством последующего выкупа или продажи определенного их пакета через некоторый срок.

Кроме того, в 2018 году решение для сверки факта поставки факторинговых сделок было переведено на платформу Hyperledger, а также было проведено тестирование решений для реализации сделок с залладными, гарантиям и аккредитивами на базе Мастерчейн совместно с ассоциацией «ФинТех».

2. Лаборатория кибербезопасности

Сбербанк разработал прототипы AR-очков с биометрической идентификацией по лицу для физической безопасности, системы доверенного предоставления и обмена цифровыми документами для граждан РФ, прототип рабочего места фронт-аналитика в VR. В Сбербанке не смогли на момент публикации рассказать TAdviser, как будут применяться эти технологии.

3. Лаборатория IoT — интернета вещей

В 2018 году был разработан прототип «Умного шлагбаума», позволяющий осуществлять проезд и оплату парковки через Bluetooth канал телефона. Также была разработана концепция «Умный ВСП» (ВСП - отделение, где предоставляются услуги кредитно-финансового учреждения), позволяющая повысить уровень безопасности и комфорта клиентов и сотрудников и сократить операционные расходы.

4. Лаборатория искусственного интеллекта

Сбербанк создал библиотеку анализа тональности текстовых обращений клиентов с использованием технологий глубинного обучения и визуализацией, а также общую библиотеку построения и тестирования рекомендательных систем. Была разработана первая реализация алгоритма мета-обучения, существенно ускоряющего и упрощающего разработку типовых моделей.

Кроме того, разработаны новые методы интерпретации нейронных сетей, запущены исследования применения инструментов AI в медицине.

5. Лаборатория виртуальной и дополненной реальности

Был разработан прототип виртуального ассистента с использованием технологий дополненной реальности, инициирована разработка VR-тренажера для удаленного обучения и VR-платформы презентации недвижимости.

6. Лаборатория геймификации

Сбербанк разработал систему игровых достижений сотрудников, повышающих производительность до 50%, говорится в годовом отчете банка. Разработана новая система уровней для программы лояльности «Сбербанк Спасибо», а также концепт развития, мотивации и обучения сотрудников для интеллектуальной системы управления банком. Помимо этого, запущен прототип для обучения молодых людей поколения Z игре на рынке акций.

7. Лаборатория робототехники

Сбербанк разработал, запатентовал и приступил к тестированию роботизированного участка пересчета наличности. В банке заявляют, что особенностью его реализации является совместная деятельность робота и человека, позволяющая увеличить производительность труда в три раза. Кроме того, была проведена экспериментальная доставка банковских ценностей с помощью беспилотного летательного аппарата.

Лаборатория робототехники ведет собственные исследования в логистической и персональной робототехнике, интегрируя новые аппаратные

решения с возможностями систем искусственного интеллекта, разработанных в Сбербанке.

8. Лаборатория роботизации процессов

В Сбербанке на конец 2018 года на 53 процессах функционировали программные роботы, из них 30 обрабатывали 100% промышленного объема операций, а на 23 процессах обрабатывалось 50–80% промышленного объема. Скорость отдельных клиентских процессов за счет роботизации выросла в 4–10 раз, утверждают в Сбербанке. В банке была создана компетенция из 200 экспертов по роботизации процессов.

Таким образом, можно сказать, что в ПАО Сбербанк созданы все экономические и технологические условия для апробации и дальнейшего внедрения предлагаемых рекомендаций.

Успех реализации стратегии развития Сбербанка до 2020 года будет, во многом, зависеть от успеха инновационной трансформации банка. В свою очередь, уже имеющаяся база и технологические возможности должны стать основой для оптимизации подходов банка к кредитному анализу клиентов всех сегментов в целом и малого бизнеса в частности.

Использование предложенных рекомендаций позволит ПАО Сбербанк ускорить процесс проведения кредитного анализа предприятий малого бизнеса, повысить качество отбора потенциальных клиентов, снизить вероятность возникновения кредитного риска, повысить уровень индивидуального подхода к клиенту, увеличить объемы кредитования, повысить получаемую доходность и эффективно воздействовать на развитие отечественного рынка банковских услуг для малого и среднего бизнеса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современный период социально-экономического развития России характеризуется серьезными изменениями в финансово-кредитной сфере. Это связано с ростом политического давления на экономику государства при помощи санкций, отсутствием экономической стабильности в деятельности предприятий, повышением роли заемного капитала в развитии экономики государств и отдельных организаций. Как следствие, требуют развития теоретические основы и методическое обеспечение кредитных отношений. Высокий риск банковских, и прежде всего кредитных, операций обусловлен результатами работы с клиентами. При этом эффективность функционирования банка зависит от квалифицированного отбора клиентов, важнейшим средством которого является качественное проведение кредитного анализа.

Можно сказать, что осуществление кредитного анализа как основного элемента процесса выдачи кредита предполагает выполнение определенных этапов, количество и длительность которых зависит от специфики деятельности заемщика и от установленной кредитной политики конкретного коммерческого банка.

В историческом аспекте кредитный анализ прошел несколько этапов развития, что связано с изменениями в экономической сфере государства. В настоящее время кредитный анализ необходимо дополнить механизмами, которые будут учитывать неколичественные факторы, влияющие на уровень кредитного риска.

Стоит сказать, что во время преодоления последствий введения западных санкций и падения цен на нефть, на фоне жесткой конкуренции в банковском секторе приоритетным направлением и весьма прибыльным для банков является кредитование субъектов малого и среднего бизнеса. Развитию и финансовому обеспечению малого бизнеса уделяется большое внимание как со стороны государственных структур, так и коммерческих

банков. Такой интерес связан не только с ростом численности этого сегмента, но и с растущей его ролью в развитии национальной экономики.

Среди государственных структур значительную поддержку оказывает Корпорация МСП, включая предоставляемые гарантии, поручительства, кредиты как самой корпорацией, так и МСП Банком, аккредитованными коммерческими банками и региональными гарантийными организациями.

Ведущее место среди коммерческих банков, кредитующих малые предприятия, занимает ПАО Сбербанк. На основе проведенного анализа деятельности банка за 2016-2018 гг. можно сделать вывод, что ПАО Сбербанк твердо сохраняет за собой лидерские позиции среди крупнейших банков России и составляет достойную конкуренцию иностранным банкам. Кроме того, это достаточно надежный и эффективно работающий банк, привлекательный для своих клиентов с самыми различными потребностями и возможностями.

Кредитный портфель МСБ ПАО Сбербанк растет последние три года, при этом темпы этого роста с каждым годом увеличиваются. За 2018 год Сбербанк нарастил кредитный портфель для малых и средних предприятий на 19,4%. Например, в Центрально-Черноземном банке обслуживается более 128 тыс. малых и средних предприятий. Объем выданных кредитных средств в 2018 году для МСБ в ЦЧР составил более 38 млрд. руб., из них 33% направлено на финансирование малого бизнеса.

Считается целесообразным, что развитие кредитного процесса (в т.ч. кредитного анализа) должно осуществляться по следующим направлениям:

- расширение использования искусственных нейронных сетей при оценке кредитоспособности заемщика;
- развитие транзакционного скоринга, основанный на истории транзакций по пластиковым картам;
- использование психоскоринга, который строится на основе данных социальных сетей.

Для того чтобы обосновать возможность внедрения предложенных рекомендаций в методику кредитного анализа малого бизнеса ПАО Сбербанк, были рассмотрены текущие технологические и экономические перспективы Банка.

Проведенный анализ финансово-экономической деятельности, кредитного портфеля Банка в сегменте малого бизнеса показал, что положение, которое сейчас занимает ПАО Сбербанк на рынке можно считать оптимальным для постепенного внедрения новых практик в подходы к кредитному анализу малых предприятий.

Также Сбербанк имеет уникальные для российского рынка технологические возможности. В годовом отчете за 2018 год, опубликованном в апреле 2019 года, Сбербанк рассказал о первых итогах работы инновационных лабораторий, созданных в банке в конце 2017 и 2018 году. По данным Сбербанка, за год лаборатории создали более 100 прототипов решений, часть из которых уже внедрены в промышленную эксплуатацию.

Таким образом, использование предложенных рекомендаций позволит ПАО Сбербанк ускорить процесс проведения кредитного анализа предприятий малого бизнеса, повысить качество отбора потенциальных клиентов, снизить вероятность возникновения кредитного риска и повысить уровень индивидуального подхода к клиенту.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 02.12.1990 №395-1-ФЗ. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/, свободный.

2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 27. 07. 2007 г. №209-ФЗ. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/, свободный.

3. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 10.07.2002 №86-ФЗ. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/, свободный.

4. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 13 июля 2015 г. №702. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196415/, свободный.

5. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: Положение Банка России от 28.06.2017 г. №590-П. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089/, свободный.

6. О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций: Инструкция Банка России от 02.04.2010 №135-И. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_99865/, свободный.

7. Алферов, В.Н. Мониторинг кредитоспособности заемщиков как механизм антикризисного управления [Текст] / В.Н. Алферов, В.В. Худякова // Стратегии бизнеса. – 2017. – №4. – С. 23-34.

8. Алферова, А.С. Оценка устойчивости коммерческого банка в рамках кредитования малого бизнеса [Текст] / А. С. Алферова, В. И. Векленко // Политика, экономика и инновации. – 2018. – №2 (19). – С. 21-31.

9. Алферова, А.С. Состояние и тенденции кредитования коммерческими банками предприятия малого бизнеса [Текст] / А.С. Алферова, Л.М. Осиневич // Политика, экономика и инновации. – 2017. – №1. – С. 11-15.

10. Ариничев, И.В. Оценка кредитоспособности субъектов малого предпринимательства [Текст] / И.В. Ариничев, Н.Ю. Сайбель // Финансы и кредит. – 2017. – №23 (31 (751)). – С. 1878-1892.

11. Афанасьев, В.Ю. Эффективность методов интеллектуального анализа данных при решении задачи кредитного скоринга [Текст] / В.Ю. Афанасьев, О.С. Полякова // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2016. – №12. – С. 478-480.

12. Бабичева, Н.Э. Концепция непрерывности деятельности в оценке кредитоспособности экономических субъектов [Текст] / Н.Э. Бабичева, Н.П. Любушин, Р.Ю. Кондратьев // Региональная экономика: теория и практика. – 2018. – №16 (1 (448)). – С. 18-37.

13. Байдукова, Н.В. Анализ и оценка лучших практик применения инструментов повышения финансовой доступности (часть 2) [Текст] / Н.В. Байдукова, В.Л. Достов, П.М. Шуст // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2019. – №1 (115). – С. 28-37.

14. Бексултанова, А.И. Государственные программы поддержки малого бизнеса [Текст] / А.И. Бексултанова // International scientific review. – 2017. – №4(35). – С. 52-55.

15. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело: организация деятельности коммерческих банков [Текст]: учебник для бакалавров / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – М.: Юрайт, 2014. – 652 с.

16. Белотелова, Н.П. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учебник / Н.П. Белотелова, Ж.С. Белотелова. – М.: Дашков и К°, 2014. – 400 с.

17. Бердышев, А.В. Проблемы и перспективы развития банковского кредитования малого бизнеса в России [Текст] / А.В. Бердышев // Вестник университета. – 2018. – №3. – С. 125-131.

18. Богоутдинов, Б.Б. Проблемы доступа малого бизнеса к банковскому капиталу [Текст] / Б.Б. Богоутдинов, Д.К. Балаханова, А.Л. Баранников, С.П. Иванова // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2016. – №4(88). – С. 65-70.

19. Ваулина, Е.В. Факторный анализ кредитного риска при кредитовании малого и среднего бизнеса [Текст] / Е.В. Ваулина // Вестник науки и образования. – 2018. – №14-2 (50). – С. 15-20.

20. Гребеник, Т.В. Управление качеством кредитного портфеля коммерческого банка в период посткризисного развития [Текст]: дис. ... кандидата экономических наук / Т.В. Гребеник. – Москва, 2014. – 214 с.

21. Гулько, А.А. Кредитный риск как основная угроза для развития рынка кредитных услуг малого и среднего бизнеса [Текст] / А.А. Гулько, А.В. Коннова // Молодой ученый. – 2017. – №13. – С. 273-277.

22. Ершова, И.В. Малое и среднее предпринимательство: трансформация Российской системы кредитования и микрофинансирования [Текст] / И.В. Ершова, О.А. Тарасенко // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2018. – №1(39). – С. 99-124.

23. Заболоцкая, В.В. Методологические аспекты оценки финансовой безопасности и устойчивости малых сельскохозяйственных и торговых предприятий [Текст] / В.В. Заболоцкая, Л.В. Бордиян // Региональная экономика: теория и практика. – 2017. – №15 (11 (446)). – С. 2167-2186.

24. Зуннунова, Х.М. Кредитование малого бизнеса - залог развития страны [Текст] / Х.М. Зуннунова // Достижения науки и образования. – 2018. – №5(27). – С. 18-21.

25. Исаков, Ж.Я. Актуальные вопросы кредитования субъектов малого бизнеса [Текст] / Ж. Я. Исаков // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №1. – С. 102-104.

26. Капустина, Е.И. Сравнение государственной поддержки малого бизнеса в развитых странах и РФ [Текст] / Е.И. Капустина, М.А. Русаков // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. – 2017. – №1. – С. 22-27.

27. Караваева, Ю.С. Финансовый анализ перспектив развития кредитного банковского сектора в регионе [Текст] / Ю.С. Караваева, О.Е. Никонец // Вестник НГИЭИ. – 2016. – №1 (56). – С. 72-82.

28. Кириллова, О.В. Банковское кредитование малого бизнеса [Текст] / О.В. Кириллова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2017. – №1. – С. 48-52.

29. Ковалев, В.В. Анализ баланса, или как понимать баланс / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Проспект, 2015. – 779 с.

30. Коваленко, С.Б. Кредитный портфель банка и его роль в предотвращении кредитного риска [Текст] / С.Б. Коваленко, И.Е. Швейкин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2019. – №1 (75). – С. 101-104.

31. Костина, Н.Н. Кредитование малого бизнеса государственными и коммерческими банками: анализ и перспективы развития [Текст] / Н.Н. Костина, Н.И. Даниленко, А.В. Ивлев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – №38(320). – С. 20-33.

32. Кравец, Л.Г. Организация кредитного процесса в российских банках: проблемы и совершенствование [Текст] / Л.Г. Кравец, Л.В. Кучерявая

// Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2018. – №3(72). – С. 129-133.

33. Кроливецкая, Л.П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков. [Текст]: Учебное пособие / Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова. – М.: КноРус, 2014. – 280с.

34. Кудренко, М.С. Андеррайтинг как инструмент оценки кредитоспособности: сущность и современные тенденции [Текст] / М.С. Кудренко // Вопросы студенческой науки. – 2017. – №16. – С. 15-18.

35. Кукота, В.А. Сравнительная характеристика методик оценки кредитоспособности заемщиков в коммерческом банке [Текст] / В.А. Кукота // Вопросы науки и образования. – 2017. – №6 (7). – С. 78-81.

36. Куликов, Н.И. Оценка уровня кредитоспособности предприятия в современных условиях [Текст] / Н.И. Куликов, А.Д. Ковешникова // Российское предпринимательство. – 2018. – №19 (8). – С. 2233-2246.

37. Кучерявенко, С.А. Особенности функционирования и устойчивого развития предприятий малого и среднего бизнеса в России [Текст]: монография / С.А. Кучерявенко, О.В. Ваганова, С.Г. Стенюшкина. – Белгород : ИД Белгород НИУ «БелГУ», 2016. – 84 с.

38. Лаврушина, О.И. Банковское дело. [Текст]: учебник для вузов / О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2014. – 344 с.

39. Лазуткин, Е.А. Основные подходы коммерческого банка к кредитованию предприятий малого и среднего бизнеса [Текст] / Е.А. Лазуткин, И.А. Газизулина // Academy. – 2018. – №1 (6 (33)). – С. 45-47.

40. Любушин, Н.П. Современные концепции и подходы в экономическом анализе кредитоспособности заемщиков тенденции [Текст] / Н.П. Любушин, Р.Ю. Кондратьев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2017. – №10 (12 (342)). – С. 1324-1345.

41. Макаров, В.Ю. Уточнение требований к оценке кредитоспособности заемщиков [Текст] / В.Ю. Макаров // Известия

Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. – 2017. – №17(1). – С. 76-80.

42. Мамаева, М.Р. Совершенствование механизма управления финансовой устойчивостью организации малого бизнеса [Текст] / М.Р. Мамаева // Стратегии бизнеса. – 2019. – №3 (59). – С. 32-36.

43. Махмадов, О.С. Методика оценки кредитоспособности заемщика в современных условиях [Текст] / О.С. Махмадов, Б.М. Шарипов // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2018. – №3 (99). – С. 72-82.

44. Михайлов, О.Ф. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России [Текст] / О.Ф. Михайлов // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». – 2018. – №2. – С. 87-90.

45. Мовсесян, К.О. Необходимость, особенности и виды кредитования малого бизнеса банками [Текст] / К.О. Мовсесян // Научный журнал. – 2018. – №9(32). – С. 51-52.

46. Муравьева, Н.Н. Обоснование оценочных показателей эффективности управления кредиторской задолженностью на предприятиях малого бизнеса [Текст] / Н.Н. Муравьева, Т.П. Холодова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. №3-2. – С. 41-45.

47. Никитина, Т.В. Перспективы развития корпоративного банкинга: бизнес-модели, ориентированные на администрирование, против клиентоориентированных бизнес-моделей [Текст] / Т.В. Никитина, К. Ренкер // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2019. – №1 (115). – С. 43-47.

48. Передера, Ж.С. Развитие системы кредитования малого и среднего бизнеса в России на основе зарубежного опыта [Текст] / Ж.С. Передера, Т.С. Гриценко, О.В. Правиков // Московский экономический журнал. – 2019. – №1. – С. 230-241.

49. Петрова, Ю.И. Анализ и учет системного риска на российском кредитном рынке [Текст] / Ю.И. Петрова, В.Е. Рассказов, В.Н. Салин, В.Т. Севрук // Финансы: Теория и Практика. – 2017. – №1. – С. 64-77.

50. Рыков, С.В. Роль финансового анализа в управлении деятельностью коммерческих кредитных организаций [Текст] / С.В. Рыков // JSRP. – 2016. – №3 (35). – С. 46-49.

51. Сабитова, Н.М. Инструменты государственного финансового регулирования малого предпринимательства [Текст] / Н.М. Сабитова, А.И. Хайруллова // Экон. науки. – 2015. – № 6 (127). – С. 111–114.

52. Сезановец, И.В. Сегментационный подход в кредитовании малого и среднего бизнеса [Текст] / И.В. Сезановец // Вестник государственного и муниципального управления. – 2017. – №1. – С. 115-124.

53. Сергеев, А.В. Анализ зависимости инвестиционной привлекательности от кредитного рейтинга [Текст] / А.В. Сергеев // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – №8 (48). – С. 44-47.

54. Сергин, А.М. Банковский надзор и устойчивость кредитных организаций: проблемы действующей системы [Текст] / А.М. Сергин // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. – 2015. – №2. – С. 55-65.

55. Сичинава, Д.И. Управление рисками в малом и среднем промышленном бизнесе [Текст]: автор. дис. канд. экон. наук / Д.И. Сичинава – Санкт-Петербург, 2015. – 20 с.

56. Скрынникова, К.Ю. Анализ численности субъектов малого и среднего предпринимательства России и объемов их кредитования [Текст] / К.Ю. Скрынникова // Вестник Московского университета МВД России. – 2019. – №2. – С. 236-238.

57. Суворов, Н.С. Краудное финансирование как альтернативный источник финансового обеспечения предприятий малого бизнеса [Текст] / Н.С. Суворов // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2016. – №3(69). – С. 401-403.

58. Сурхаев, Р.Р. Методика кредитного анализа банка при оценке кредитоспособности заемщиков: проблемы и их решения [Текст] / Р.Р. Сурхаев // РППЭ. – 2014. – №6 (44). – С. 119-124.

59. Ткалич, Я.Е. Становление инфраструктуры государственной кредитной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в России [Текст] / Я.Е. Ткалич // Проблемы современной науки и образования. – 2018. – №2(122). – С. 29-34.

60. Травкина, Е.В. Анализ динамики проявления кредитного риска в российском банковском секторе [Текст] / Е.В. Травкина, С.Б. Коваленко // Теория и практика общественного развития. – 2016. – №4. – С. 69-71.

61. Харитонова, Д.Е. Проблема кредитования малого бизнеса на территории РФ [Текст] / Д.Е. Харитонова // СтройМного. – 2017. – №1(6). – С. 3-8.

62. Щетинина, Е.Д. Система факторов и причин возникновения турбулентности как меры хаотичности и неопределенности развития экономики [Текст] / Е.Д. Щетинина, С.А. Кучерявенко, Т.Б. Климова, А.В. Коннова // Белгород: Белгородский государственный технологический университет. – 2016. – №7. – С. 203-209.

63. Экажева, Т.Д. Управление рисками на предприятиях малого бизнеса [Текст]: дис. ... кандидата экономических наук / Т.Д. Экажева. – Москва, 2015. – 117 с.

64. Юшкова, С.Д. Анализ организации контроля за кредитным процессом [Текст] / С.Д. Юшкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №9 (408). – С. 23-32.

65. Якушев, М.Ф. Анализ кредитной политики банковского сектора России в современных макроэкономических условиях [Текст] / М.Ф. Якушев, Е.Г. Миронычева // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №6 (405). – С. 32-43.

66. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО «Сбербанк России» за 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/img-129141059-0001.pdf>, свободный.

67. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО «Сбербанк России» за 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/img-129163755-0001.pdf>, свободный.

68. Годовой отчет ПАО Сбербанк за 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/redirected/com/gosa2019/docs/h_gref_presentation_agm_2019_rus.pdf, свободный.

69. Деятельность Корпорации МСП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://corpmsp.ru/about/deyatelnost/>, свободный.

70. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html>, свободный.

71. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: итоги 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/msb_2018, свободный.

72. Оказание поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства Корпорацией МСП в период 2015-2019 годов (по состоянию на 10.06.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://corpmsp.ru/upload/docs/1006%20ЦиФ.PDF>, свободный.

73. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX). Ежемесячные выпуски рэнкингов банков, январь 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/ratings/bank/monthly/Jan2017>, свободный.

74. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX). Ежемесячные выпуски рэнкингов банков, январь 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/ratings/bank/monthly/Jan2018>, свободный.

75. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX). Ежемесячные выпуски рэнкингов банков, январь 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/ratings/bank/monthly/jan2019>, свободный.

76. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX). Рэнкинги банков кредитующих МСБ, 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://raexpert.ru/ratings/bank/frb_2016, свободный.

77. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX). Рэнкинги банков кредитующих МСБ, 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://raexpert.ru/ratings/bank/frb_2017, свободный.

78. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX). Рэнкинги банков кредитующих МСБ, 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://raexpert.ru/ratings/bank/msb_2018, свободный.

79. Стратегия развития ПАО Сбербанк до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/sberbankdevelopmentstrategyfor2018-2020.pdf>, свободный.

80. Стратегия развития Сбербанка на период до 2014-2018 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/sberbankdevelopmentstrategyfor2014-2018.pdf>, свободный.

81. Стратегия развития Сбербанка России на период до 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/normative_docs/strategy_2014.pdf?_ga=2.61040677.860749383.1557664314-1010914493.1543684647, свободный.

82. Участники рынка и конкуренции: топ-30 обновили максимум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/frb_2017_itog/part2, свободный.

83. Центральный банк Российской Федерации. Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям, в том числе субъектам малого и среднего

предпринимательства в рублях (с учетом места нахождения кредитных организаций и их внутренних структурных подразделений), 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2018&TblID=302-26>, свободный.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Банковская отчетность

Код территории по ОКATO	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (лицензионный номер)
45293554000	00032537	1481

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (публикуемая форма) за 2017 год

Кредитной организации: Публичное акционерное общество "Сбербанк России"

ЦАО Сбербанк

Адрес (место нахождения) кредитной организации: 117997, г. Москва, ул. Вавилова, 19

Код формы по ОКУД 0409806

Квартальная (Головая)

Номер строки	Наименование статьи	Номер поления	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за предыдущий отчетный год, тыс. руб.
1	2	3	4	5
	АКТИВЫ			
1	Денежные средства	5.1	621 718 630	614 848 583
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	5.1	747 906 470	967 161 874
2.1	Обязательные резервы		158 638 496	154 713 883
3	Средства в кредитных организациях	5.1	299 995 122	347 942 780
4	Финансовые активы, оцененные по справедливой стоимости через прибыль или убыток	5.2	91 468 983	141 343 333
5	Чистая ссудная задолженность	5.3	17 466 111 114	16 221 622 141
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	5.4	2 517 864 732	2 269 613 004
6.1	Имущественные доли в дочерних и зависимых организациях	5.5	664 464 539	691 905 668
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	5.6	645 442 126	435 961 164
8	Требование по текущему налогу на прибыль		372 664	8 124 301
9	Отложенный налоговый актив		21 311 177	0
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	5.7	483 555 870	469 120 697
11	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи		11 364 582	5 676 804
12	Прочие активы	5.8	251 808 469	217 263 532
13	Всего активов		23 158 919 930	21 721 678 483
	ПАССИВЫ			
14	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации		591 164 171	581 160 337
15	Средства кредитных организаций	5.9	464 300 153	364 499 528
16	Средства клиентов, не связанных кредитными организациями	5.10	17 742 620 054	16 881 988 991
16.1	Вклады (средства) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей		11 777 377 023	10 937 747 277
17	Финансовые обязательства, оцененные по справедливой стоимости через прибыль или убыток		82 400 673	107 586 035
18	Выпущенные облигационные обязательства	5.11	575 341 051	616 931 878
19	Обязательство по текущему налогу на прибыль		11 241 468	5 771 617
20	Отложенное налоговое обязательство		0	17 878 331
21	Прочие обязательства	5.12	270 017 973	280 134 323
22	Резерв на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон		62 686 684	42 143 668
23	Всего обязательств		19 799 772 207	18 892 157 598
	ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ			
24	Средства акционеров (участников)	5.13	67 760 844	67 760 844
25	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)		0	0
26	Эмиссионный доход		228 054 226	228 054 226
27	Резервный фонд		3 527 429	3 527 429
28	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)		54 607 423	39 900 064
29	Переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство		39 933 964	45 400 991
30	Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочных вознаграждений		-17 982	0
31	Переоценка инструментов хеджирования		0	0
32	Денежные средства безвозвратного финансирования (вклады в имущество)		0	0
33	Переклассифицированная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет		2 311 656 423	1 945 987 988
34	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	6	653 565 405	498 289 433
35	Всего источников собственных средств		3 359 147 732	2 828 926 885
	ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
36	Безотзывные обязательства кредитной организации		10 134 992 202	6 701 111 522
37	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства		1 341 462 264	1 234 474 908
38	Условные обязательства некредитного характера		142 841	142 840

Президент, Председатель Правления
ЦАО Сбербанк

Старший управляющий директор, главный бухгалтер,
директор Департамента учета и отчетности
ЦАО Сбербанк

14 марта 2018



Г.О. Грех
(Ф.И.О.)

Место печати

М.Ю. Лукьянова
(Ф.И.О.)

Приложение 2

Банковская отчетность

Код территории по ОКАТО	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (порядковый номер)
45293554000	00032537	1481

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (публикуемая форма) за 2018 год

Кредитной организации: Публичное акционерное общество "Сбербанк России"

ПАО Сбербанк

Адрес (место нахождения) кредитной организации: 117997, г.Москва, ул.Вавилова, 19

Код формы по ОКУД 0409806

Квартальная (Годовая)

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за предыдущий отчетный год, тыс. руб.
1	2	3	4	5
I	АКТИВЫ			
1	Денежные средства	5.1	688 903 726	621 718 630
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	5.1	865 071 195	747 906 470
2.1	Обязательные резервы		187 877 682	158 658 496
3	Средства в кредитных организациях	5.1	406 318 847	299 995 122
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	5.2	198 280 654	91 468 983
5	Чистая ссудная задолженность	5.3	20 142 853 304	17 466 111 114
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	5.4	2 966 414 621	2 517 864 732
6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	5.5	803 429 663	664 464 539
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	5.6	695 703 652	645 442 126
8	Требование по текущему налогу на прибыль		17 250 172	372 664
9	Отложенный налоговый актив		21 930 576	21 311 177
10	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	5.7	500 047 693	483 555 870
11	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	5.7	9 406 429	11 364 582
12	Прочие активы	5.9	387 749 066	251 808 469
13	Всего активов		26 899 929 935	23 158 919 939
II	ПАССИВЫ			
14	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации		567 221 798	591 164 171
15	Средства кредитных организаций	5.10	989 893 489	464 300 153
16	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	5.11	20 490 078 076	17 742 620 034
16.1	Вклады (средства) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей		12 911 175 956	11 777 377 023
17	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток		133 852 197	82 400 673
18	Выпущенные долговые обязательства	5.12	538 280 337	575 341 051
19	Обязательство по текущему налогу на прибыль		1 678 302	11 241 468
20	Отложенное налоговое обязательство		0	0
21	Прочие обязательства	5.13	319 358 404	270 017 973
22	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон		59 271 263	62 686 684
23	Всего обязательств		23 099 633 866	19 799 772 207
III	ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ			
24	Средства акционеров (участников)	5.14	67 760 844	67 760 844
25	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)		0	0
26	Эмиссионный доход		228 054 226	228 054 226
27	Резервный фонд		3 527 429	3 527 429
28	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)		-11 998 855	54 667 423
29	Переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство		34 547 801	39 933 964
30	Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочных вознаграждений		-706 118	-17 982
31	Переоценка инструментов хеджирования		0	0
32	Денежные средства безвозмездного финансирования (вклады в имущество)		0	0
33	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет		2 696 928 726	2 311 656 423
34	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период		782 182 016	653 565 405
35	Всего источников собственных средств		3 800 296 069	3 359 147 732
IV	ВНЕБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
36	Безотзывные обязательства кредитной организации		14 043 679 980	10 134 992 202
37	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства		1 483 669 611	1 341 462 264
38	Условные обязательства некредитного характера		142 841	142 841

Президент, Председатель Правления
ПАО Сбербанк

Г.О. Гроф
(Ф.И.О.) (подпись)

Старший управляющий директор, главный бухгалтер -
директор Департамента учета и отчетности
ПАО Сбербанк

М.С. Ративский
(Ф.И.О.) (подпись)

15 марта 2019



Банковская отчетность		
Код кредитной организации по ОКATO	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (/порядковый номер)
45293554000	00032537	1481

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
(публикуемая форма)

за 2017 год

Кредитной организации: Публичное акционерное общество "Сбербанк России"

ПАО Сбербанк

Адрес (место нахождения) кредитной организации: 117997, г.Москва, ул.Вавилова, 19

Код формы по ОКУД 0409807

Квартальная (Годовая)

Номер строки	Наименование статьи	Помер положения	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
Раздел 1	О прибылях и убытках			
1	Процентные доходы, всего, в том числе:	6.1	2 032 170 704	2 079 766 069
1.1	от размещения средств в кредитных организациях		116 102 323	64 397 494
1.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями		1 739 389 151	1 867 144 838
1.3	от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)		1	12 025
1.4	от вложений в ценные бумаги		156 679 229	148 211 712
2	Процентные расходы, всего, в том числе:	6.2	730 382 293	878 207 077
2.1	по привлеченным средствам кредитных организаций		53 788 230	64 296 230
2.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющимся кредитными организациями		636 868 978	759 401 850
2.3	по выпущенным долговым обязательствам		39 725 085	54 508 397
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)		1 301 788 411	1 201 558 392
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также на чистым процентным доходам, всего, в том числе:		-119 132 217	-87 884 300
4.1	изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам		-8 926 467	-5 151 158
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери		1 182 656 194	1 113 674 492
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		12 395 172	-74 292 233
7	Чистые доходы от операций с финансовыми обязательствами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		0	0
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи		24 365 165	2 607 340
9	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		-13 596	185 187
10	Чистые доходы от операций с иностранной валютой		38 953 167	29 511 322
11	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	6.3	-13 134 618	18 837 516
12	Чистые доходы от операций с драгоценными металлами		620 076	2 217 631
13	Доходы от участия в капитале других юридических лиц		13 796 624	8 725 525
14	Комиссионные доходы	6.4	422 337 011	360 618 710
15	Комиссионные расходы	6.4	58 654 818	43 700 379
16	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	5.4	0	-7 234
17	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	5.6	653 231	2 208 381
18	Изменение резерва по прочим потерям		-111 546 646	-41 951 351
19	Прочие операционные доходы		48 260 335	33 975 420
20	Чистые доходы (расходы)		1 560 689 297	1 412 610 647
21	Операционные расходы	6.5	714 803 671	764 715 933
22	Прибыль (убыток) до налогообложения	3.2	845 885 626	647 894 714
23	Возмещение (расход) по налогам	6.6	192 320 221	149 605 281
24	Прибыль (убыток) от продолжающейся деятельности	3.2	653 589 923	498 056 954
25	Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности		-24 518	232 479
26	Прибыль (убыток) за отчетный период	6	653 565 405	498 289 433

11

Продолжение приложения 3

Раздел 2. О совокупном доходе

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
1	Прибыль (убыток) за отчетный период	6	653 565 405	498 289 433
2	Прочий совокупный доход (убыток)		0	0
3	Статьи, которые не переклассифицируются в прибыль или убыток, всего, в том числе:		-6 545 363	-13 372 024
3.1	изменение фонда переоценки основных средств		-6 527 381	-13 372 024
3.2	изменение фонда переоценки обязательств (требований) по пенсионному обеспечению работников по программам с установленными выплатами		-17 982	0
4	Налог на прибыль, относящийся к статьям, которые не могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток		-1 060 446	-1 701 258
5	Прочий совокупный доход (убыток), который не может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		-5 484 917	-11 670 766
6	Статьи, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток, всего, в том числе:		18 459 197	96 302 369
6.1	изменение фонда переоценки финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи		18 459 197	96 302 369
6.2	изменение фонда хеджирования денежных потоков		0	0
7	Налог на прибыль, относящийся к статьям, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток		3 691 840	19 260 474
8	Прочий совокупный доход (убыток), который может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		14 767 357	77 041 895
9	Прочий совокупный доход (убыток) за вычетом налога на прибыль		9 282 440	65 371 129
10	Финансовый результат за отчетный период		662 847 845	563 660 562

Президент, Председатель Правления
ПАО Сбербанк

Старший управляющий директор, главный бухгалтер -
директор Департамента учета и отчетности
ПАО Сбербанк

14 марта 2018 г.



Г.О. Греф
(Ф.И.О.)

М.Ю. Лукьянова
(Ф.И.О.)

Приложение 4

Банковская отчетность

Код территории по ОКАТО	Код кредитной организации (филиала)	
	по ОКПО	регистрационный номер (порядковый номер)
45293554000	00032537	1481

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

(публикуемая форма)

за 2018 год

Кредитной организации: Публичное акционерное общество "Сбербанк России"

ПАО Сбербанк

Адрес (место нахождения) кредитной организации: 117997, г.Москва, ул.Вавилова, 19

Код формы по ОКУД 0409807

Квартальная (Годовая)

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
Раздел 1. Прибыли и убытки				
1	Процентные доходы, всего, в том числе:	6.1	2 093 457 717	2 032 170 704
1.1	от размещения средств в кредитных организациях		107 840 803	116 102 323
1.2	от ссуд, предоставленных клиентам, не являющимся кредитными организациями		1 800 141 892	1 759 389 151
1.3	от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)		0	1
1.4	от вложений в ценные бумаги		185 475 022	156 679 229
2	Процентные расходы, всего, в том числе:	6.2	727 320 975	730 382 293
2.1	по привлеченным средствам кредитных организаций		64 414 590	53 788 230
2.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями		626 811 855	636 868 978
2.3	по выпущенным долговым обязательствам		36 094 530	39 725 085
3	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)		1 366 136 742	1 301 788 411
4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе:		-189 388 369	-119 132 217
4.1	изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам		-4 867 260	-8 926 467
5	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери		1 176 748 373	1 182 656 194
6	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		68 790 128	12 395 172
7	Чистые доходы от операций с финансовыми обязательствами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток		0	0
8	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи		4 940 658	24 365 165
9	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения		218 545	-13 596
10	Чистые доходы от операций с иностранной валютой		20 854 480	38 955 167
11	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	6.3	6 163 022	-13 134 618
12	Чистые доходы от операций с драгоценными металлами		-2 104 360	620 076
13	Доходы от участия в капитале других юридических лиц		31 515 087	13 796 624
14	Комиссионные доходы	6.4	514 912 348	422 337 011
15	Комиссионные расходы	6.4	81 830 128	58 654 818
16	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи		0	0
17	Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения		1 498 123	653 231
18	Изменение резерва по прочим потерям		-44 298 264	-111 546 646
19	Прочие операционные доходы		65 103 351	48 260 335
20	Чистые доходы (расходы)		1 762 511 363	1 560 689 297
21	Операционные расходы	6.5	760 240 210	714 803 671
22	Прибыль (убыток) до налогообложения		1 002 271 153	845 885 626
23	Возмещение (расход) по налогам	6.6	220 089 137	192 320 221
24	Прибыль (убыток) от продолжающейся деятельности		782 651 154	653 589 923
25	Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности		-469 138	-24 518
26	Прибыль (убыток) за отчетный период		782 182 016	653 565 405

Продолжение приложения 4

Раздел 2. Прочий совокупный доход

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснения	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
1	Прибыль (убыток) за отчетный период		782 182 016	653 565 405
2	Прочий совокупный доход (убыток)		0	0
3	Статьи, которые не переклассифицируются в прибыль или убыток, всего, в том числе:		-8 417 605	-6 545 363
3.1	изменение фонда переоценки основных средств		-7 729 469	-6 527 381
3.2	изменение фонда переоценки обязательств (требований) по пенсионному обеспечению работников по программам с установленными выплатами		-688 136	-17 982
4	Налог на прибыль, относящийся к статьям, которые не могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток		-2 343 306	-1 060 446
5	Прочий совокупный доход (убыток), который не может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		-6 074 299	-5 484 917
6	Статьи, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток, всего, в том числе:		-83 332 847	18 459 197
6.1	изменение фонда переоценки финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи		-83 332 847	18 459 197
6.2	изменение фонда хеджирования денежных потоков		0	0
7	Налог на прибыль, относящийся к статьям, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток		-16 666 569	3 691 840
8	Прочий совокупный доход (убыток), который может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		-66 666 278	14 767 357
9	Прочий совокупный доход (убыток) за вычетом налога на прибыль		-72 740 577	9 282 440
10	Финансовый результат за отчетный период		709 441 439	662 847 845

Президент, Председатель Правления
ПАО Сбербанк

Старший управляющий директор, главный бухгалтер -
директор Департамента учета и отчетности
ПАО Сбербанк

" 15 " марта 2019 г.



Приложение 5

Таблица 1

Структура активов баланса ПАО «Сбербанк России» за 2016-2018 гг.,
млн. руб.

№ п/п	Показатели баланса	Год			Удельный вес, %		
		2016	2017	2018	2016	2017	2018
1.	Денежные средства	614 849	621 719	688 904	2,8	2,7	2,6
2.	Средства кредитных организаций в ЦБ РФ	967 162	747 906	865 071	4,5	3,2	3,2
2.1.	Обязательные резервы	154 714	158 658	187 878	0,7	0,7	0,7
3.	Средства в кредитных организациях	347 943	299 995	406 319	1,6	1,3	1,5
4.	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	141 343	91 469	198 281	0,7	0,4	0,7
5.	Чистая ссудная задолженность	16 221 622	17 466 111	20 142 853	74,7	75,4	74,9
6.	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	2 269 613	2 517 865	2 966 415	10,4	10,9	11,0
6.1.	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	691 906	664 465	803 430	3,2	2,9	3,0
7.	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	455 961	645 442	695 704	2,1	2,8	2,6
8.	Требование по текущему налогу на прибыль	8 124	373	17 250	0,0	0,0	0,1
9.	Отложенный налоговый актив	0	21 311	21 931	0,0	0,1	0,1
10.	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	469 121	483 556	500 048	2,2	2,1	1,9
11.	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	8 077	11 365	9 406	-	0,0	0,0
12.	Прочие активы	217 264	251 808	387 749	1,0	1,1	1,4
	Всего активов	21 721 078	23 158 920	26 899 930	100,0	100,0	100,0

Приложение 6

Таблица 2

Структура пассивов баланса ПАО «Сбербанк России» за 2016-2018 гг.,

млн. руб.

№ п/п	Показатели баланса	Год			Удельный вес, %		
		2016	2017	2018	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7	8
13.	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	581 160	591 164	567 222	2,7	2,6	2,1
14.	Средства кредитных организаций	364 500	464 300	989 893	1,7	2,0	3,7
15.	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	16 881 989	17 742 620	20 490 078	77,7	76,6	76,2
15.1.	Вклады (средства) физических лиц и индивидуальных предпринимателей	10 937 747	11 777 377	12 911 176	50,4	50,9	48,0
16.	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	107 584	82 401	133 852	0,5	0,4	0,5
17.	Выпущенные долговые обязательства	610 932	575 341	538 280	2,8	2,5	2,0
18.	Обязательства по текущему налогу на прибыль	5 772	11 241	1 678	0,0	0,0	0,0
19.	Отложенное налоговое обязательство	17 878	0	0	0,1	0,0	-
20.	Прочие обязательства	280 194	270 018	319 358	1,3	1,2	1,2
21.	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами оффшорных зон	42 146	62 687	59 271	0,2	0,3	0,2
22.	Всего обязательств	18 892 155	19 799 772	23 099 634	87,0	85,5	85,9
Источники собственных средств							
23.	Средства акционеров (участников)	67 761	67 761	67 761	0,3	0,3	0,3
25.	Эмиссионный доход	228 054	228 054	228 054	1,0	1,0	0,8
26.	Резервный фонд	3 527	3 527	3 527	0,0	0,0	0,0
27.	Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)	39 900	54 667	-11 999	0,2	0,2	-
28.	Переоценка основных средств, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство	45 401	39 934	34 548	0,2	0,2	0,1
29.	Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочных вознаграждений	-	-18	-706	-	0,0	-
30.	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	1 945 988	2 311 656	2 696 929	9,0	10,0	10,0
31.	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	498 289	653 565	782 182	2,3	2,8	2,9
32.	Всего источников собственных средств	2 828 921	3 359 148	3 800 296	13,0	14,5	14,1
	Всего пассивов	21 721 075	23 158 920	26 899 930	100,0	100,0	100,0