# 

**Дипломная работа**

# Банковский кредит как источник финансирование предпринимательской деятельности в России

# СОДЕРЖАНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc501232512)

[1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ 6](#_Toc501232513)

[1.1. Понятие банковского кредита и его роль в финансировании предпринимательской деятельности 6](#_Toc501232514)

[1.2. Виды банковских кредитов, предоставляемых на финансирование предпринимательской деятельности 12](#_Toc501232517)

[1.3. Современное состояние кредитования предпринимательской деятельности в России 16](#_Toc501232518)

[2. АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ВТБ 24 (ПАО) 24](#_Toc501232519)

[2.1. Организационные и экономические основы осуществления Банком ВТБ 24 (ПАО) кредитования предпринимательской деятельности 24](#_Toc501232520)

[2.2. Организация кредитования предпринимательской деятельности в Банке ВТБ 24 (ПАО) 33](#_Toc501232521)

[2.3. Динамика и структура кредитования банком предпринимательской деятельности 42](#_Toc501232522)

[2.4. Оценка эффективности и рисков кредитования предпринимательской деятельности 50](#_Toc501232543)

[3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВТБ 24 (ПАО) 58](#_Toc501232560)

[3.1. Проблемы кредитования предпринимательской деятельности 58](#_Toc501232561)

[3.2 Рекомендации по развитию кредитования предпринимательской деятельности в ВТБ 24 (ПАО) 64](#_Toc501232562)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 74](#_Toc501232577)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 79](#_Toc501232580)

[ПРИЛОЖЕНИЯ 84](#_Toc501232581)

# ВВЕДЕНИЕ

Свобода предпринимательства является важнейшей экономической и общественно значимой проблемой. Одним из ключевых факторов обеспечения этой свободы является финансирование предпринимательской деятельности

Банковский кредит выступает одним из ключевых источников финансирования деятельности различных форм и организационных структур предпринимательства. Достаточность кредитного обеспечения расходов является одним из факторов успешного экономического и финансового управления современным бизнесом, направленного на достижение стратегических и тактических целей развития предприятия. С позиции стратегии развития бизнеса определяющая роль отводится долгосрочному кредитованию, а решение насущных задачи и текущих проблем напрямую связано с эффективностью привлечения краткосрочных банковских кредитов.

Кредитование в целом и кредитование предпринимательства (в том числе, юридических лиц, индивидуальных предпринимателей) в частности являются одними из основных направлений размещения ресурсов коммерческих банка, а ссудная задолженность, образующаяся в результате соответствующих операций, занимает значительный удельный вес в совокупных активах банка и выступает одним из главных источников получения процентных доходов. Кредитным продуктам для предпринимателей уделяется значительное место в продуктовой линейке банка, а их условия являются одним из конкурентных преимуществ и успешности проводимых кредитных операций.

Таким образом, кредитование предпринимательской деятельности имеет огромное значение для самого банка - кредитора, каждого субъекта хозяйствования и экономики государства.

Особую актуальность для предпринимателей проблемы поиска доступных кредитных ресурсов и их эффективного использования приобретают на современном этапе развития нашего общества, основными трендами которого в последние годы были общий экономический спад, нестабильность финансовых рынков и, как следствие, ухудшение финансового состояния многих российских предпринимателей. Это вызывает значительные сложности как с финансированием текущей деятельности, так и с инвестированием в основной капитал.

Огромное значение банковского кредита как для самой кредитной организации, проявляющееся во влиянии на структуру и качество активов, доходность, уровень риска, конкурентную позицию, так и для предпринимателей, проявляющееся в решении насущных задач их жизнедеятельности посредством решения проблем финансирования текущих активов и основного капитала, определило актуальность разработки проблем банковского кредитования предпринимательской деятельности.

Цель исследования – анализ особенностей банковского кредитования как источника финансирования предпринимательской деятельности и разработка рекомендаций по его совершенствованию (на примере ВТБ 24 (ПАО)).

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- уточнить понятие банковского кредита и определить его роль в финансировании предпринимательской деятельности;

- осуществить классификацию банковских кредитов, предоставляемых на финансирование предпринимательской деятельности;

- дать оценку современному состоянию кредитования предпринимательской деятельности в России;

- рассмотреть организационные и экономические основы осуществления ВТБ 24 (ПАО) кредитования предпринимательской деятельности;

- исследовать продуктовую линейку и особенности организации кредитования банком предпринимателей;

- провести анализ динамики и структуры кредитов, выданных предпринимателям;

- оценить эффективность и риски кредитования предпринимательской деятельности;

- разработать рекомендации по развитию кредитных операций для предпринимателей.

Объектом исследования является система экономических отношений, возникающая при осуществлении кредитования предпринимательской деятельности.

Предметом исследования выступает деятельность ВТБ 24 (ПАО) по организации и осуществлению кредитования предпринимательской деятельности.

Теоретико-методологической базой исследования выступили труды отечественных ученых в области теории и практики банковского кредитования, анализа банковской деятельности, банковского риск-менеджмента; управления финансами предприятия. В исследовании использовались следующие методы познания: экономико-статистический, графический, дедуктивный, эмпирический. При изучении социально-экономических процессов и финансовых отношений применялись приемы экономического анализа - наблюдение, группировка, сравнение, выборка, учет взаимосвязей и тенденций.

Информационной базой исследования стали нормативно-правовые источники в сфере регулирования банковской деятельности; статистика и аналитические отчеты Банка России; материалы печати и интернет; внутрибанковские документы, годовые отчеты и финансовая отчетность ВТБ 24 (ПАО).

Практическая значимость работы в возможности применения его результатов, подтвержденных обоснованными выводами, а также разработанных рекомендаций при разработке кредитной политики и продуктовой линейки для кредитования банками предпринимательской деятельности.

Структура работы определена логикой, а также целью и задачами, поставленными в исследовании. Работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

## 1.1. Понятие банковского кредита и его роль в финансировании предпринимательской деятельности

На современном этапе развития общество предпринимательство выступает важнейшим свойством рыночной экономики, пронизывающим все её институты.

Согласно ст. 2 НК РФ «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг» [1]. В России предпринимательство может осуществляться юридическим лицом или предпринимателем без образования юридического лица, зарегистрированными в установленном законодательством порядке. Основными организационно-правовыми формами юридических лиц в практике предпринимательской деятельности являются общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества.

Каждый предприниматель для того, чтобы достичь поставленных целей, осуществлять запланированные действия, реализовывать направления своего бизнеса, выполнять свои обязательства перед акционерами (собственниками), государством, кредиторами, работниками, должен обладать достаточными объемами финансовых ресурсов.

Источники финансирования представляют собой денежные фонды и поступления, находящиеся в распоряжении предпри­ятия и предназначенные для приобретения долгосрочных и обо­ротных активов, для осуществления затрат по ведению текущей деятельности, выполнению обязательств перед контрагентами, кредиторами, инвесторами, государством и т. п. [22, с.61]. Другими словами, это денежные средства, которые могут использоваться в качестве тех или иных видов ресурсов.

Классификация источников финансирования разнообразна и может производиться по следующим признакам, выделенным на рис. 1 [17, с.149].

Собственные

По отношениям собственности

Заемные

Государственные

По виду собственника

Юридических лиц

Физических лиц

Внутренние

По отношению к объекту (предприятию)

Внешние

Краткосрочные (до 1 года)

По временным характеристикам

Долгосрочные и бессрочные

Рисунок 1 - Классификация источников финансирования предприятия

По отношениям собственности выделяют собствен­ные и заемные источники финансирования. Это является одним из основных классификационных признаков источников финансирования предприятия.

По виду собственника бывают государственные финан­совые ресурсы, а также средства юридических и физических лиц (в том числе нерезидентов).

По отношению к объекту (предприятию) источники финансирования делятся на внутренние и внешние (привлечен­ные).

По временным характеристикам или срочности выделяют краткосрочный, долгосрочные и бессрочные источники финансирования.

Использование источников финансирования, различаемых по срочности, связано с направлениями их использования.

Поскольку основной задачей предпринимателя является максимальное извлечение прибыли, постоянно возникает проблема выбора направления использования финансовых ре­сурсов: вложения с целью расширения основной деятельности коммерческой организации или вложения в другие активы. Как известно, экономическое значение прибыли связано с получением результата от вложений в наиболее доходные активы.

В целом все имущество предприятия, так же как источники его финансирования, по критерию участия в производственном процессе и длительности использования делится на две большие группы:

- внеоборотные активы;

- оборотные активы.

Внеоборотные активы характеризуют совокупность имущественных ценностей предприятия, многократно участвующих в процессе отдельных циклов хозяйственной деятельности и переносящих на продукцию использованную стоимость частями [17, с.132]. В практике учета к ним относят имущественные ценности (активы) всех видов со сроком использования более одного года (раздел I баланса). Прежде всего, это основные средства, в том числе, основные производственные фонды, а также нематериальные активы, долгосрочные доходные вложения в материальные ценности и финансовые вложения, отложенные налоговые активы и проч. Очевидно, что для того, чтобы финансировать приобретение всех перечисленных видов имущества предприятия компания нуждается в долгосрочном финансировании.

Оборотные (текущие) активы (средства) - совокупность имущественных ценностей предприятия, обслуживающих текущую операционную деятельность и полностью потребляемых в течение одного производственно-коммерческого цикла, это активы всех видов со сроком использования до одного года [17, с.159]. Краткосрочное финансирование компании направлено, прежде всего, на формирование оборотных средств.

Далеко не каждый предприниматель может обеспечить финансирование своей деятельности только лишь собственными средствами. Поэтому он вынужден привлекать ресурсы извне, используя при этом различные способы (см. рис. 2). Привлеченные ресурсы, по сути, являются заемным капиталом предпринимателя – в отличии от собственного капитала, сформированного за счет собственных источников.

# 

Источники формирования заемных средств

Средства, мобилизуемые на финансовом рынке

Кредиты (краткосрочные, долгосрочные)

Прочие

Кредиторская задолженность

Рисунок 2. Система источников образования привлеченных средств предприятия

Как показано на рис. 2, среди источников формирования заёмного капитала можно выделить кредиты; кредиторскую задолженность; средства, мобилизуемые на финансовом рынке с использованием краткосрочных и долгосрочных инструментов и прочие источники финансирования.

Процесс привлечения источников шире процесса заимствования, так как привлечение может осуществляться как на заемной, так и целевой безвозвратной основе. При этой займы, безусловно, выступают основой привлечения средств. Их, в той или иной мере, можно отнести к каждой из четырех выделенных групп источников формирования привлеченных средств.

Различные подходы к определению сущности кредита представлены в табл. 1.

Говоря о банковском кредите, имеют в виду форму движения стоимости (суммы денег) от банка к заемщику, которая всегда подлежит возврату в некотором увеличенном размере через определенный промежуток времени [18, с.61].

Термин «кредит» используется для обозначения товарного кредита (предоставление в заем вещей), коммерческого кредита (предоставление в заем денег или вещей в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки или рас­срочки платежа за товары, работы, услуги), бюджетного кредита (предоставление бюджетных средств юридическим лицам на воз­вратной и возмездной основе) и налогового кредита (отсрочка уплаты части налога на прибыль или иного налога) [19, с.74]. Очевидно, во всех этих случаях термин получает иное содержательное на­полнение, отличное от содержания понятия «банковский кредит». При этом банковский кредит является наиболее универсальным, а в ряде случаев и наиболее доступным источником финансирования деятельности организации.

Таблица 1

Подходы к определению сущности кредита

|  |  |
| --- | --- |
| Автор | Определение |
| Костерина Т.М. | Банковский кредит… форма движения стоимости (суммы денег) от банка к заемщику, которая всегда подлежит возврату в некотором увеличенном размере через определенный промежуток времени |
| Лаврушин О.И. | Термин «кредит» используется для обозначения товарного кредита (предоставление в заем вещей), коммерческого кредита (предоставление в заем денег или вещей в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки или рас­срочки платежа за товары, работы, услуги), бюджетного кредита (предоставление бюджетных средств юридическим лицам на воз­вратной и возмездной основе) и налогового кредита (отсрочка уплаты части налога на прибыль или иного налога) |
| Белоглазова Г.Н.  Кроливецкая Л.П. | Кредит предполагает передачу заемщику (юридическому или физическому лицу) банком на основании специального письмен­ного договора исключительно денежных средств (собственных средств банка и/или заемных) на определенный в таком договоре срок на условиях возвратности и платности в денежной же форме, подконтрольности, а также, в ряде случаев, целевого использования и обеспеченности |

Для банка кредитная деятельность - один из важнейших, конституирующих само понятие банка, признаков. Кредитные операции, наряду с депозитными и расчетно-платежными, являются важнейшими базовыми операциями коммерческого банка. Банки, являясь коммерческими предприятиями, размещают привлеченные ресурсы от своего имени и на свой страх и риск с целью получения дохода [5]. Эти операции являются активными для банка.

Активные операции банка разнородны как по экономическому содержанию, так и с точки зрения их доходности и качества. Часть активных операций банков представляют собой безальтернативное размещение его средств (фонды обязательного резервирования, корреспондентский счет в РКЦ и т.д.), которое позволяет банку стабильно работать, но не приносит доходов. Другие виды размещения могут оказаться высокодоходными, но весьма рискованными. Поэтому каждый коммерческий банк определяет свои рыночные приоритеты и специализацию в любой период своей деятельности. Однако сегодня нет практически ни одного банка, который бы не осуществлял кредитную деятельность.

Основой активных операций практически каждого коммерческого банка являются операции кредитования. Субъектами кредитных отношений в области банковского кредита, как мы уже упоминали выше, являются хозяйствующих субъекты, население, государство и сами банки.

«Кредит предполагает передачу заемщику (юридическому или физическому лицу) банком на основании специального письмен­ного договора исключительно денежных средств (собственных средств банка и/или заемных) на определенный в таком договоре срок на условиях возвратности и платности в денежной же форме, подконтрольности, а также, в ряде случаев, целевого использования и обеспеченности» [13, с.117].

Роль банковского кредитования как источника финансирования предпринимательской деятельности трудно переоценить.

Кредитование предпринимательства имеет огромное значение не только для банка-кредитора, получающего прибыль на размещенные на условиях возвратности, срочности и платности средства, но и для экономики страны и каждого субъекта хозяйствования. Банковский кредит выступает одним из ключевых источников финансирования деятельности организации. Достаточность кредитного обеспечения расходов является одним из факторов успешного экономического и финансового управления современным предприятием, направленного на достижение стратегических и тактических целей бизнеса. С позиции стратегии развития бизнеса определяющая роль отводится долгосрочному кредитованию, а решение насущных задачи и текущих проблем напрямую связано с эффективностью привлечения краткосрочных банковских кредитов. Решая свои тактические и стратегические задачи с помощью банковских кредитов, предприниматели получают возможность устойчиво развиваться, получать прибыль, а, значит, обеспечивать рост экономики и валового национального продукта.

Для предпринимателей кредиты должны быть доступными, а решение об обращении в банк с заявкой на кредитование – взвешенным и подкрепленным результатами всестороннего анализа своих возможностей по полному и своевременному расчету по принимаемым финансовым обязательствам. Для банка кредитование предпринимателей также должно опираться на взвешенную кредитную политику, результаты оценки кредитоспособности заемщика, которые должны максимально защитить банк от кредитного риска и обеспечить получение планируемой доходности. В этой связи необходим баланс интересов и предпринимателей – заемщиков, и банков-кредиторов. Только в этом случае развитие кредитования предпринимательской деятельности будет приносить должный эффект.

## 

## 1.2. Виды банковских кредитов, предоставляемых на финансирование предпринимательской деятельности

Кредитные продукты для предпринимателей присутствуют в продуктовых линейках подавляющего большинства кредитных организаций. При этом каждый кредитный продукт разрабатывается на основе определенного вида кредита.

Современные банковские кредиты для предпринимателей подразделяются на ряд видов по различным критериям или признакам (см. Приложение 1).

Как показано в Приложении 1, в основу классификации банковских кредитов для предпринимателей могут быть положены разные особенности, отражающие те или иные стороны кредитования.

Рассмотрим основные виды выдаваемых банками предпринимателям кредитов на основе обобщения их признаков, выделенных различными исследователями - теоретиками банковского дела – Г.Н.Белоглазовой и Л.П.Кроливецкой [13], О.И.Лаврушиным [19], Т.М.Костериной [18] и др.

Одним из основных классификационных признаков является деление всех кредитов на две основные категории субъектов предпринимательства – юридические лица и индивидуальные предприниматели. Данное деление в ряде случаев носит условный характер, так как в большинстве банков, кредитование индивидуальных предпринимателей де-факто относят к кредитованию юридических лиц, относя последних к субъектам малого бизнеса. Часто применяется термин «корпоративное кредитование». В данном случае к данному виду кредитования относятся все кредитные операции, проводимые с юридическими лицами в противовес розничному кредитованию, то есть кредитование физических лиц.

В свою очередь предпринимателей, не только в целях кредитования, но и в целях сегментации клиентской базы и продуктовой линейки, подразделяют на следующие основные сегменты: малый бизнес (микро- и малые предприятия, индивидуальные предприниматели), средний бизнес, крупные корпоративные клиенты. В отдельную категорию юридических лиц выделяются финансовые организации, прежде всего, другие кредитные организации (в данном случае речь идёт уже о межбанковском кредитовании).

Для предпринимателей кредиты могут быть целевыми, то есть, выданными на конкретные цели (при этом, зачастую, осуществляется контроль за использованием кредитных средств) и нецелевыми, то есть выданные без определённых целей. Целевые кредиты могут выдаваться под оплату платежных документов, на пополнение оборотных средств, на приобретение коммерческого автотранспорта, коммерческой недвижимости и проч.

Если физическим лицам кредиты могут выдаваться как в безналичной, так и в налично-денежной форме, то юридическим лицам – только в безналичной.

Кредиты могут быть выданы как в валюте РФ, так и в иностранной валюте (наиболее распространенная иностранная валюта кредитования – доллары США и евро), а также быть мультивалютными – то есть выданными сразу в нескольких валютах.

По срокам погашения кредиты подразделяются на бессрочные (до востребования) и срочные. В свою очередь среди срочных кредитов выделяют краткосрочные (до 1 года) и долгосрочные (свыше года). В банковской отчетности (оборотная ведомость) кредиты по критерию срочности делятся на несколько видов .

Кредиты подразделяются также и по виду процентной ставки, которая может быть фиксированной, плавающей и смешанной (то есть сочетать в себе обе формы).

Кредит может выдаваться как в форме разовой выдачи, так и с графиком выборки в виде возобновляемой или невозобновляемой кредитной линии. Часто используемым видом кредитования является кредит в форме овердрафта, которые предоставляется в случае разрыва в платежном обороте клиента, когда его текущие финансовые потребности превышают собственные ресурсы.

Если кредитор один, то кредит является индивидуальным – это наиболее распространенный вид кредита. Однако бывают случаи (особенно при кредитовании крупнейших корпораций), когда кредиторами выступают сразу несколько банков. В этом случае речь идет о синдицированном кредитовании.

Ещё одним признаком качественной характеристики выдаваемых банком кредитов является их обеспеченность. Обеспечение может быть предоставлено в форме ликвидного залога (различные виды движимого и недвижимого имущества, ценных бумаг и проч.), поручительства, гарантии.

Кредиты предпринимателям также подразделяются по порядку погашения и начисления процентом. Данные характеристики в принципе можно объединить в один классификационный признак, так как такие методы начисления процентов как аннуитетные и дифференцированные предполагают и частичное гашение суммы основного долга. В первом случае речь идет о равных платежах на весь период действия кредитного договора, а во втором – платежи уменьшаются по мере гашения кредита. Однако бывают случаи погашения кредита единовременно (например, в конце срока кредитного договора), или поквартальное погашение основного долга при ежемесячном начислении процентов и т.д.

Если следовать Плану счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения, утв. Банком России 27.02.2017 г. № 579-П, то кредиты классифицируются по:

- правовым категориям заемщиков;

- по срочности предоставления кредитов;

- по видам кредитов (кредитная линия «под лимит задолженности», кредитная линия «под лимит выдачи») [9].

Исходя из содержания и сущности операций, ряд авторов (О.И.Лаврушин, О.С.Рудакова, О.М.Маркова, Н.В.Сергеева) к кредитным операциям относят лизинг и факторинг. Указанные формы операций в последние годы развиваются ускоренными темпами и каждый крупный, и даже средний, банк стремится представить в своей линейке кредитных продуктов лизинговые и факторинговые банковские продукты. При этом распространенным способом предоставление данных кредитных продуктов является привлечение специализированных компаний (лизинговых, факторинговых), которые могут быть как дочерними структурами банка, входящую в одну с ним банковскую группу (наиболее частая практика), либо самостоятельными бизнес-единицами (более редко).

Для классификации кредитов на те, или иные группы и виды могут использоваться и другие критерии. Приведенная классификация банков­ских кредитных операций (как и любая другая) обобщает российский и зарубежный опыт в этой области, но не может считаться исчерпывающей. Постоянно возникают новые виды и формы потребительских кредитов. Эта классификация носит весьма условный характер, так как на практике лю­бой кредит отвечает не одному, а нескольким критериям и может служить иллюстрацией для нескольких классификационных групп.

Каждый коммерческий банк стремится максимально разнообразить свои продуктовые линейки с тем, чтобы предложить привлекательные для предпринимателей кредитные продукты, а также составить конкуренцию на рынке кредитования, что является непростой задачей в условиях унификации продуктового предложения. И, конечно же, главной задачей любого коммерческого банка является обеспечение высокой прибыльности кредитования предпринимательской деятельности при сохранении допустимого уровня кредитного риска.

## 1.3. Современное состояние кредитования предпринимательской деятельности в России

Развитие предпринимательской деятельности в последние годы проходило в условиях экономического кризиса. Не успев «опомниться» от международного финансово-экономического кризиса 2008-2010 гг., который настиг российскую банковскую систему во второй половине 2009 г., и только-только начав набирать обороты, российский банковский сектор оказался в условиях нового кризиса, вызванного падением цен на нефть, войной санкций, значительным ослаблением курса рубля по отношению к ведущим мировым валютам. Кризис затронул все сферы жизнедеятельности общества и, конечно, предпринимательство как объект кредитования, и сами банки - как основных кредиторов реального сектора экономики.

Рассмотрим насколько кризисные явления отразились на развитии кредитования предпринимательской деятельности.

В табл. 2 представлены данные по кредитной задолженности юридических лиц (предпринимателей) в динамике за пять лет [40].

Как показано в табл. 2, для рублевых кредитов был характерен устойчивый рост с увеличением его темпов по итогам 2012-2014 гг. Так, по итогам 2013 г. прирост составил 11,3%, а 2014 г. – 15%. Кредиты, выданные предпринимателям – резидентам в иностранной валюте развивались ещё более динамично. В 2013 г. задолженность по ним выросла на 24,5%, а в 2015 г. – на 66,5%.

Таблица 2

Динамика задолженности по кредитам предпринимателей – резидентов в банковском секторе РФ, млрд. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 01.01.2013 | 01.01.2014 | 01.01.2015 | 01.01.2016 | 01.01.2017 |
| Задолженность по кредитам в рублях | 16142,5 | 17963,3 | 20659,5 | 20889 | 21731,7 |
| Темпы прироста, % | - | 11,3 | 15,0 | 1,1 | 4,0 |
| Задолженность по кредитам в иностранной валюте | 3437,6 | 4279 | 7125,8 | 8995,6 | 6472,4 |
| Темпы прироста, % | - | 24,5 | 66,5 | 26,2 | -28,0 |
| Задолженность всего | 19580,1 | 22242,3 | 27785,3 | 29884,6 | 28204,1 |
| Темпы прироста, % | - | 13,6 | 24,9 | 7,6 | -5,6 |

Резкое ухудшение экономической ситуации в конце 2014 г. и последовавший вслед за этим экономический спад в полной мере отразился на показателях кредитования предпринимательской деятельности по итогам 2015 г., когда объем рублевых кредитов показал прирост всего 1,1%. При этом темпы роста валютных кредитов, хоть и снизились, но были значительно более существенными – 126,2%. По итогам 2017 г. по рублевым кредитам несколько выросли темпы прироста – до 4%, а по валютным произошло значительное снижение задолженности – на 28%.

В целом объем кредитного портфеля субъектов предпринимательской деятельности показал рост в 2013 и 2014 гг. – на 13,6 и 24,9% соответственно, затем снизил динамику роста до 7,6%, а по итогам 2016 г. продемонстрировал снижение на 5,6%.

На рис. 3 рассмотрена структура задолженности по кредитам предпринимателей в разрезе валюты кредитования.

Рассмотренная выше динамика оказала влияние на изменения в структуре задолженности. Так, по итогам 2012 – 2015 гг. происходило устойчивое снижение удельного веса рублевых кредитов, который уменьшился с 82,4 до 69,9% и рост доли валютных кредитов – с 17,6 до 30,1%.

Рисунок 3. Структура задолженности по кредитам предпринимателей в разрезе валюты кредитования, %

И лишь в последнем отчетном периоде тренд поменялся: доля рублевых кредитов вновь выросла и составила 77,1%, а валютных – 22,9%. Несмотря на различную динамику удельного веса, неоспоримые приоритет на протяжении всего периода оставался за кредитованием в национальной валюте – ему принадлежал определяющий удельный вес в общей структуре задолженности.

В табл. 3 представлены данные по задолженности предпринимателей – субъектов малого и среднего бизнеса [40].

Таблица 3

Динамика задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства в банковском секторе РФ, млрд. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 01.01.2013 | 01.01.2014 | 01.01.2015 | 01.01.2016 | 01.01.2017 |
| Задолженность по кредитам МСП в рублях | 4288,9 | 4878 | 4700 | 4271,6 | 4150,5 |
| Темпы прироста, % | - | 13,7 | -3,6 | -9,1 | -2,8 |
| Задолженность по кредитам МСП в иностранной валюте | 202,3 | 282,7 | 416,9 | 613,8 | 318,3 |
| Темпы прироста, % | - | 39,7 | 47,5 | 47,2 | -48,1 |
| Задолженность МСП всего | 4491,2 | 5160,7 | 5116,9 | 4885,4 | 4468,8 |
| Темпы прироста, % | - | 14,9 | -0,8 | -4,5 | -8,5 |
| В том числе задолженность индивидуальных предпринимателей | 551,8 | 645,3 | 642,8 | 470,3 | 388,4 |
| Темпы прироста, % | - | 16,9 | -0,4 | -26,8 | -17,4 |
| Доля в совокупной  задолженности МСП | 12,3 | 12,5 | 12,6 | 9,6 | 8,7 |

Как показано в табл. 3, в отличие от совокупной задолженности юридических лиц, задолженность МСП по кредитам в рублях начала снижаться уже по итогам 2014 г. (на 3,6%) Эта тенденция стала устойчивой, так как была характерна и для итогов 2015 и 2016 гг. – снижение 9,1 и 2,8% соответственно. В качестве отчасти положительного фактора можно назвать лишь снижение темпов падения объемов кредитования в 2016 г.

Задолженность по кредитам МСП, выданным в иностранной валюте, устойчиво росла в 2012-2015 гг. (темпы прироста были значительны); её существенное снижение было отмечено лишь в 2016 г. – на 48,1%.

Если рассматривать отдельно динамику задолженности индивидуальных предпринимателей, то для неё так же было характерно снижение в 2014-2016 гг. За рассматриваемый период влияние кредитования индивидуальных предпринимателей в совокупном объеме кредитования предпринимательской деятельности в секторе МСП снизилось, о чем свидетельствует снижение удельного веса с 12,3 до 8,7%.

Совокупная задолженность по кредитам МСП снижалась последние три года, с каждым годом наращивая динамику снижения. По итогам 2016 г. объём совокупной задолженности по кредитам МСП был практически на уровне 2012 г. (даже меньше на 0,5%), а задолженность индивидуальных предпринимателей за сравниваемый период снизилась на 30%.

На рис. 4 рассмотрена структура задолженности по кредитам МСП в разрезе валюты кредитования.

Рисунок 4. Структура задолженности по кредитам МСП в разрезе валюты кредитования, %

Как и в целом по задолженности юридических лиц, определяющая роль отводилась кредитованию в рублях, но его доля и в этом случае снижалась на протяжении 2012-2015 гг., всего снижение составило 12,5 п.п. – с 82,4 до 66,9%. Соответственно рост инвалютных кредитов МСП вырос в этом периоде с 17,6 до 30,1%. По итогам 2017 г. доля рублевых кредитов вновь показала рост до 77,1%, а валютных снизилась до 22,9%.

На рис. 5 исследована структура задолженности по кредитам в разрезе объёма бизнеса предпринимателей.

Рисунок 5. Структура задолженности по кредитам в разрезе объема бизнеса предпринимателей, %

Как следует из представленных на рис.5 данных, подавляющие объемы кредитов были выданы крупным предприятиям. Более того, доля таких кредитов постоянно роста и составила 84,2% по итогам 2016 г. против 77,1% по итогам 2012 г. В секторе МСП – доля кредитования юридических лиц снизилась с 20,1 до 14,5%, а индивидуальных предпринимателей – с 2,8 до 1,4%.

На рис. 6 представлены данные об уровне просроченной задолженности [40].

Как показано на рис. 6, перед кризисом уровень просроченной задолженности начал снижаться – с 4,6 до 4,3 в целом по кредитам и с 8,4 до 7,1 по кредитам МСП. Однако, начиная с итогов 2014 г. и далее отмечается устойчивый рост удельного веса просроченной задолженности в её общем объёме. И если в целом по портфелю кредитов он за четыре года вырос на 2,6 п.п. – с 4,3 до 6,9%, то по кредитам МСП – в 2 раза, с 7,1 до 14,2%.

Рисунок 6. Доля просроченной задолженности в её общем объеме, %

Рост уровня просроченной задолженности и, соответственно, кредитного риска для банковского сектора, был связан со значительным ухудшением финансового состояния в секторе предпринимательства, недостатком оборотных активов, значительным снижение инвестирования в основные средства и, как следствием, падением прибыльности и рентабельности, а во многих случаях – возникновением убытков.

В этих условиях Банки значительно ужесточили условия кредитования: в части требований к финансовому состоянию заемщиков, обеспечению, прочим условиям и, конечно, к процентным ставкам – ключевому параметру кредитного продукта. Уровень процентный ставки был связан с размером ключевой ставки, устанавливаемой Банком России.

Перед тем как принять решение о размере устанавливаемой ключевой ставки, Банк России изучает различные сценарии развития экономической ситуации, стремясь к выбору оптимальной траектории снижения инфляции до установленного целевого уровня, которая, в свою очередь, складывается при определенной траектории изменения ключевой ставки. Важным фактором при установлении размера ключевой ставки для Банка России является учет возможностей российской экономики и влияние принимаемого решения на финансовую стабильность в стране.

Динамика ключевой ставки, устанавливаемой Банком России, представлена на рис. 7 [37].

Рисунок 7 - Динамика ключевой ставки в РФ, %

Динамика ключевой ставки стала отражением негативных событий, происходящих в экономике.

Как показано на рис. 7 в сентябре 2013 г. ключевая ставка составляла 5,5%. Затем был отмечен её более-менее плавный рост. Однако в связи с критической ситуацией на финансовых рынках, Банк России с 16.12.2014 г. был вынужден поднять ключевую ставку сразу на 6,5 п.п. – до 17% с тем, чтобы ограничить девальвационные и инфляционные риски. Значительный рост ключевой ставки негативно сказался на развитии кредитных операций. Всего, за три неполных года – с 16.12.2014 по 30.10.2017 г., ключевая ставка менялась в сторону снижения 13 раз и сейчас составляет 7,75%.

Итак, снижение ключевой ставки оказало благотворное влияние на развитие кредитования предпринимательской деятельности: банки, снизив стоимость собственного фондирования, стали снижаться процентные ставки по кредитам юридическим лицам (предпринимателям). Условия банковского кредитования улучшились. Также позитивное влияние оказали общая стабилизация и даже некоторое улучшение экономической ситуации. Поэтому у кредитования предпринимательской деятельности есть перспективы возвращения к положительному тренду развития и улучшению качества кредитных активов, сформированных банками по результатам соответствующих кредитных операций.

Огромное значение кредитования предпринимательской деятельности для российской экономики, банковского сектора и конкретного банка-кредитора, а также для самих предприятий и индивидуальных предпринимателей, обусловило необходимость исследования практических аспектов данного сегмента банковской деятельности, выявление проблем и перспектив его развития.

# 2. АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ВТБ 24 (ПАО)

## 2.1. Организационные и экономические основы осуществления Банком ВТБ 24 (ПАО) кредитования предпринимательской деятельности

Банк ВТБ 24 образован в форме публичного акционерного общества, входит в банковскую систему Российской Федерации и в своей деятельности руководствуется законодательством РФ, нормативными актами Банка России, а также Уставом Банка, утверждённым на Общем собрании его акционеров.

Банк осуществляет свою деятельность на основании Генеральной лицензии № 1623, выданной Банком России 29.10.2014 г. и других лицензий, в том числе, лицензии на осуществление банковских операций по привлечению во вклады и размещение драгоценных металлов, лицензий профессионального участника рынка ценных бумаг (на осуществлении депозитарной, брокерской, дилерской деятельности и др.), лицензии биржевого посредника, лицензии на осуществление работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну и др.

Банк ВТБ 24 является участником государственной системы страхования вкладов (ССВ), которая гарантирует возмещение каждому вкладчику в случае наступления страхового случая. Также Банк является участником международных платежных систем Master Card Int., VISA International, а также НСПК «Мир», осуществляя эмиссию и эквайринг банковских карт указанных платежных систем, также Банк осуществляет только эквайринг банковских карт UnionPay(CUP) и American Express [35].

Уставный капитал Банка составляет 113,4 млрд. руб. 99,9 акций Банка находятся в собственности Банка ВТБ (ПАО). В свою очередь, главным акционером Банка ВТБ (ПАО) является государство, владеющее 45% его уставного капитала. Банк входит в состав участников консолидированной банковской группы, головной кредитной организацией которой является Банк ВТБ (ПАО). Группа ВТБ построена по принципу стратегического холдинга и, в соответствии с данным принципом, имеет единую стратегию развития, единый бренд, централизованный финансовый менеджмент, систему управления рисками и систему внутреннего контроля. В Группу ВТБ входят 20 кредитных и финансовых компаний, работающих во всех основных сегментах финансового рынка. В октябре 2016 г. Банк принял решение о реорганизации путем присоединения Группы Банка ВТБ 24 к Банку ВТБ (ПАО), который станет правопреемником всех его прав и обязанностей.

Основными направлениями деятельности ВТБ 24 являются:

- обслуживание физических лиц - кредитование, включая потребительское, ипотечное, автокредитование, а также предоставление кредитов индивидуальным предпринимателям, ведение текущих счетов физических лиц. прием вкладов, дистанционное банковское обслуживание, аренда сейфовых ячеек, услуги ответственного хранения, выпуск и обслуживание банковских карт, проведение операций с иностранной валютой и драгоценными металлами;

- обслуживание корпоративных клиентов, включая предприятия малого и среднего бизнеса - предоставление овердрафтов, ссуд и других услуг по кредитованию, открытие и ведение текущих и расчетных счетов, прием депозитов, проведение операций с иностранной валютой и производными  
финансовыми инструментами;

- операции на фондовом и денежном рынках, включая брокерское обслуживание на биржевых площадках Группы «Московская биржа», а также на внебиржевом рынке, в том числе, операции с иностранными ценными бумагами [33].

Банк позиционирует себя как универсальную кредитную организацию, развивающую бизнес в различных направлениях и, следовательно, различных сегментах рынка банковских услуг – розничном, корпоративном, инвестиционном и др. И все же приоритетным направлением деятельности Банка ВТБ 24 был и остается розничный бизнес, в состав которого, согласно стратегии банка включены частные лица (население) и субъекты малого предпринимательства. Для данных категорий клиентов Банком разработано широкое высококонкурентноспособное продуктовое предложение, охватывающее большинство сегментом рынка банковских услуг и рассчитанное на удовлетворение практически любой потребности клиентов.

В основе реализации стратегии розничного бизнеса находится клиентоориентированный подход, согласно которому все действия банка по достижению его основной цели – получения как можно более высоких прибыли и показателей эффективности – осуществляется с учетом высокого качества обслуживания клиентов.

В целом необходимо отметить, что в составе клиентской базы Банка как универсальной кредитной организации присутствуют частные лица различных: возраста, образовательного уровня, социального статуса, финансовых возможностей, в том числе, студенты, пенсионеры, а также предприятия различных форм собственности – частной, государственной муниципальной; различных организационно-правовых форм - производственные кооперативы, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества и т.д.; коммерческие предприятия и некоммерческие

На сегодняшний день ВТБ24 является вторым по величине розничным Банком в России, уступая лишь Сбербанку в ключевых сегментах рынка розничных банковских услуг.

Основными факторами конкурентоспособности ВТБ 24 являются:

- высокая степень интеграции в группу ВТБ и специализация на розничном банковском бизнесе;

- клиентоориентированность, удобный режим работы и наличие широкой сети продаж в регионах Российской Федерации, включая сеть премиального обслуживания и Private Banking;

- гибкая тарифная политика и широкий выбор предоставляемых услуг, количество которых постоянно увеличивается;

- простота, удобство и оперативность принятия решений при предоставлении потребительских кредитов;

- высокое качество обслуживания клиентов, профессионализм сотрудников;

- высокий уровень деловой репутации, узнаваемость бренда, позитивный имидж банка среди широкого круга общественности.

Основными конкурентами Банка выступают крупнейшие кредитные организации с государственным участием – Сбербанк, Газпромбанк, Россельхозбанк, ФК Открытие, а также крупнейшие частные банки – Альфа-Банк, Райффайзенбанк, ЮниКредит Банк, и банки-конкуренты преимущественно на розничном рынке – Хоум Кредит, Русский Стандарт, ТКС Банк и др.

Структура органов управления Банка и его общая организационная структура представлена на рис.8 [33].

Управление Банком основывается на принципе корпоративности в соответствии с Кодексом корпоративного управления, утвержденным годовым Общим собранием акционеров Банка 20.04.2015 г.

Как следует из анализа рис. 8, в ВТБ24 реализуется современная концепция корпоративного управления, гарантирующая всем акционерам равные права и возможности в управлении банком. Главными органами управления банка являются:

- Общее собрание акционеров (высший руководящий орган, принимающий решений по основным вопросам деятельности банка);

- Наблюдательный совет, осуществляющий стратегическое управления банком;

- Правление (коллегиальный исполнительный орган);

- Председатель Правления – Президент Банка (единоличный исполнительный орган).

Также в банке действуют комитеты по аудиту, вознаграждению, стратегическому управлению и планированию; департаменты внутреннего аудита, финансового контроля и комплаенс; ревизионная комиссия, корпоративный секретарь.

Общее собрание акционеров

Корпоративный секретарь

Наблюдательный совет

Ревизионная

комиссия

Комитеты

Департаменты

Правление Банка

Председатель Правления (Президент)

Головной офис

Филиалы - 8

Внутренние структурные подразделения (ВСП):

Операционные офисы – 705

Дополнительные офисы – 389

Операционные кассы вне кассового узла - 6

Кредитно-кассовые офисы - 7

Рисунок 8. Органы управления и структура сети подразделения Банка ВТБ 24 (ПАО)

Банк имеет обширную сеть подразделений, включающую головной офис, 8 филиалов и внутренние структурные подразделения (ВСП). Основными форматами ВСП Банк выбрал операционные офисы и дополнительные офисы, количество которых составляет 705 и 389 соответственно. Также в Банке работают 6 операционных касс вне кассового узла и 7 кредитно-кассовых офисов. Всего сеть подразделений Банка насчитывает 116 офисов продаж банковских продуктов, расположенных в 354 городах и 72 регионах РФ, что обеспечивает покрытие 79% городского населения страны.

Основные показатели работы банка представлены в табл. 4 [43].

Как известно, деятельность Банка, как и всего банковского сектора РФ, в 2014-2016 гг. осуществлялась в крайне сложных экономических условиях, связанных с тяжелым кризисом, наступившим в конце 2014 г. и продолжающимся в 2015 – 2016 гг. О том насколько Банку удалось противостоять кризисным явлениям, можно судить по ключевым результатам его деятельности в анализируемом периоде.

Таблица 4

Основные экономические показатели работы Банка ВТБ 24 (ПАО), млрд. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На 1 января года | | | Изменение, % | |
| 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 |
| Активы | 2736,7 | 2820,1 | 2979,5 | 3,0 | 5,7 |
| Чистая ссудная задолженность | 2162,2 | 2306,4 | 2482,1 | 6,7 | 7,6 |
| Портфель ценных бумаг | 234,6 | 230,0 | 220,2 | -2,0 | -4,3 |
| Средства клиентов – некредитных организаций | 1996,4 | 2440,8 | 2579,1 | 22,3 | 5,7 |
| в том числе, средства физических лиц | 1524,5 | 2028,4 | 2129,5 | 33,1 | 5,0 |
| Источники собственных средств | 176,6 | 179,1 | 238,6 | 1,4 | 33,2 |
| Чистые процентные доходы (без учета резервов) | 154,9 | 113,9 | 149,4 | -26,5 | 31,2 |
| Чистые комиссионные доходы | 25,6 | 26,6 | 40,1 | 3,9 | 50,8 |
| Чистые доходы | 154,4 | 171,3 | 211,6 | 10,9 | 23,5 |
| Операционные расходы | 119,8 | 177,0 | 159,3 | 47,7 | -10,0 |
| Прибыль до налогообложения | 34,6 | -5,7 | 52,3 | -116,5 | 1017,5 |
| Прибыль за отчетный период | 28,1 | -6,7 | 41,9 | -123,8 | 725,4 |

Как показано в табл. 4, Банку удалось обеспечить развитие своей финансовой деятельности: по итогам 2015 г. его активы показали положительную динамику, хоть и с небольшими темпами роста – 103% за год, увеличившись с 2736,7 до 2820,1 млрд. руб. В этом периоде выросли и другие важнейшие показатели банковской деятельности: на 6,7% - чистая ссудная задолженность, с 2162,2 до 2306,4 млрд. руб.; на 22,3% - привлеченные средства клиентов, с 1996,4 до 2440,8 млрд. руб. (в том числе на 33,1% - вклады физических лиц); на 1,4% - источники собственных средств (с 176,6 до 179,1 млрд. руб.). Снижение было показано только по вложениям в ценные бумаги: банк снизил свою активность на фондовом рынке, что привело к уменьшению портфеля ценных бумаг на 2%, с 234,6 до 230 млрд. руб.

Что касается итогов деятельности банка в 2015 г., то объем чистого процентного дохода снизился из-за роста стоимости фондирования – на 26,5%, с 154,9 до 113,9 млрд. руб. Положительным фактором стал рост чистого комиссионного дохода (на 3,9%), что свидетельствует о росте объемов продаж различных банковских продуктов. Выросли и чистые доходы банка – на 10,9%, с 154,4 до 171,3 млрд. руб. В то же время операционные расходы росли гораздо большими темпами: они увеличились на 47,7%, с 119,8 до 177 млрд. руб. Это стало главным фактором получения убытка в 2015 г. в размере 5,7 млрд. руб. до налогообложения и 6,7 млрд. руб. после налогообложения, тогда как в 2014 г. были получены значительные положительные результаты – 34,6 и 28,1 млрд. руб. соответственно.

В 2016 г. Банк продолжал динамично развиваться. Так, продолжился рост активов с увеличением темпов прироста до 5,7%, а абсолютной величины – до 2979,5 млрд. руб.; темпы прироста чистой ссудной задолженности чуть выросли: она показала прирост на 7,6%, до 2443,5 млрд. руб. В то же время динамика привлеченных средств клиентов, оставаясь положительной, значительно снизилась: совокупный объем привлеченных средств клиентов – некредитных организаций вырос на 5,7%, до 2579,5 млрд. руб., а вкладов физических лиц – на 5,0%, до 2129,5 млрд. руб. Это объясняется тем, что банк в этом периоде стал более интенсивно привлекать средства на межбанковском рынке и от Банка России. Собственный капитал банка за 2016 г. вырос на 33,2% и достиг 238,6 млрд. руб.

По итогам 2016 г. значительно улучшились финансовые результаты банка - в сравнении с аналогичными показателями 2015 г. Это привело к покрытию убытка 2015 г. и получению высоких показателей прибыли – до налогообложения в размере 52,3 млрд. руб. и итогового финансового результата в размере 41,9 млрд. руб., что стало возможным за счет роста чистого процентного дохода, чистого комиссионного дохода, положительной динамике чистых доходов в сравнении с отрицательной динамикой операционных расходов.

В табл. 5 представлены ключевые показатели эффективности и финансовой устойчивости Банка [34].

Таблица 5

Показатели эффективности и финансовой устойчивости Банка ВТБ 24 (ПАО), %

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Норматив | На 1 января года | | | Изменение | |
| 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 |
| Достаточность капитала | | | | | | |
| Норматив достаточности базового капитала Н1.1 | ≤4,5%\* | 7,4 | 6,5 | 7,2 | -0,9 | 0,7 |
| Норматив достаточности основного капитала банка Н1.2 | ≤6,0% | 7,4 | 6,5 | 7,2 | -0,9 | 0,7 |
| Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка Н1.0 (стр. | ≤8,00%\*\* | 11,6 | 10,2 | 10,3 | -1,4 | 0,1 |
| Ликвидность | | | | | | |
| Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2) | ≤15,00 | 77,75 | 84,27 | 63,1 | 6,5 | -21,2 |
| Норматив текущей ликвидности банка (Н3) | ≤50,00 | 61,37 | 118,99 | 84,5 | 57,6 | -34,5 |
| Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4) | ≥120,00 | 116,34 | 78,49 | 73,2 | -37,9 | -5,3 |
| Эффективность |  |  |  |  |  |  |
| Рентабельность капитала, % | - | 15,9 | -0,2 | 17,6 | -16,1 | 17,8 |
| Рентабельность активов, % | - | 1,0 | -3,7 | 1,4 | -4,7 | 5,1 |
| Чистая процентная маржа, % | - | 6,5 | 4,5 | 5,5 | -2,0 | 1,0 |

\*До 01.01.2016 г. минимум 5,5% ; \*\*До 01.01.2016 г. минимум 10,0%

Получение убытка сделало нерентабельной работу активов и капитала банка в 2015 г. Также, из-за снижения чистого процентного дохода при одновременном росте активов, приносящих такой доход, снизилась чистая процентная маржа банка – с 6,5 до 4,5%

При безусловной значимости всех показателей, достаточность капитала является главным индикатором финансовой устойчивости банка, отражающим его способность регулировать рыночный, операционный и кредитный риски. Ликвидность также выступает одной из важнейших характеристик финансового состояния: именно в сфере ликвидности возникают проблемы в периоды нестабильности и кризиса.

Как показано в табл. 5, Банк не только соблюдал обязательные нормативы достаточности капитала, но и улучшил их значения по итогам анализируемого периода, то есть увеличил запас финансовой устойчивости (особенно с учетом снижения нормативов Н1.1 и Н1.0). Норматив достаточности собственных средств (капитала) на 01.01.2017 г. составлял 10,3%, что на 2,3 п.п. выше установленного минимума в 8%.

Наиболее рисковой ситуация с ликвидностью была по итогам 2014 г.: при строгом соблюдении нормативов фактические значения показателей текущей и долгосрочной ликвидности в этом периоде были наиболее близки к пороговым значениям.

По итогам анализируемого периода Банк снизил запасы мгновенной, и текущей ликвидности, о чем свидетельствует снижение соответствующих фактических показателей по итогам периода. При этом снижение было характерно только для 2017 г., когда отпала необходимость в аккумулировании излишних запасов ликвидности в связи с упрочением финансового положения банка. Долгосрочная ликвидность Банка укрепилась по итогам анализируемого периода.

Получение убытка сделало нерентабельной работу активов и капитала банка в 2015 г. Также, из-за снижения чистого процентного дохода при одновременном росте активов, приносящих такой доход, снизилась чистая процентная маржа банка – с 6,5 до 4,5%. В 2016 г. убыток был покрыт прибыль значительно выросла, использование Банком активов и капитала вновь стало рентабельным. Также, ввиду высокой положительной чистого процентного дохода, выросла чистая процентная маржа. Таким образом, по показателям эффективности Банк вышел практически на докризисный уровень развития.

Итак, Банк ВТБ 24 (ПАО) – универсальная кредитная организация, основным направлением деятельности которой является розничный бизнес. Банк является одним из главных лидеров розничного рынка банковских услуг. Он предлагает клиентам широкий спектр банковских продуктов и услуг по всем основным направлениям банковской деятельности. Банк имеет широкую сеть подразделений на территории РФ, что позволяет осуществлять обслуживание порядка 80% городского населения нашей страны.

Несмотря на сложную макроэкономическую обстановку, в 2014-2015 г. Банку удалось обеспечить прирост ключевых показателей своей деятельности – активов, кредитного портфеля, привлеченных средств клиентов (в том числе, физических лиц), собственных средств и сохранить, по ряду показателей увеличить, их положительную динамику в 2016 г. При этом результативность и эффективность работы ВТБ24 в 2015 г. снизилась по сравнению с 2014 г.: банк получил убытки в результате значительного превышения операционных расходов над чистыми доходами. Согласно итогам 2016 г., в этом периоде Банку удалось покрыть убытки и получить высокие положительные финансовые результаты, обеспечив, тем самым, рентабельность своей деятельности.

Негативным фактором для Банка является снижение чистой процентной маржи по итогам анализируемого периода, обусловленное ростом стоимости фондирования, а также снижение динамики привлеченных средств клиентов в 2016 г. – главного источника ресурсной базы.

## 2.2. Организация кредитования предпринимательской деятельности в Банке ВТБ 24 (ПАО)

Кредитные операции осуществляются Банком в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также внутренними документами, разработанными на его основе – Кредитной политикой, Учетной политикой, Политикой по управлению банковскими рисками, Процентной политикой и др.

Основным руководством при осуществлении кредитных операций является Кредитная политика, разработанная и утвержденная в Головном офисе и обязательная к применению во всех филиалах и других внутренних структурных подразделениях Банка.

Кредитная политика Банка является документированной процедурой, что означает что она:

а) разработана;

б) документально оформлена;

в) внедрена;

г) поддерживается в рабочем состоянии и по мере необходимости пересматривается;

д) доведена до сведения всех подразделений банка, связанных с выполнением и сопровождением кредитных операций;

е) разработаны, утверждены и выполняются контрольные мероприятия по выполнению положений Кредитной политики работниками и подразделениями Банка.

Главной целью кредитной политики Банка является размещение ресурсов в целях получения максимальной прибыли от кредитных операций при оптимальном уровне риска и обеспечении ликвидности.

Ввиду того, что Банк реализует универсальную стратегию развития своего бизнеса, кредитная политика регулирует:

- кредитование крупного бизнеса (корпоративные кредиты);

- кредитование малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей;

- кредитование финансово-кредитных организаций;

- кредитование частных лиц.

Банк стремится проводить взвешенную, разумную кредитную политику. Основные приоритеты кредитной деятельности в сфере операций с юридическими лицами состоят в повышении качества кредитного портфеля, минимизации кредитного риска, повышении объема доходности ссудных операций в общем совокупном доходе банка, соблюдении экономических нормативов деятельности Банка.

Основным критерием при формировании кредитного портфеля является эффективность бизнеса заемщика, т.е. даже в случае предоставления обеспечения, отвечающего требованиям Банка, кредитование нерентабельных предприятий и предприятий, имеющих признаки неплатежеспособности, признается нецелесообразным. При прочих равных условиях предпочтение отдается уже действующим клиентам банка, имеющим хорошую кредитную историю, депозитные в банке, значительные обороты по расчетным счетам. В числе других критериев формирования кредитного портфеля выделены следующие: размер кредита, срок кредитования, отраслевая структура.

В соответствии с кредитной политикой в Банке разработана и действует конкурентоспособная линейка банковских кредитных продуктов, рассчитанная на два основных клиентских сегмента юридических лиц, не являющихся кредитными организациями:

- крупный бизнес (корпоративные клиенты);

- малый и средний бизнес (в том числе, индивидуальные предприниматели).

В табл. 6 представлены кредитные продукты для предпринимателей [39].

Как следует из анализа данных табл. 6, можно выделить следующие основные направления кредитования предпринимателей, в том числе, субъектов малого и среднего предпринимательства: кредиты на любые цели, инвестиционное кредитование, банковские гарантии, лизинг и рефинансирование кредитов других банков.

Кредиты на любые цели отличаются тем, что заемщику не надо указывать на что потрачены полученные средства. В рамках данного направления предлагается «Экспресс-кредит «Коммерсант», который может быть выдан на любые цели под залог ликвидного имущества, либо без залога – от этого зависит уровень процентной ставки. В целом безцелевой кредит выдается на срок до 60 мес. на сумму от 500 тыс. до 5 млн. руб. по процентной ставки от 13% до 17,5% годовых. Кредитный продукт имеет соответствующее название так как предполагает более быстрое принятие кредитного решения, гибкую систему подтверждения доходов и минимальный пакет документов для оформления. Эти, эти значительно более легкие условия кредитования, обусловили более высокие процентные ставки по этому кредиту. Таким образом, Банк регулирует кредитные риски.

Таблица 6

Кредитные продукты, разработанные и реализуемые Банком ВТБ 24 (ПАО) для предприятий малого и среднего бизнеса

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукта | Срок | Процентная ставка | Сумма |
| 1. Кредиты на любые цели | | | |
| Экспресс-кредит «Коммерсант» | До 60 мес. | 13-17,5% годовых | 500 тыс. – 5 млн руб. |
| 2. Кредиты на пополнение оборотных средств и покрытие кассовых разрывов | | | |
| «Оборотный кредит» | До 36 мес. | От 10,9% | От 850 тыс. руб. |
| 3. Инвестиционное кредитование | | | |
| «Инвестиционный кредит» | До 120 мес. | От 10,9% | От 850 тыс. руб. |
| 4. Банковские гарантии | | | |
| Гарантии по  госконтракту | До 60 мес.  До 36 мес.  До 36 мес. | 1% - по денеж.обесп.  2% - под залог имущ.  3% - без обеспеч. | 150 млн. руб.  150 млн. руб.  30 млн. руб. |
| Гарантии в пользу  таможенных органов | До 60 мес.  До 36 мес.  До 36 мес. | 0,9% - по  денеж.обесп.  1,6% - под залог  имущества  1,95% - без обеспеч. | Индивидуально  Индивидуально  До 150 млн. руб. |
| Прочие виды гарантий (возврата аванса, платежа, исполнения контрактов, тендерные гарантии) – индивидуальные условия | | | |
| 5. Другие направления кредитования | | | |
| Лизинг | От 12 до 60 | Индивид. | От 1 млн. до 500 млн. |
| Рефинансирование кредитов других  банков | Аналогично условиям кредитного продукта, который предлагается в рамках рефинансирования «Оборотный кредит» и «Инвестиционный кредит» | | |

«Оборотный кредит» направлен на пополнение оборотных средств и покрытие кассовых разрывов. Это классический кредит для обеспечения текущих нужд, реализации краткосрочных планов развития бизнеса предприятия. Также кредит может выступать в качестве источника финансирования циклических производственных процессов, получения сезонных и торговых скидок при больших объемах закупок. Минимальная сумма кредита ограничена 850 тыс. руб., срок – 36 мес., а процентная ставка – от 10,9% годовых. Если оборотный кредит оформляется в форме кредитной линии, то за его оформление взимается комиссия в размере 0,3% от суммы кредита.

«Инвестиционный кредит» может быть направлен на реализацию любых бизнес-процессов. Минимальная сумма кредита составляет 850 тыс. руб., а процентная ставка – от 10,9% годовых, срок кредитования - до 10 лет. По данному кредиту заемщику предоставляется отсрочка погашения основного долга до 6 месяцев. Никаких дополнительных комиссий при оформлении инвестиционных кредитов Банк не взимает.

Банк осуществляет рефинансирование кредитов других банков. Для этого заемщику другого банка необходимо перевести действующие оборотные и инвестиционные кредиты в Банк ВТБ 24, которые предлагает более выгодные условия, чем многие другие банки. Преимуществами являются низкая процентная ставка – от 10,9% годовых, длительный срок кредитования – до 10 лет, а также гибкие условия по залогам и удобный индивидуальный график погашения. При этом рефинансированный «Оборотный кредит», в отличии от аналогичного кредита, оформленного в Банка, выдается на меньший срок - до 3 лет. Также для рефинансированный кредитов на сумму от 4 до 30 млн. руб. нижний порог процентной ставки составляет 11,9% годовых.

«Оборотный кредит» и «Инвестиционный кредит», а также аналогичные рефинансированные кредиты, выдаются в форме разового кредита, возобновляемой или невозобновляемой кредитной линии. По этим продуктам заемщикам предоставляется возможность не обеспечивать залогом до 25% от сумму кредита. В залог могут быть предоставлены товары в обороте, оборудование, транспорт, недвижимость, залог третьих лиц, поручение фонда поддержки малого предпринимательства.

Одним из направлений кредитной поддержки предпринимательства является гарантийная поддержка. Банк выдает предпринимателям различные виды гарантий. Во-первых, это гарантии по госконтрактам – специальное предложение от Банка для участников государственных закупок, осуществляемых в соответствии с Федеральными законами №44-ФЗ и №222-ФЗ. Основными преимуществами получения гарантий по госконтрактам от Банка являются его надежность (характеризуемая, прежде всего участием государства в капитале), соответствие форм гарантий требованиям законодательства РФ, начисление процентов на денежное обеспечение по гарантиям, возможность получения гарантий без обеспечения на сумму до 30 млн. руб., длительные сроки гарантий и их выгодные стоимостные параметры.

Также Банк выдает таможенные гарантии, преимуществами которых является возможность оформления без обеспечения на сумму до 150 млн. руб., установление лимита оперативной выдачи за 1 день, получение дохода от размещения гарантийного депозита, отсутствие требований по поддержанию оборотов в банке, лояльные требования при расчете максимально возможной суммы, использование экспресс-технологии для финансового анализа; требование минимального пакета документов; выгодные условия конверсии.

Гарантии по госконтрактам и таможенные гарантии выдаются по денежное обеспечение, под залог имущества и без обеспечения, от чего зависят процентные ставки (1; 2;3% для гарантий по госконтрактам, 0,9; 1,6; 1,95% для таможенных гарантий соответственно), а также размер минимальной платы за предоставление, максимальные суммы и сроки выдачи.

Лизинговые операции осуществляются по трем основным направлениям:

- лизинг недвижимости (жилой, коммерческой и апартаментов);

- лизинг оборудования (производственное, торговое, для сферы услуг;

- лизинг транспорта (железнодорожный, воздушный, водный).

По лизинговым продуктам необходим авансовый платеж. Процентная ставка устанавливается индивидуально и зависит от размера аванса, срока и суммы финансирования и других нюансов. Лизинговая деятельность осуществляется Банком через специально созданную для этого направления бизнеса дочернюю компанию – АО «Система Лизинг».

Помимо указанных кредитных продуктов ВТБ 24 (ПАО) является уполномоченным банком для участия в Программе стимулирования кредитования субъектов МСП, реализуемой Корпорацией МСП совместно с Минэкономразвития и Банком России. Программа рассчитана на кредитование проектов в приоритетных отраслях, осуществляемых МСП. Её основные бонусы связаны с предоставлением фиксированной процентной ставки по кредитам в сумме не менее 5 млн. руб.: до 10,6% - для малых предприятие и до 9,6% - для средних предприятий [38].

По каждому продукту для всех категорий клиентов – юридических лиц разработаны:

- условия (суммы, сроки, цели, залог, формы выдачи, процентные ставки, комиссии и др.);

- требования к заемщикам (статус), залогу, порядку погашения основного долга и процентов, досрочному возврату, режиму расчетного счета и др.;

- списки необходимых документов для каждой категории обслуживаемых юридических лиц;

- пакеты договоров (кредитный, залога, поручительства, страхования и проч.)

В табл. 3 рассмотрено основное продуктовое предложение Банка в рамках финансирования предпринимательской деятельности. Однако для крупных клиентов Банк может осуществлять и другие виды кредитования, в том числе:

- вексельное кредитование;

- контрактное кредитование;

- торговое финансирование;

- кредитования для покрытие аккредитивов и др.

Процентные ставки и другие условия кредитования – индивидуальные для каждого клиента, а не типовые как при единых для всех кредитных продуктах. Они устанавливаются с учетом конъюнктуры финансового рынка, индивидуальных условий кредитования и уровня кредитоспособности заемщика.

Технология и выдача кредита в Банке представлена на рис. 9.

Следует отметить, что на рис. 9, процесс выдачи и погашения кредита представлен в обобщенном виде. Существуют определенные особенности при выдаче кредитов по различным направлениям кредитования (с залогом, без залога, целевые, нецелевые и т.д.) и категориям клиентов.

1. Предварительное рассмотрение заявки на кредит и собеседование с предполагаемым заемщиком

2. Оценка кредитоспособности (андеррайтинг)

3. Принятие решения о выдаче ссуды

4. Оформление кредитного договора, договора поручительства, договора залога

5. Выдача кредита. Сопровождение кредита и контроль за исполнением кредитного договора.

Рисунок 9. Технология выдачи и обслуживания кредита в Банке ВТБ 24 (ПАО)

В общем случае клиент подаёт заявку на получение кредита в офисе Банка и заполняет анкету (в случае кредитования малых предприятий). По ряду кредитных продуктов (направлений кредитования) подать заявку можно дистанционно – на сайте Банка, в системе интернет-банкинга или мобильном приложении этой системы. К заявке (анкете) прилагается пакет требуемых документов, разработанный отдельно для каждого кредитного продукта (направления кредитования).

Оценка кредитоспособности заемщиков (андеррайтинг) осуществляется с учетом требований нормативных актов Банка России, указанных в первом разделе работы). Оценка кредитоспособности, будучи частью кредитного процесса, также выступает обязательным элементом системы управления кредитным риском.

Кредитными продуктами Банка может воспользоваться любое юридическое лицо (или индивидуальный предприниматель), которое функционирует не менее 1 года с момента регистрации, не имеет непогашенных обязательств перед Банком и иными кредиторами, а также получает прибыль по результатам своей деятельности.

Кредиты предоставляются как в валюте российской федерации, так и в иностранных валютах. Форма кредитования может быть денежной и вексельной. Там, где это предусмотрено условиями кредитного продукта, заемщики предоставляют обеспечение, структура и объемы которого определяются Банком в индивидуальном порядке и зависят от определенных параметров заемщика (его кредитоспособности в том числе).

В случае принятия положительного решения о выдаче кредита с заемщиком заключается кредитный договор.

При оформлении кредита в рамках кредитных продуктов для малого бизнеса, договором, по сути, считается оферта, в которой заемщик путем проставления своей подписи присоединяется к общим условиям кредитования по данному виду кредита. Так, например, общие условия кредитования разработаны: для беззалоговых кредитов малых предприятий, образованных в форме общества с ограниченной ответственностью и индивидуальных предпринимателей; а также по условиям договора поручительства и т.д.

Кредитные отношения заемщика и Банка длятся до тех пор, пока клиент полностью не рассчитывается по своим обязательствам в соответствии с условиями кредитного договора. В течение всего времени происходит обслуживание кредита, которое заключается в отслеживании своевременности и полноты внесения платежей, контроле за целевым расходованием средств (там, где это необходимо), управлении залоговым имуществом (его проверке, переоценки, анализе достаточности и т.д.), проведением работы в случае непогашения (неполного погашения) срочной задолженности.

Итак, кредитная поддержка предпринимательской деятельности в Банке ВТБ 24 (ПАО) осуществляется в строгом соответствии с российским законодательством и внутренними документами Банка – Учетной политикой, Политикой по управлению рисками и капиталом и др., а также Кредитной политикой – главным практическим руководством по кредитованию. Банком разработано конкурентное продуктовое предложение, рассчитанное на следующие две основные категорий предпринимателей – малый и средний бизнес и корпоративные клиенты (крупный бизнес).

Банк предлагает стандартные кредитные продукты, в том числе, кредиты на любые цели; на пополнение оборотных средств; инвестиционные кредиты; лизинговые продукты; банковские гарантии; кредиты на рефинансирование кредитов других банков. На индивидуальных условиях крупным предприятиям могут быть кредиты в рамках вексельного, контрактного, кредитования; торгового финансирования; специальных отраслевых кредитные решений; кредитования для покрытия аккредитива. Кроме основного продуктового предложения, ВТБ 24 (ПАО) выдает кредиты малым и средним предприятиям в рамках государственной Программы стимулирования кредитования субъектов МСП.

В Банке формализованы и стандартизированы этапы оформления, выдачи и последующего обслуживания кредита, вплоть до его полного погашения; разработаны режимы кредитования для каждой категории заемщиков. Одним из ключевых этапов процесса кредитования является оценка кредитоспособности заемщика, от которой в значительной степени зависит уровень кредитного риска и качество кредитных активов.

## 2.3. Динамика и структура кредитования банком предпринимательской деятельности

В целях оценки эффективности кредитования предпринимательской деятельности представляется целесообразным провести анализ по следующим направлениям:

- оценка влияния кредитования предпринимательской деятельности на кредитную деятельность и активы Банка;

- анализ динамики и структуры кредитного портфеля юридических лиц;

- анализ кредитного риска по операциям кредитования предпринимательской деятельности;

- анализ доходности кредитования предпринимательской деятельности.

Для оценки влияния кредитования предпринимательской деятельности на рис. 10. бизнес Банка рассчитан его удельный вес в совокупном кредитном портфеле и в активах [43].

Рисунок 10. Удельный вес чистой ссудной задолженности по корпоративным кредитам в чистой ссудной задолженности и активах Банка ВТБ 24 (ПАО), %

Как показано на рис. 10, по итогам анализируемого периода отмечается устойчивое снижение влияния кредитования предпринимательской деятельности на бизнес Банка. Так, удельный вес ссудной задолженности по юридических лиц в общем объеме ссудной задолженности снизился с 12,5 до 8,8%, а в активах Банка – с 9,9 до 7,4.

Очевидно, что кредитование предпринимательской деятельности не является определяющим направлением развития Банка, приоритеты отдаются кредитованию других сегментов – финансовых (кредитных) организация (порядка 30% на 01.01.2017 г. в совокупном объеме судной задолженности) и физических лиц (около 60%).

Однако даже с учетом данного фактора и сложившейся динамики, кредитование предпринимательской деятельности играет существенную роль в формировании кредитного портфеля банков и его активов: на 01.01.2017 г. доля соответствующих кредитов и прочей ссудной задолженности составляет порядка 9% в кредитном портфеле и более 7% - в активах.

На рис. 11 представлена динамика ссудной задолженности по корпоративным кредитам (до вычета резервов на возможные потери) [43].

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Прирост, % | -17,6 | 4,1 |

Рисунок 11. Динамика ссудной задолженности юридических лиц (до создания резервов на возможные потери) Банка ВТБ 24 (ПАО), млн. руб.

Как показано на рис. 4, динамика корпоративного кредитования была разнонаправленной в анализируемом периоде: по итогам 2015 г. ссудная задолженность юридических лиц существенно снизилась - с 300986 до 248139 млн. руб. – на 17,6%, но по итогам 2016 г. был отмечен её рост на 4,1% - до 258306 млн. руб.

Таким образом, в целом за период объёмы кредитования предпринимательской деятельности снизились, несмотря на положительную динамику 2016 г. Общее снижение составило 14,2%.

В Приложении 2 рассмотрена динамика, а на рис. 12 – структура ссудной задолженности юридических лиц в разрезе основных субъектов (направлений) кредитования [43].

Как показано в приложении 2, основными субъектами кредитования предпринимательской деятельности были малые и средние предприятия – юридические лица, индивидуальные предприниматели, корпоративные клиенты. В качестве отдельного сегмента в отчетности Банк выделяет кредиты предпринимателям – нерезидентам.

Рисунок. 12. Структура ссудной задолженности юридических лиц Банка ВТБ 24 (ПАО) в разрезе субъектов (направлений) кредитования, %

Также Банк приобретал задолженность в результате договоров цессии, имел требования по сделкам, связанные с отчуждением (приобретением) финансовых активов с одновременным предоставлением контрагенту права отсрочки платежа (поставки финансовых активов) и прочие размещенные средства, относимые к ссудной задолженности.

Если говорить об основных субъектах кредитования, то в 2015 г. по всем из них ссудная задолженность снизилась. В 2016 г. продолжилась отрицательная динамика кредитования для всех сегментов, кроме одного – крупных корпоративных клиентов, задолженность по кредитам которых увеличилась.

Если рассматривать структуру ссудной задолженности в разрезе выделяемых Банком в отчетности сегментов, то по состоянию на 01.01.2017 г. наибольший удельный вес занимали корпоративные кредиты – ввиду их положительной динамики в 2016 г. В предыдущие годы самый высокий удельный вес был у МСП, кроме ИП. В целом же, необходимо отметить, что индивидуальные предприниматели – это тоже сектор МСП, следовательно, именно этот сектор составлял наибольший сегмент ссуд юридических лиц, выданных банков. Однако доля МСП (включая ИП) снизилась с 61,2 до 51,6%, а доля кредитования крупного бизнеса выросла с 26,9 до 37,8%. Доля кредитования предпринимателей нерезидентов изменилась незначительно и составила 4,6% по итогам 2016 г.

На рис. 13 представлена структура ссудной задолженности юридических лиц по глобальным направлениям кредитования [43].

Рисунок 13. Структура ссудной задолженности юридических лиц Банка ВТБ 24 (ПАО) по основным направлениям кредитования, %

Как показано на рис. 13, преобладающим является финансирование текущей деятельности предприятий (то есть задолженности, по выданным оборотным и экспресс-кредитам), на долю которого приходилось 74,1% от всех выданных кредитов на 01.01.2017 г. Для анализируемого периода характерно увеличение доли кредитования текущей деятельности с 62,1 до 74,1% и снижение доли инвестиционного кредитования и проектного финансирования – соответственно с 37,9 до 25,9%.

Данные тенденции представляются вполне оправданными в условиях кризиса: предприятиям не хватает оборотных средств, а инвестиционная активность и объемы международной торговли (на поддержку которой направлено проектное финансирование) были существенно снижены.

В Приложении 3 рассмотрена динамика, на рис. 14 – структура ссудной задолженности по отраслям кредитования юридических лиц [43].

Рисунок 14. Отраслевая структура ссудной задолженности юридических лиц Банка ВТБ 24 (ПАО), %

Как показано на рис. 14, наибольший удельный вес в отраслевой структуре ссудной задолженности юридических лиц имеют кредиты, выданные предприятиям торговли и сферы услуг (ремонт), удельный вес которых составляет 22,1% на 01.01.2017 г. На втором месте по величине удельного веса находятся кредиты, выданные предпринимателям в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг – 10,6%; на третьем – предприятия сферы обрабатывающих производств – 7,4%. Существенные удельные веса имеют кредиты, выданные предприятиям отраслей строительства и транспорта и связи: их доли составляют 3,2 и 3,3% соответственно.

Если говорить о динамике отраслевого кредитования, то ни по одной отрасли не было устойчивого роста объёмов выданных кредитов. В 2015 г. по всем направлениям отраслевого кредитования была показана отрицательная динамика. Исключение составляет сфера операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг: задолженность по кредитам выросла на 5,9% в 2015 г. В 2016 г. значительно выросли объемы кредитования предпринимателей сферы обрабатывающих производств; производства и распределения электроэнергии, газа и воды; сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства.

В Приложении 4 рассмотрена динамика, а на рис. 15 – структура кредитования предпринимательской деятельности в разрезе сроков выдаваемых кредитов [43].

Рисунок 15. Структура ссудной задолженности юридических лиц Банка ВТБ 24 (ПАО) по срокам кредитования, %

Устойчивая положительная динамика была характерна для ссуд, выданных на срок от 30 до 90 дней. Также в 2015 г. выросли объёмы кредитования на срок от 90 до 180 дней. По остальным срокам объемы кредитования снизились по итогам 2015 г. В 2016 г. значительно выросли объемы кредитования до 30 дней, а также был показан прирост ссуд, выданных- на срок свыше года.

В результате рассмотренной динамики доля кредитования на сроки свыше года снизилась с 65,1 до 47,8; на срок от 180 дней до 1 года – с 16,7 до 14,5%. В тоже время доля кредитов, выданных на срок до 30 дней выросла с 2 до 9,5%, на срок от 30 до 90 дней – с 3,7 до 5,3%: на срок от 90 до 180 дней – с 3,7 до 11,1%.

Итак, по итогам 2014-2016 гг. объемы кредитования предпринимательской деятельности в Банке ВТБ 24 (ПАО) снизились на 14,2%. Снижение было обусловлено отрицательной динамикой 2015 г., а в 2016 г. объем задолженности вырос.

Кредитование предпринимательской деятельности уступает по значимости межбанковскому и, особенно, розничному кредитованию. Но, тем не менее, это направление является важным для Банка, что подтверждается уровнем ссудной задолженности по кредитам юридических лиц в совокупных активах (более 7%) и совокупной ссудной задолженности (около 9%).

Определяющее значение для Банка в сфере кредитования предпринимательской деятельности имеет кредитование предприятий сферы малого и среднего бизнеса (в том числе, индивидуальных предпринимателей). В то же время по итогам анализируемого периода доля таких кредитов в совокупном объеме их выдачи снизилась; одновременно вырос удельный вес кредитов крупных корпоративных клиентов.

По направлениям кредитования наибольший удельный вес, который ещё более увеличился в анализируемом периоде, приходится на выдачу оборотных и экспресс-кредитов (более 74%), а доля других видов кредитования занимает около 26%.

Среди отраслей экономики Банк наиболее динамично кредитует предприятия оптовой и розничной торговли, операций с недвижимым имуществом и сферы услуг.

В срочной структуре кредитов предпринимателям главная роль отводится кредитованию на срок более 1 года. В то же время по итогам анализируемого периода можно отметить существенное снижение доли таких кредитов и рост объёмов и удельный весов краткосрочного кредитования.

Таким образом, ссудная задолженность по кредитам предпринимателям диверсифицирована по субъектам, направлениям, срокам, отраслям кредитования, что является положительным фактором, так как снижает кредитный риск. Положительным фактором является переход к положительному тренду развития в 2016 г.

В то же время кредитование предпринимательской деятельности в Банке развивается менее динамично, чем других субъектов кредитного рынка.

## 2.4. Оценка эффективности и рисков кредитования предпринимательской деятельности

Одной из главных сфер в управлении кредитной деятельностью, связанной с кредитованием предпринимательской, является управление кредитным риском, которое осуществляется в рамках единой системы управления рисками и капиталом Банка ВТБ 24 (ПАО).

Банк уделяет пристальное внимание контролю концентрации крупных кредитных рисков и соблюдению пруденциальных требований регулятора, анализу и прогнозу уровня кредитных рисков. При анализе, контроле и управлении концентрацией кредитного риска используются следующие этапы:

- ведение списка групп связанных заемщиков основанного на сложных критериях экономической и юридической связанности заемщиков;

- контроль предоставления крупных кредитов единичным заемщикам внутри группы связанных заемщиков;

- контроль уровня отраслевого и странового риска.

В Банке действует многомерная система полномочий, позволяющая определить уровень принятия решений по каждой кредитной заявке. Так, филиалам Банка присваивается профиль риска, определяющий полномочия по принятию решений в зависимости от категории риска заявки. В свою очередь, категория риска заявки зависит от риска заемщика (определяется рейтингом заемщика), совокупного лимита по заемщику / группе связанных заемщиков, а также от риска сделки (определяется наличием нестандартных условий по сделке и LGD[[1]](#footnote-1), т.е. потерях при дефолте) [34]. Таким образом, действующие системы лимитов и полномочий позволяют оптимизировать кредитный процесс и надлежащим образом управлять кредитным риском.

В Банке разработана многоуровневая система лимитов для каждой линии бизнеса, в рамках которой разграничены операции кредитования и операции на финансовых рынках.

В основе оценке кредитоспособности находится система внутренних рейтингов, построенная с использованием математических моделей оценки вероятности дефолта – как контрагента, так и сделки. Оценка кредитоспособности корпоративных клиентов и субъектов малого и среднего бизнеса проводится на основе системы кредитных рейтингов и/или посредством построения моделей прогнозных денежных потоков и других важнейших показателей. По отдельным кредитным продуктам для малого бизнеса, а также для субъектов микро-бизнеса могут использоваться скоринговые модели оценки

Система кредитных рейтингов необходима Банку для обеспечения дифференцированной оценки вероятности невозврата кредита. Она основана на анализе количественных (финансовых) и качественных (рыночные факторы, факторы внешней среды, качество управления, уровень деловой репутации и др.) показателей, которые в данном случае выступают факторами кредитного риска. Банк оценивает степень влияния каждого фактора и всех факторов в совокупности на способность заемщика – юридического лица обслуживать и в срок погашать взятые обязательства.

Перечень факторов, которые необходимо учитывать при оценке кредитоспособности, является стандартизированным для выделенных групп/ типов заемщиков. При этом обязательная оценка и контроль осуществляются по следующим направлениям, характеризующим предприятие – заемщика:

- финансовое состояние и тенденции его изменения за последний год;

- структура собственности;

- деловая репутация;

- кредитная история;

- система управления денежными потоками и финансовыми рисками;

- транспарентность бизнеса;

- конкурентная позиция клиента (на рынке отрасли, региона и т.д.)

- наличие/отсутствие государственной поддержки и поддержки со стороны крупных корпораций (материнских компаний) [34].

Анализируя все указанные факторы в совокупности, Банк проводит оценку вероятности дефолта кредитных сделок и самих заемщиков, классифицируя последних по рейтингам.

Эффективность управления кредитным риском определяется, в числе прочего, такими показателями, как качество ссуд, уровень просроченной задолженности, уровень создаваемых резервов на возможные потери, а также, косвенно, уровнем доходности операций кредитования предпринимательской деятельности.

В приложении 5 представлена динамика, а на рис. 16 структура выданных ссуд, оцениваемых с точки зрения их качества [43].

Рисунок 16. Структура ссудной задолженности юридических лиц Банка ВТБ 24

(ПАО) по категориям качества, %

Как следует из анализа данных Приложения 5, объемы стандартных снизились с 2015 г. и показали существенный рост в 2016 . Для нестандартный ссуд была характерна обратная динамика - рост в 2015 г. и снижение в 2016 г. В целом объем стандартных ссуд остался на прежнем уровне по итогам анализируемого периода: прирост был минимальным, всего 0,1% Объемы нестандартных ссуд по итогам периода выросли на 55,8%. Объемы сомнительных ссуд устойчиво снижались, что по отношению к динамике стандартных и нестандартных ссуд можно оценить положительно. В то же время для проблемных ссуд был характерен устойчивый рост: всего за период они увеличились более чем в 3 раза. Объемы безнадежных ссуд также увеличились по итогам анализируемого периода на 4,8%, несмотря на снижение в 2015 г.

Данная динамика повлияла на изменения в структуре ссуд, оцениваемой с точки зрения их качества. Доля безрисковых (стандартных) ссуд в целом за период снизилась с 21,4 до 16,7%. При этом в 2016 г. был отмечен рост данного показателя, что является положительным фактором. Доля низкорисковых (нестандартных) ссуд выросла с 50,2 до 60,9% при снижении в 2016 г. Доля сомнительных ссуд снизилась с 13,1 до 6,4% с устойчивой динамикой. Доля проблемный ссуд показала рост с 2,4 до 5,6% также с устойчивой динамикой. Для безнадежных ссуд было характерно снижение удельного веса в 2015 г. и его рост в 2016 г. Таким образом, в целом за период качество ссудной задолженности несколько улучшилось, так как удельный вес стандартных и нестандартных ссуд вырос с 71,6 до 77,6, а сомнительных, проблемных и безнадежных снизился с 28,4 до 22,8%. Однако для итогов 2016 г. характерно ухудшение качества ссудной задолженности, так как удельный вес сомнительных, проблемных и безнадежных ссуд вырос на 3,1 п.п., а безрисковых и низкорисковых, соответственно, снизился на эту же величину.

На рис. 17 представлена динамика просроченной задолженности и резервов на возможные потери [43].

Прежде всего, необходимо отметить, что в целях оценки уровня кредитного риска различают показатели совокупной просроченной задолженности и неработающих кредитов. Именно последние, а это кредиты с просроченной задолженностью более 90 дней, представляют для Банка наибольшую опасность с точки зрения их невозврата.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Прирост ПЗ, % | -6,8 | 3,4 |
| Прирост НК, % | -6,9 | 11,7 |
| Прирост, РВПС, % | -10,5 | 42,9 |

Рисунок 17. Динамика просроченной задолженности и резервов на возможные потери по ссудной задолженности юридических лиц Банка ВТБ 24 (ПАО)

Анализ данных рис. 17 позволяет сделать вывод о том, что в целом по итогам анализируемого периода просроченная задолженность снизилась с 442,2 до 331,6 млрд. руб., а неработающие кредиты выросли с 219,8 до 233,2%. Однако по итогам 2016 г. было отмечено существенное снижение общего объема просроченной задолженности – на 41,6% и неработающих кредитов – на 36,3%, что, безусловно, является положительным фактором.

Объемы создаваемых резервов на возможные потери в 2015 г. показали рост на 18,7%, а в 2016 г. динамика создания резервов значительно снизилась до 1,1% прироста в год, что также является положительным фактором, так как способствует росту чистого процентного дохода и итогового финансового результата. При этом все просроченные кредиты, в том числе, неработающие кредиты, полностью покрыты созданными резервами, то есть кредитный риск урегулирован.

На рис. 18 представлены данные, позволяющие судить о влиянии просроченной задолженности по корпоративным кредитам на уровень кредитного риска [43].

Рисунок 18. Доля просроченной задолженности и резервов на возможные потери в общем объеме ссудной задолженности юридических лиц Банка ВТБ 24 (ПАО), %

По итогам 2015 г. доля просроченных кредитов выросла с 10,68 до 12,0%, а неработающих с 8,8 до 10,0%. По итогам 2016 г. удельный вес просроченной задолженности снизился, но крайне мало – всего на 0,1 п.п., до 11,9%. Что же касается неработающих кредитов, то их удельный вес продолжал расти и составил 10,7% по итогам 2016 г. Таким образом, можно сделать заключение о росте кредитного риска по ссудам, выданным предпринимателям.

Негативным фактором является и рост доли резервов по отношению к совокупному объему просроченной задолженности.

В общем случае это свидетельствует об ухудшении качества ссуд и росте кредитного риска, а также негативно влияет на показатели чистого процентного дохода и, как следствие, на итоговые финансовые результаты работы Банка.

В табл. 7 произведена оценка доходности корпоративного кредитования, осуществляемого Банком.

Как показано в табл. 7, для процентных доходов по кредитам юридических лиц было характерно устойчивое снижение. И если в 2015 г. факторами снижения процентных доходов были снижение объемов кредитования, снижение сроков кредитования, то в 2016 г. кредитный портфель вырос, а ко второму фактору добавился фактор снижения процентных ставок.

Таблица 7

Оценка доходности кредитования предпринимательской деятельности, осуществляемого Банка ВТБ 24 (ПАО)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | По итогам года | | | Изменение | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2015 | 2016 |
| 1.Процентные доходы по кредитам юридических лиц | 37924 | 25707 | 26037 | -32,2% | -2,3% |
| 2.Кредитный портфель | 300986 | 248139 | 258306 | -17,6% | 4,1% |
| 3.Процентные доходы всего | 236028 | 240600 | 244587 | 1,9% | 1,7% |
| 4. Доходность операций кредитования (стр. 1: стр.2 \*100), % | 12,60 | 10,36 | 10,08 | -2,24п.п | -0,28п.п |
| 5. Доля процентных доходов по кредитам юридических лиц в их общем объеме (стр. 1: стр. 3\*100), % | 16,07 | 10,68 | 10,75 | -5,38п.п | -0,04п.п |

В результате рассмотренной динамики процентных доходов по кредитам юридических лиц и ссудной задолженности, доходность операций кредитования предпринимательской деятельности показала устойчивое снижение. Так, по итогам 2014 года на 1 руб. выданных предпринимателям кредитов Банк получил 12,6 коп. дохода, в 2015 г. – 10,36, а в 2016 г. – 10,08%. Снизилось влияние доходов от операций кредитования предпринимательской деятельности на совокупный объем процентных доходов и, соответственно, на итоговые финансовые результаты Банка.

Итак, в Банке ВТБ 24 (ПАО) используются специфические методы управления рисками кредитования предпринимательской деятельности; разработаны система полномочий и контрольные показатели по рискам; внедрена многоуровневая система лимитов для каждой линии бизнеса; разработаны и используются методики оценки кредитоспособности (на основе кредитных рейтингов).

В то же время, по итогам 2016 г. качество ссуд, выданных Банком в рамках кредитования предпринимательской деятельности снизилось, вырос удельный вес безнадежных кредитов; также необходимо отметить рост удельного веса совокупной просроченной задолженности и неработающих кредитов в общем объеме задолженности; рост удельного веса создаваемых резервов на возможные потери. В совокупности данные факторы свидетельствуют о росте кредитного риска, что, в свою очередь, не только ухудшает общее финансовое состояние Банка, является фактором снижения нормативов достаточности капитала и ухудшения других обязательных нормативов, регулирующих риски, но и влияет на доходность проводимых операций. Так, в анализируемом периоде отмечалось устойчивое снижение дохода, полученного на 1 руб. кредитов, выданных предпринимателям.

Таким образом, в целом работу ВТБ 24 (ПАО) по направлению кредитования предпринимательской деятельности можно оценить положительно: Банк обеспечил рост объёмов кредитования в 2016 г.; представляет широкое продуктовое предложение для клиентов; кредитует предпринимательскую деятельность, имеющую различные организационно-правовые формы и масштабы бизнеса, осуществляемую в различных отраслях экономики; кредиты выдаются на различные сроки, по различным направлениям. В то же время снижение доходности операций кредитования предпринимательской деятельности и рост кредитного риска, а также важность решения задачи расширения объемов кредитования обусловили необходимость разработки комплекса мероприятий, направленных на решение выявленных проблем.

# 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВТБ 24 (ПАО)

## 3.1. Проблемы кредитования предпринимательской деятельности

Проблемы кредитования предпринимательской деятельности необходимо рассматривать в двух плоскостях: проблемы банков-кредиторов и проблемы самих заемщиков. Или, если рассматривать комплекс соответствующих проблем со стороны банка, то они связаны как с внешней, так и с внутренней средой его функционирования.

Внешние факторы, тормозящие развития кредитования предпринимательской деятельности в банках в 2014-2016 гг. были связаны с:

- нестабильностью макроэкономической обстановки;

- снижением ключевых макроэкономических показателей: темпов роста ВВП, индекса промышленного производства, объемов работ по ряду отраслей экономики, объёмов инвестирования в основной капитал и др.;

- ухудшением финансового состояния предпринимателей на фоне экономического кризиса;

- снижением качества залога, предоставляемого предпринимателями в обеспечение получаемых кредитов (снижение ликвидности, обесценение);

- изменением денежно-кредитной политики Банка России;

- ростом ключевой ставки в конце 2014 г.;

- сложностями с фондированием;

- ужесточением норм банковского регулирования.

Если перечисленные сферы влияния внешней среды в той или иной степени оказали воздействие практически на каждую кредитную организацию, то состояние внутренней среды банков было различным и зависело от множества факторов: объемов банка, состава его акционеров, уровня менеджмента в целом и риск-менеджмента в частности; конкурентной позиции; деловой репутации и известности бренда, имиджа и, безусловно, финансового состояния, определяемого, прежде всего, достаточностью капитала для покрытия ключевых рисков, показателями ликвидности, уровнем прибыльности и рентабельности; эффективностью управления рисками, наличием необходимой ресурсной базы для осуществления операций кредитования.

Банк ВТБ 24 (ПАО) в части воздействия внешних факторов находился в заведомо более выигрышной ситуации, чем многие российские банки. Прежде всего, потому, что это один из крупнейших розничных банков с участием капитала в государстве (через Банк ВТБ), имеющий поддержку одной из крупнейших банковских групп – Группы ВТБ. Банк не испытывал проблем с ресурсами, достаточностью капитала, ликвидностью. Даже, несмотря на получение убытков в 2015 г. он обладал необходимой степенью финансовой устойчивости и ресурсами – финансовыми, человеческими, инфраструктурными и др.; обеспечивал приемлемый уровень банковских рисков – для проведения операций кредитования предпринимательской деятельности.

В то же время в Банке вырос уровень проблемных и безнадежных кредитов, а удельный вес просроченной задолженности продолжал оставаться высоким в 2016 г.; снизилась доходность кредитования.

Банк одним из генеральных направлений своего бизнеса считает кредитование субъектов МСП. Именно с этим направлением он связывает перспективы своего развития в сегменте кредитования предпринимательской деятельности.

Рассмотрим ключевые проблемы, снижающие динамику развития кредитования МСП в 2014-2016 гг.

Определяющее влияние как на развитие МСП, так и на оказание финансово-кредитной поддержки МСП, в 2014-2016 г. оказал экономический кризис. Как уже было отмечено выше, главными негативными последствиями стало ухудшение финансового состояния заемщиков – предприятий сферы МСП и, как следствие, ужесточение условий кредитования; рост процентных ставок по кредитам.

На рис. 19 представлена информация об основных причинах отказов в кредитах субъектам МСП [36].

Рисунок 19. Наиболее частые причины отказов в кредитах субъектам МСП (доля респондентов, указавших причину в числе основных), %\*

\*Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа

Как показано на рис. 19, согласно обзору Аналитического центра МСП Банка, главной причиной отказа в выдаче кредита банки назвали плохое финансовое состояние заемщиков (95% от всех респондентов). Также значительное количество опрошенных банков в качестве главных причин отказа назвали значительную финансовую нагрузку заемщика (85%) и нехватку ликвидного обеспечения (80%).

Также аналитики отмечают рост доли отклоненных заявок с 27,7% в 2015 г. до 33% в 2016 г. [36].

Одной из причин, тормозящих развитие рынка кредитования МСП является низкая информированность и низкий уровень финансовой грамотности руководства компаний данной сферы бизнеса. Так, зачастую компании малого и среднего бизнеса не знают или плохо знают о программах государственной поддержки, о привлекательных кредитных продуктах банков. Другая проблема проявляется на двух разных полюсах знаний и ответственности: одни предприятия переоценивают свои возможности, что происходит из-за нехватки компетентных специалистов, грамотно составленных бизнес-планов, отсутствия стратегии развития; другие, напротив, не хотят «связываться» с кредитованием, боясь попасть в долговую кабалу.

На рис. 20 представлены результаты исследования Аналитического центра НАФИ в части ответа на вопрос о причинах необращения за кредитами в банк [36].

Рисунок 20. Распределение ответов на вопрос «Почему вы не обращались за кредитами или займами?», в % от всех опрошенных, не обращавшихся за кредитами\*

\*Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа

Как показано на рис. 20, существенные количество и доли опрошенных отмечают несоответствие требованиям банков (7%) и дороговизна кредитов (7%). Также в качестве причин нежелания пользоваться кредитами называют наличие уже действующих кредитов; решение проблем кредитования посредством займов у знакомых/партнеров, либо оформлением кредита на физическое лицо. Примечательно что подавляющее большинство опрошенных (63%) выбрали ответ «не видим необходимости / ориентируемся на свои средства». Представляется, что наиболее правдивым является именно вторая часть предложенной формулировки – «ориентируемся на свои средства», так как совершенно очевидно, что предприятия сферы МСП остро нуждаются в финансировании.

Ещё одна серьезная проблема – низкое качество работы банка с заемщиком.

На рис. 21 представлены результаты исследования НАФИ о причинах отказа в выдаче кредита МСП [36].

Рисунок 21. Распределение ответов на вопрос «Скажите, сотрудники финансовых организаций сообщили Вам причины отказа? Если да, то уточните, какие именно причины были озвучены», в % от тех, кто получили хотя бы один отказ по кредитам\*

\*Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа

Как показано на рис. 21, половине от всех опрошенных, получивших отказ в получение кредита, не были сообщены причины этого отказа. Это является серьёзным упущением в части решения задачи стимулирования кредитования МСП: получив раз, другой и третий отказ без объяснения его причин, предприятие с большой степенью вероятности «закроет» для себя кредитование как возможные инструмент финансирования бизнеса.

Представляют интерес ответы на вопрос о необходимости получения дополнительны знаний, с учетом опыта оформления кредитов (см. Приложение 6) [36]. Примечательно, что большая доля получивших кредит, либо обращавшихся за кредитом испытывает необходимость в дополнительных знаний по финансовому планированию (29 и 24% соответственно) и финансированию бизнеса (33 и 28% соответственно). В то же время только 16% не обращавшихся за кредитом и 15% получивших отказ заявляют о необходимости получения знаний по финансовому планированию и 12 и 19% соответственно – по финансированию бизнеса. Таким образом, обращение за кредитом (до момента принятия решения по нему) и факт получения кредита стимулируют предприятия МСП к повышению уровня знаний в сфере финансового планирования и финансирования бизнеса.

Правительство РФ, Банк России, институты развития МСП принимали различные и, зачастую, действенные меры по поддержке сектора МСП.

Так, в 2016 г. на государственном уровне были приняты три важнейших решения:

1) увеличение порога по упрощенной система налогообложения до 150 млн. руб. (ранее – 60 млн. руб.): если оборот соответствует, то она предприятие платит только 6% с оборота; как следствие, больше субъектом малого бизнеса будет рассчитывать на льготы;

2) смягчение наказаний за нарушения со стороны МСП: нарушения, не влекущие серьезных последствий, совершенные впервые наказываются только предупреждением, а не более серьезными мерами;

3) увеличение квоты МСП на государственные закупки.

Крайним важным фактором стало планомерное снижение ключевой ставки с 17,0% (конец 2014 г.) до 7,75% (конец 2017 г.). Это, безусловно, послужило и послужит дальнейшему смягчению условий банковского кредитования.

По мнению аналитиков НАФИ «экономику в целом в 2017 г….ждет хоть и небольшой, но рост, что сразу же скажется и на спросе, и на ожиданиях, и на склонности банков к кредитованию. В результате, по прогнозу НАФИ, итогом 2017 г. станет рост кредитования МСБ на 10%» [36].

Все вышесказанное окажет самое непосредственное влияние и на возможности российских предпринимателей по финансированию своей деятельности посредством привлечения банковских кредитов, и на возможности банков по предоставлению таких кредитов. Для предпринимателя - заемщика ключевыми являются два основных фактора: привлечение кредита на выгодных для предпринимателя условиях и поддержание необходимого уровня финансового состояния для обеспечения возможности в срок и в полном объеме рассчитаться по принятым обязательствам. В свою очередь для банков, в том числе, для Банка ВТБ 24 (ПАО) определяющее значение имеет уровень кредитоспособности заемщиков, а также собственное финансовое положение в части регулирования рисков и обеспечения планируемых показателей доходности.

## 3.2 Рекомендации по развитию кредитования предпринимательской деятельности в ВТБ 24 (ПАО)

С учетом вышесказанного в целях развития кредитования предпринимательской деятельности насущными задачами Банка ВТБ 24 (ПАО) являются:

- снижение кредитного риска по выданным предпринимателям кредитам;

- повышение объемов и доходности операций кредитования.

Для целей снижения кредитного риска, в том числе, улучшения качества выданных предпринимателям ссуд в табл. 8 представлена программа мероприятий.

Банку необходимо на постоянной основе осуществлять мониторинг кредитной политики на предмет её соответствия текущим макроэкономическим условиям (общее состояние экономики, состояние финансовой устойчивости банковского сектора, общие тенденции развития различных направлений кредитования) и вносить необходимых изменений в случае такой необходимости. При этом необходимо учитывать региональную специфику тех географических территорий, где расположены офисы Банка, осуществляющие кредитные операции для предпринимателей.

Актуальным является пересмотр системы обеспечения по каждому кредитному продукту и по каждой категории заемщиков - предпринимателей. Сложившаяся ситуация (рост кредитного риска, снижение качества кредитного портфеля) требует от Банка ужесточения условий кредитования в части его обеспечения. Безусловно, что по мере улучшения ситуации в сфере кредитования, данные требования можно пересмотреть в сторону смягчения условий по обеспечению выдаваемых ссуд.

Таблица 8

Программа мероприятий по снижению проблемной задолженности и улучшению качества кредитного портфеля ВТБ 24 (ПАО)

|  |  |
| --- | --- |
| Мероприятие | Предполагаемый результат |
| Периодический пересмотр кредитной политики в соответствии с изменениями в макросреде | Укрепление качества кредитного портфеля |
| Пересмотр системы обеспечения в рамках каждого кредитного продукта | Снижение ущерба от проблемных и безнадежных ссуд |
| Коррекция действующих кредитных продуктов с учетом изменений ключевой ставки, качества кредитного портфеля | Снижение кредитного риска  Выполнение плановых показателей процентной маржи и процентного спрэда |
| Внедрение  Customer Value Management (CVM) | Снижение проблемной задолженности  Рост доходности |
| Осуществление инвестиций в коллекторскую деятельность | Улучшение качества кредитного портфеля. Очистка баланса от «плохих» долгов.  Снижение уровня проблемной задолженности |
| Повышение профессионального уровня риск-менеджеров | Точная оценка кредитного риска  Минимизация кредитного риска |
| Оптимизация работы с клиентскими сегментами: удержание «хороших» клиентов, акцент на работу с низкорисковыми клиентами | Снижение проблемной задолженности, кредитного риска. Рост доходности |
| Разработка эффективных программ реструктуризации проблемных долгов | Снижение уровня проблемной задолженности |
| Совершенствование методик оценки кредитоспособности заемщиков | Снижение уровня проблемной задолженности |

Банку необходимо максимально быстро и полно адаптировать действующие кредитные и другие продукты к изменениям во внешней и внутренней среде кредитных организаций. Изменения во внешней среде могут быть связаны с введением новых пруденциальных требований; изменениями основных макроэкономических индикаторов, ключевой ставки, денежно-кредитной политики Банка России, системы рефинансирования Банка России и проч. Изменения во внутренней среде Банка могут быть вызваны ухудшением его финансового состояния, в том числе, снижением запаса финансовой устойчивости, падением доходности, ростом кредитных и других рисков и наоборот – улучшения положения по всем показателям.

Ещё одна из рекомендаций – внедрение  внедрение Customer Value Management (CVM). CVM - это модель прогнозирования, которая помогает сфокусироваться на отдельных клиентах, чтобы увеличить доход от каждого из них, а также четко измерить ROI (показатель окупаемости инвестиций) на привлечение и удержание этих клиентов.  Внедрение CVM послужит повышению уровня аналитики, позволит сегментировать старых и новых клиентов, внедрить таргетированные продажи, то есть выдавать новые кредиты тем категориям заемщиков, которые определены самим банком и соответствуют уровню кредитного риска конкретного банка [31, с.57].

Банку необходимо инвестировать в коллекторские услуги, применять новые стратегии collection, возможно, сотрудничать с другими банками в части разработки единой тактики сбора просроченной задолженности по общим должникам.

Безусловно, необходима оптимизация работы с клиентами, в том числе:

- удержание своих «хороших» клиентов, в частности выкуп их долгов у других банков;

- снижение доли клиентов нижнего массового сегмента и внедрение новых кредитных продуктов для низкорискованных клиентских сегментов.

Рассматривая пул проблемных кредитов не с точки зрения балласта, а с точки зрения экономического актива, разрабатывая эффективные программы структуризации, запрашивая государственные субсидии под эти программы, реально помогая заемщикам с погашением проблемных кредитов, можно в корне переломить проблемную ситуацию.

Одной из важнейших задач является совершенствование методик оценки кредитоспособности заемщиков. Действенные методики, а для предпринимателей они основаны на расчете кредитного рейтинга, являются не только эффективным инструментом управления кредитным риском, но и одним из конкурентных преимуществ банка. При оптимизации действующих методик Банку необходимо учитывать состояние качества ссудной задолженности по кредитам предпринимателей, а также использовать передовой российский и зарубежный опыт, в том числе, опыт специализированных российских и международных рейтинговых агентств.

Условиями увеличения объемов и повышения доходности операций потребительского кредитования являются:

- обеспечение достаточного объема фондирования, необходимого для проведения и расширения кредитной деятельности;

- снижение общей стоимости привлекаемых средств клиентов за счет расширения объемов привлеченных средств, за которые не нужно платить, либо плата минимальна. Это – остатки на расчетных и текущих счетах клиентов. В свою очередь, чтобы привлечь ещё больше клиентов на расчетно-кассовое обслуживание Банку рекомендуется разработать программы лояльности для корпоративных и частных клиентов, повысить оперативность и надежность расчетов;

- обеспечение учета региональной специфики при разработке кредитной политики и продуктовой линейки в сфере кредитования различных категорий клиентов - предпринимателей;

- сохранение необходимого баланса цены, качества и спроса на кредитные продукты;

- повышение доступности кредитных продуктов за счет смягчения условий кредитования.

Для решения поставленных задач Банку ВТБ 24 (ПАО) необходимо работать в следующих направлениях:

- разработка и широкое использование эффективных методов и инструментов продвижения кредитных продуктов. При этом упор необходимо сделать на дистанционные каналы продвижения – как наименее затратные и высоко эффективные, в том числе, сайт Банка, системы интернет-банкинга, мобильного банкинга, социальные сети, сайты партнеров;

- повышение уровня качества обслуживания клиентов; периодическое проведение оценки удовлетворенности внешних клиентов кредитным обслуживанием, их лояльности к Банку и его кредитной политике;

- оптимизация линейки кредитных продуктов за счет вывода с рынка продуктов, не приносящих доход и не пользующихся необходимым спросом, и наоборот, добавления продуктов инновационного характера.

В развитие последней рекомендации, необходимо отметить следующее.

В Стратегии развития Банка отдается приоритет широкому внедрению банковских инноваций. Можно выделить четыре их типа банковских инноваций:

- продуктовые;

- методические;

- технологические;

- организационные [29, с.214].

При осуществлении кредитования предпринимательской деятельности необходимо использовать все указанные типы банковских инноваций. При этом они должны быть направлены и на качественное улучшение взаимодействия с клиентами в процессе кредитования, и на совершенствование внутренней работы Банка в данной сфере.

Линейка кредитных продуктов должна быть многовариантной, предлагать широкий диапазон основных параметров кредитов для предпринимателей: объемов, сроков, процентных ставок, схем погашения, прав и обязанностей Банка и заемщиков, состава обязательных документов, действий и проч.

На рис. 16 представлены характеристики, которым должны соответствовать кредитные продукты Банка в сегменте кредитования предпринимательской деятельности [31, с.57].

Как показано на рис. 16, важно, чтобы кредитные продукты Банка были привлекательны и новы для предпринимателей; направлены на определенный целевой сегмент рынка; разрабатывались с учетом неудовлетворенных (либо не полностью удовлетворенных) потребностей; носили комплексный характер и имели модульную форму; были многовариантны и учитывали региональную специфику, а также адаптированы к времени и рынку; не противоречили общей стратегии развития Банка и соответствовали характеру единой продуктовой линейки для предпринимателей.

Х а р а к т е р и с т и к и

Новизна, привлекательность

Ориентированность на неудовлетворенные потребности

Наличие целевого рынка

Комплексный характер и модульная форма

Многовариантность, способность к региональной, временной и рыночной адаптации

Связь со стратегией и всей продуктовой линейкой Банка

Кредитный продукт для предпринимателей

Цель

Рост масштабов кредитования. Рост количества клиентов

Освоение новых методов работы и новых технологий

Выход на новые рынки

Повышение

эффективности работы Банка

**Рисунок 16. Характеристики и цели инновационного ипотечного кредитного продукта ВТБ 24 (ПАО)**

Если осуществить «подстройку» действующих кредитных продуктов с учетом представленных характеристик инновационности, а также использовать их при разработке новых кредитных продуктов, Банк может достичь целей повышения эффективности работы, выхода на новые рынки, роста масштабов кредитования и количества клиентов, а также освоить новые методы и новые технологии работы с ними.

С учетом необходимости расширения продуктовой линейки за счет инновационных кредитных продуктов представляется целесообразным рекомендовать Банку такой достаточно новый на кредитном рынке продукт как мезонинное кредитование.

В табл. 9 представлены основные характеристики мезонинного кредитования [30].

Таблица 9

Характеристики мезонинного кредитования, предлагаемого к внедрению ВТБ 24 (ПАО)

|  |  |
| --- | --- |
| Характеристика | Содержание |
| Цели для предпринимателя | Финансирование роста и новых приобретений  Реструктуризация и выкуп акций  Акционерное финансирование |
| Условия | Индивидуальные для каждого клиента, в том числе, процентные ставки |
| Сроки | До 7 лет |
| Целевая аудитория | Компании, планирующие новый бизнес  Компании с высокой долговой нагрузкой  Компании, имеющие ограничения по кредитования  Компании, планирующие выкуп доли в акционерном капитала |
| Преимущества для заемщиков | Доступ к финансирование при невозможности других способов кредитования  Гибкий подход  Эффективная ставка с учетом риска сделки |
| Особенности для Банка | Компенсирование дополнительного риска дополнительной доходностью |

Мезонинное кредитование - вид заемного финансирования, предоставляемый в условиях, когда обычное банковское кредитование не может быть предоставлено в силу повышенного профиля риска сделки. Этот продукт сочетает в себе как признаки банковского кредита (возвратность, срочность, платность), так и прямых инвестиций (участие в росте стоимости акционерного капитала). Мезонинное кредитование обладает гибкостью структурирования и, соответственно, может использоваться в ситуациях:

- финансирования роста и новых приобретений;

- реструктуризации и выкупа акций;

- акционерного финансирования, и т.д.

Повышенный риск для Банка компенсируется дополнительной доходностью, которая может быть реализована через опционы в отношении заранее определенного пакета обыкновенных акций в проекте, фиксированную повышенную процентную ставку, выплачиваемую после реализации инвестиционной программы, приобретение привилегированных акций и проч.

Условия сделки мезонинного кредитования определяются индивидуально для каждого конкретного клиента в зависимости от его потребностей, структуры и особенностей проекта.

Преимущества для клиента в рамках мезонинного кредитования:

- доступ к финансированию, когда возможности получения обычного банковского кредита уже исчерпаны или ограничены в силу специфики финансируемого проекта;

- гибкий подход, позволяющий учесть интересы заемщика и его акционеров;

- возможность привлекать финансирование под рыночную процентную ставку с дополнительной доходностью, зависящей от успешности проекта;

- эффективная ставка, учитывающая профиль риска сделки и возможности его снижения в различных стадиях реализации проекта.

Кредитный продукт рассчитан на следующую целевую аудиторию:

- компании, планирующие новый бизнес / приобретение других компаний или расширение существующего производства;

- компании, реализующие проекты в условиях высокой долговой нагрузки;

- компании, привлечение кредитов которыми ограничено условиями действующих кредитных продуктов (ограничение на новое привлечение / ковенанты);

- компании или акционеры компаний, планирующие выкуп доли партнеров по бизнесу.

Срок кредитования предполагается ограничить 7-ю годами, а процентные ставки устанавливать в индивидуальном порядке в зависимости от финансового состояния клиента и характеристик финансируемого проекта.

Ещё одним направлением развития кредитования предпринимательской деятельности может стать участие в финансировании инвестиционных проектов в рамках государственной Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования, утвержденной Постановлением Правительством РФ от 11.10.2014 г. № 1044.

 Целью Программы «является создание механизма поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования, способствующего увеличению объемов кредитования организаций реального сектора экономики на долгосрочных и льготных условиях» [6].

Банк ВТБ 24 (ПАО) отвечает всем установленным Минэкономразвития РФ критериям, для того, чтобы получить статус уполномоченного банка для участия в Программе:

- имеет собственные средства более 100 млрд. руб.;

- не имеет запрета от Банка России в отношении привлечения во вклады денежных средств физических лиц и открытия банковских счетов физических лиц;

- имеет опыт реализации более 10 инвестиционных проектов за последние 3 года на сумме не менее 3 млрд. руб. каждый;

- имеет структурное подразделение для осуществления кредитования инвестиционных проектов, отобранных по Программе, в том числе, для осуществления контроля за целевым использованием средств и мониторинга инвестиционного проекта на всех стадиях его реализации.

Став участником государственной Программы поддержки инвестиционных проектов Банк расширит свое участие в финансово-кредитной поддержки, оказываемой предпринимателям на государственном уровне (как уже было отмечено выше он уже является уполномоченным банком по Программе стимулирования кредитования МСП), а также привлечет новых клиентов, нуждающихся в льготном инвестиционном финансировании; расширит действующую продуктовую линейку; получит дополнительные доходы.

Итак, общие для банков проблемы кредитования предпринимательской деятельности связаны с ухудшением финансового состояния компаний (организаций, предприятий) на фоне экономического кризиса; снижением ликвидности и обесценением предоставляемого в закол имущества; жесткими условиями кредитования, снижающими доступность кредитов. Для ВТБ (ПАО) проблемы внутреннего характера связаны с ростом кредитного риска и снижением доходности операций потребительского кредитования.

Основными направлениями работы Банка с проблемной задолженностью должны стать мероприятия по пересмотру кредитной политики и системы обеспечения выдаваемых кредитов; коррекции действующих кредитных продуктов; внедрению инновационных методов управления ценностью клиентов; инвестированию в коллекторскую деятельность; оптимизации работы с собственной клиентской базой; разработке методов реструктуризации проблемных кредитов; совершенствования методов оценки кредитоспособности заемщиков.

В целях повышения доходности кредитования предпринимательской деятельности ВТБ 24 (ПАО) необходимо обеспечить достаточность финансирования кредитных операций; снизить стоимость платных ресурсов; использовать эффективные инструменты маркетинговых коммуникаций; повышать качество кредитного обслуживания; обновить продуктовую линейку за счет внедрения инновационных кредитных продуктов. Банку необходимо разработать стандарт инновационного банковского продукта, который использовать для подстройки действующих и при разработке новых кредитных продуктов для предпринимателей. Одним из продуктов инновационного характера может стать мезонинное кредитование, сочетающее в себе признаки банковского кредита и прямых инвестиций и обладающее гибкостью структурирования. Также Банку рекомендуется подать заявку на получение статуса уполномоченного банка по Программе поддержке инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По итогам проведенного исследования были сделаны следующие выводы.

Кредитование предпринимательства имеет огромное значение не только для банка-кредитора, получающего прибыль на размещенные на условиях возвратности, срочности и платности средства, но и для экономики страны и каждого субъекта хозяйствования. Банковский кредит выступает одним из ключевых источников финансирования деятельности организации. Достаточность кредитного обеспечения расходов является одним из факторов успешного экономического и финансового управления современным предприятием, направленного на достижение стратегических и тактических целей бизнеса.

В качестве объекта исследования рассматривалась деятельность Банка ВТБ 24 (ПАО) в сегменте кредитования предпринимательской деятельности.

Несмотря на сложную макроэкономическую обстановку, в 2014-2015 г. Банку удалось обеспечить прирост ключевых показателей своей деятельности – активов, кредитного портфеля, привлеченных средств клиентов (в том числе, физических лиц), собственных средств и сохранить, по ряду показателей увеличить, их положительную динамику в 2016 г. При этом результативность и эффективность работы ВТБ24 в 2015 г. снизилась по сравнению с 2014 г.: банк получил убытки в результате значительного превышения операционных расходов над чистыми доходами. Согласно итогам 2016 г., в этом периоде Банку удалось покрыть убытки и получить высокие положительные финансовые результаты, обеспечив, тем самым, рентабельность своей деятельности.

Негативным фактором для Банка является снижение чистой процентной маржи по итогам анализируемого периода, обусловленное ростом стоимости фондирования, а также снижение динамики привлеченных средств клиентов в 2016 г. – главного источника ресурсной базы.

Кредитная поддержка предпринимательской деятельности в Банке ВТБ 24 (ПАО) осуществляется в строгом соответствии с российским законодательством и внутренними документами Банка – Учетной политикой, Политикой по управлению рисками и капиталом и др., а также Кредитной политикой – главным практическим руководством по кредитованию. Банком разработано конкурентное продуктовое предложение, рассчитанное на следующие две основные категорий предпринимателей – малый и средний бизнес и корпоративные клиенты (крупный бизнес).

Банк предлагает стандартные кредитные продукты, в том числе, кредиты на любые цели; на пополнение оборотных средств; инвестиционные кредиты; лизинговые продукты; банковские гарантии; кредиты на рефинансирование кредитов других банков. На индивидуальных условиях крупным предприятиям могут быть кредиты в рамках вексельного, контрактного, кредитования; торгового финансирования; специальных отраслевых кредитные решений; кредитования для покрытия аккредитива. Кроме основного продуктового предложения, ВТБ 24 (ПАО) выдает кредиты малым и средним предприятиям в рамках государственной Программы стимулирования кредитования субъектов МСП.

В Банке формализованы и стандартизированы этапы оформления, выдачи и последующего обслуживания кредита, вплоть до его полного погашения; разработаны режимы кредитования для каждой категории заемщиков. Одним из ключевых этапов процесса кредитования является оценка кредитоспособности заемщика, от которой в значительной степени зависит уровень кредитного риска и качество кредитных активов.

По итогам 2014-2016 гг. объемы кредитования предпринимательской деятельности в Банке ВТБ 24 (ПАО) снизились на 14,2%. Снижение было обусловлено отрицательной динамикой 2015 г., а в 2016 г. объем задолженности по кредитам предпринимателей вырос.

Кредитование предпринимательской деятельности уступает по значимости межбанковскому и, особенно, розничному кредитованию. Но, тем не менее, это направление является важным для Банка, что подтверждается уровнем ссудной задолженности по кредитам юридических лиц в совокупных активах (более 7%) и совокупной ссудной задолженности (около 9%).

Определяющее значение для Банка в сфере кредитования предпринимательской деятельности имеет кредитование предприятий сферы малого и среднего бизнеса (в том числе, индивидуальных предпринимателей). В то же время по итогам анализируемого периода доля таких кредитов в совокупном объеме их выдачи снизилась; одновременно вырос удельный вес кредитов крупных корпоративных клиентов.

По направлениям кредитования наибольший удельный вес, который ещё более увеличился в анализируемом периоде, приходится на выдачу оборотных и экспресс-кредитов (более 74%), а доля других видов кредитования занимает около 26%. Среди отраслей экономики Банк наиболее динамично кредитует предприятия оптовой и розничной торговли, операций с недвижимым имуществом и сферы услуг. В срочной структуре кредитов предпринимателям главная роль отводится кредитованию на срок более 1 года. В то же время по итогам анализируемого периода можно отметить существенное снижение доли таких кредитов и рост объёмов и удельный весов краткосрочного кредитования.

Таким образом, ссудная задолженность по кредитам предпринимателям диверсифицирована по субъектам, направлениям, срокам, отраслям кредитования, что является положительным фактором, так как снижает кредитный риск. Положительным фактором является переход к положительному тренду развития в 2016 г. В то же время кредитование предпринимательской деятельности в Банке развивается менее динамично, чем других субъектов кредитного рынка.

В Банке ВТБ 24 (ПАО) используются специфические методы управления рисками кредитования предпринимательской деятельности; разработаны система полномочий и контрольные показатели по рискам; внедрена многоуровневая система лимитов для каждой линии бизнеса; разработаны и используются методики оценки кредитоспособности (на основе кредитных рейтингов).

В то же время, по итогам 2016 г. качество ссуд, выданных Банком в рамках кредитования предпринимательской деятельности снизилось, вырос удельный вес безнадежных кредитов; также необходимо отметить рост удельного веса совокупной просроченной задолженности и неработающих кредитов в общем объеме задолженности; рост удельного веса создаваемых резервов на возможные потери. В совокупности данные факторы свидетельствуют о росте кредитного риска, что, в свою очередь, не только ухудшает общее финансовое состояние Банка, является фактором снижения нормативов достаточности капитала и ухудшения других обязательных нормативов, регулирующих риски, но и влияет на доходность проводимых операций. Так, в анализируемом периоде отмечалось устойчивое снижение дохода, полученного на 1 руб. кредитов, выданных предпринимателям.

Общие для банков проблемы кредитования предпринимательской деятельности связаны с ухудшением финансового состояния компаний (организаций, предприятий) на фоне экономического кризиса; снижением ликвидности и обесценением предоставляемого в закол имущества; жесткими условиями кредитования, снижающими доступность кредитов. Для ВТБ 24 (ПАО) проблемы внутреннего характера связаны с ростом кредитного риска и снижением доходности операций потребительского кредитования.

Основными направлениями работы ВТБ 24 (ПАО) с проблемной задолженностью должны стать мероприятия по пересмотру кредитной политики и системы обеспечения выдаваемых кредитов; коррекции действующих кредитных продуктов; внедрению инновационных методов управления ценностью клиентов; инвестированию в коллекторскую деятельность; оптимизации работы с собственной клиентской базой; разработке методов реструктуризации проблемных кредитов; совершенствования методов оценки кредитоспособности заемщиков.

В целях повышения доходности кредитования предпринимательской деятельности ВТБ 24 (ПАО) необходимо обеспечить достаточность финансирования кредитных операций; снизить стоимость платных ресурсов; использовать эффективные инструменты маркетинговых коммуникаций; повышать качество кредитного обслуживания; обновить продуктовую линейку за счет внедрения инновационных кредитных продуктов. Банку необходимо разработать стандарт инновационного банковского продукта, который использовать для подстройки действующих и при разработке новых кредитных продуктов для предпринимателей. Одним из продуктов инновационного характера может стать мезонинное кредитование, сочетающее в себе признаки банковского кредита и прямых инвестиций и обладающее гибкостью структурирования. Также Банку рекомендуется подать заявку на получение статуса уполномоченного банка по Программе поддержке инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования.

По результатам реализации предложенной программы действий ВТБ 24 (ПАО) и его клиенты – предприниматели получат возможности для расширения масштабов и повышения эффективности своей работы в рамках сотрудничества в сфере кредитования предпринимательской деятельности.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. 27.11.2017 г.).
2. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. 05.12.2017 г.).
3. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. 05.12.2017 г.).
4. Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. 18.07.2017 г.).
5. Федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. 26.07.2017 г.).
6. Постановление Правительства РФ от 11.10.2017 г. № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования (ред. 23.05.2017 г.).
7. Инструкция Банка России от 28.06.2017 г. № 180-И «Об обязательных нормативах банков».
8. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: утв. Банком России 28.06.2017 г. № 590-П.
9. Положение о Плане счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения: утв. Банком России 27.02.2017 г. № 579-П (ред. 05.07.2017 г.).
10. Указание Банка России от 15.04.2015 г. № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» (ред. 03.12.2015 г.).
11. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери: утв. Банком России 20.03.2006 г. № 283-П (ред. 04.08.2017 г.).
12. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур / И.Т.Абдукаримов, М.В.Беспалов. – М.: Ифра-М, 2015. – 214 с.
13. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка // Г.Н.Белоглазова, Л.П.Кроливецкая. – М.: Юрайт, 2015. – 546 с.
14. Вешкин Ю.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка / Ю.Г.Вешкин, Г.Л.Авагян. – М: Инфра-М, Магистр, 2016. – 432 с.
15. Жарковская Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка / Е.П.Жарковская. – М.: Омега-Л, 2015. – 354 с.
16. Жуков Е.Ф. Банковское дело / Е.Ф. Жуков, Н.Д. Эриашвили. - М.: Юнити-Дана, 2014. – 687 с.
17. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента / В.В.Ковалев. – М.: Проспект, 2015. – 504 с.
18. Костерина Т.М. Банковское дело / Т.М.Костерина. – М.: Юрайт, 2015. – 334 с.
19. Лаврушин О.И. Банк и банковские операции / О.И.Лаврушин. – М.: КноРус, 2015. – 272 с.
20. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент / О.И.Лаврушин. – М.: КноРус, 2016. – 554 с.
21. Рудакова О.С. Банковские операции / О.С.Рудакова, Н.Н.Мартыненко, О.М.Маркова, Н.В.Сергеева. – М.: Юрайт, 2015. – 612 с.
22. Самылин А.И. Корпоративные финансы / А.М.Самылин. – М.: Инфра-М, 2015. – 472 с.
23. Секерин В.Д. Банковский менеджмент / В.Д.Секерин, С.С.Голубев. – М.: Проспект, 2016. – 224 с.
24. Бычков А.И. Как обеспечить возвратность банковских кредитов / А.И.Бычков // Банковское дело. – 2015. - № 4 . – С.86-90.
25. Голованов А.А. Банковское кредитование в условиях диверсификации бизнеса / А.А.Голованов // Деньги и кредит. – 2015. - №1. – С.30-33.
26. Гребенник Т.В. Направления развития практики управления качеством кредитного портфеля в российских банках / Т.В.Гребенник, А.Б.Ярощук // Вестник Университетской Российской академии образования. – 2014. - №4(72). – С.115-125.
27. Гребенник Т.В. Особенности разработки и проведения кредитной политики банка по формированию эффективного кредитного портфеля / Т.В.Гребенник, В.В.Гребенник // Научные труды преподавателей МАЭП. – 2014. - №28. – С.5-16.
28. Жданов Д.Н. Кредитная политика коммерческих банков на краткосрочный период 2015-2016 годов / Д.Н.Жданов, А.Л.Скорнецкий // Инновационная наука. – 2015. - №5-1. – С.101.-103.
29. Закшевский В.Г. Теоретические аспекты развития инновационных банковских продуктов на современном этап / В.Г. Закшевский, А.О.Пашута // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2015. - №3(46). – С.214-220.
30. Ованесова Ю.С. Мезонинное финансирование как новое направление для России / Ю.С.Ованесова // Управленческий учет и финансы. – 2015. - №04 (44). – С.282-294
31. Прохоров К.Н. Инновации в банковскоq сфере / К.Н.Прохоров // Проблемы учета и финансов. – 2014. - №4(16). – С.55-58.
32. Файнова Н. А. Недостатки управления кредитным риском в банках и его минимизация в рамках экономической безопасности / Н. А. Файнова // Молодой ученый. — 2013. — №8. — С. 256-258.
33. Годовые отчеты Банка ВТБ 24 (ПАО) за 2015-2016 гг. Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка ВТБ 24 (ПАО). – URL: https://www.vtb24.ru/about/investors/ (дата обращения 15.12.2017 г.).
34. Информация о принимаемых рисках, процедурах их оценки, управления рисками и капиталом банковской группы Банка ВТБ 24 (ПАО) за 2015 и 2016 гг. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка ВТБ 24 (ПАО). – https://www.vtb24.ru/about/investors/. (дата обращения 15.12.2017 г.)
35. Информация по кредитным организациям Банка ВТБ 24 (ПАО). 2014 – 2016 гг. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка России. – URL: https://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=450000116 (дата обращения 15.12.2017 г.).
36. Кредитование малого и среднего бизнеса: доступность кредитов продолжает повышаться (результаты опроса представителей бизнеса в 4 квартале 2016 г.) [Электронный ресурс] / Официальный сайт АО «МСП Банк». – URL.: https://www.mspbank.ru/analiticheskiy\_tsentr/issledovaniya\_i\_analitika (дата обращения 15.12.2017 г.).
37. Обзоры банковского сектора Российской Федерации. (Интернет-версия), 2016, 2017 гг. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка России. – URL: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst> (дата обращения 15.12.2017 г.).
38. Программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства (6,5) [Электронный ресурс] / Официальный сайт Корпорации МСП. - URL.: http://corpmsp.ru/finansovaya-podderzhka/ (дата обращения 15.12.2017 г.).
39. Продуктовая линейка Банка ВТБ 24 (ПАО) [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка ВТБ 24 (ПАО). – URL: https://www.vtb24.ru/about/ (дата обращения 15.12.2017 г.).
40. Статистика банковского сектора РФ. Сведения о привлеченных и размещенных средствах [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка России. – URL: (дата обращения 15.12.2017 г.).
41. Стратегия развития Банка ВТБ 24 (ПАО) на период 2014 – 2018 гг. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка ВТБ 24 (ПАО). – URL: https://www.vtb24.ru/about/investors/ (дата обращения 15.12.2017 г.)
42. Стратегия управления рисками и капиталом Банка ВТБ 24 (ПАО): утв. Решением Наблюдательного совета, Протокол № 42 от 16.09.2015 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка ВТБ 24 (ПАО). – URL: https://www.vtb24.ru/about/investors/ (дата обращения 15.12.2017 г.).
43. Финансовая отчетность Банка ВТБ 24 (ПАО) за 2014-2016 гг. по РСБУ [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка ВТБ 24 (ПАО). – URL: https://www.vtb24.ru/about/investors/ (дата обращения 15.12.2017 г.)

Приложение 1

Классификация банковских кредитов для предпринимателей

|  |  |
| --- | --- |
| Классификация ссуд | Виды ссуд, принадлежащих к данному классу |
| По организационно правовой форме субъекта кредитования | Кредиты юридическим лицам (финансовые организации, малый и средний бизнес, крупный бизнес, государственные организации)  Кредиты индивидуальным предпринимателям |
| По экономическому  назначению кредита | Целевые  Нецелевые |
| По направлению кредитования | Классический кредит. Лизинг. Факторинг  Проектное финансирование  Торговое финансирование и проч.  Отраслевые кредиты |
| По регионам размещения | Внутренние (в пределах своей страны)  Внешние (международные) |
| По срокам погашения | До востребования (онкольные)  Срочные ( краткосрочные, долгосрочные) |
| По формам предоставления | Безналичное перечисление на банковск.счет  Кредитование векселями банка  Банковская гарантия  Кредитование в смешанной форме |
| По валюте кредита | В национальной валюте  В иностранной валюте  Мультивалютный |
| По виду процентной ставки | С фиксированной ставкой.  С плавающей ставкой.  Со смешанной ставкой |
| По способам предоставления | Одной суммой.  Открытая кредитная линия (невозобновляемая, возобновляемая, до востребования).  Овердрафт  Комбинированные ссуды |
| По числу кредиторов | Индивидуальный (предоставляемый одним банком),  Синдицированный (кредитором является синдикат, объединение банков). |
| По видам обеспечения | Обеспеченные (залоговые, гарантированные, застрахованные)  Необеспеченные (бланковые) |
| По порядку погашения | Погашаемые одной суммой.  Погашаемые через равные промежутки времени и одинаковыми долями  Погашаемые неравными долями. |
| По методу взимания процентов | Аннуитетные платежи. Дифференцированные платежи  Обычные платежи |

# Приложение 2

Динамика кредитования Банком ВТБ 24 (ПАО) предпринимательской деятельности в разрезе основных субъектов кредитования, млрд. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На 1 января года | | | Изменение, % | |
| 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 |
| Кредиты МСП (кроме ИП) | 120898 | 104153 | 88165 | -13,9 | -15,4 |
| Кредиты ИП | 63121 | 47778 | 45095 | -24,3 | -5,6 |
| Корпоративные кредиты | 80844 | 63207 | 97635 | -21,8 | 54,5 |
| Кредиты - нерезидентам | 13611 | 12952 | 11803 | -4,8 | -8,9 |
| Задолженность, приобретенная банков в результате цессионных соглашений | 21160 | 6830 | 2067 | -67,7 | -69,7 |
| Требования по сделкам, связанные с отчуждением (приобретением) финансовых активов с одновременным предоставлением контрагенту права отсрочки платежа (поставки фин.активов) | 729 | 13207 | 13207 | 1 711,7 | 0,0 |
| Прочие размещенные средства, предоставленные юридическим лицам, признаваемые ссудной задолженностью | 623 | 12 | 334 | -98,1 | 2 683,3 |
| Всего ссудная задолженность | 300986 | 248139 | 258306 | -17,6 | 4,1 |

Приложение 3

Динамика кредитования Банком ВТБ 24 (ПАО) предпринимательской деятельности в разрезе основных отраслей, млрд. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На 1 января года | | | Изменение, % | |
| 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 |
| Добыча полезных ископаемых | 587 | 366 | 273 | -37,6 | -25,4 |
| Обрабатывающие производства | 16508 | 14317 | 19121 | -13,3 | 33,6 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 246 | 178 | 350 | -27,6 | 96,6 |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 1496 | 1067 | 1114 | -28,7 | 4,4 |
| Строительство | 10829 | 8140 | 8139 | -24,8 | 0,0 |
| Транспорт и связь | 15586 | 11340 | 8523 | -27,2 | -24,8 |
| Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 81137 | 60283 | 57095 | -25,7 | -5,3 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 31920 | 33809 | 27364 | 5,9 | -19,1 |
| Прочие виды деятельности, в том числе, кредиты, предоставленные на завершение расчетов | 105854 | 85637 | 108916 | -19,1 | 27,2 |
| Прочая ссудная задолженность | 22512 | 20049 | 15608 | -10,9 | -22,2 |
| Ссуды юридическим лицам - нерезидентам | 13611 | 12953 | 11803 | -4,8 | -8,9 |
| Всего ссудная задолженность | 300286 | 248139 | 258306 | -17,4 | 4,1 |

Приложение 4

Динамика кредитования Банком ВТБ 24 (ПАО) предпринимательской деятельности в разрезе сроков, млрд. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На 1 января года | | | Изменение, % | |
| 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 |
| Просроченная | 31894 | 29735 | 30734 | -6,8 | 3,4 |
| До 30 дней | 5938 | 3724 | 24502 | -37,3 | 557,9 |
| От 30 до 90 дней | 5575 | 11954 | 13662 | 114,4 | 14,3 |
| От 90 до 180 дней | 11255 | 47616 | 28593 | 323,1 | -40,0 |
| ОТ 180 дней до года | 50318 | 41594 | 37442 | -17,3 | -10,0 |
| Свыше года | 196006 | 113516 | 123373 | -42,1 | 8,7 |
| Всего ссудная задолженность | 300986 | 248139 | 258306 | -17,6 | 4,1 |

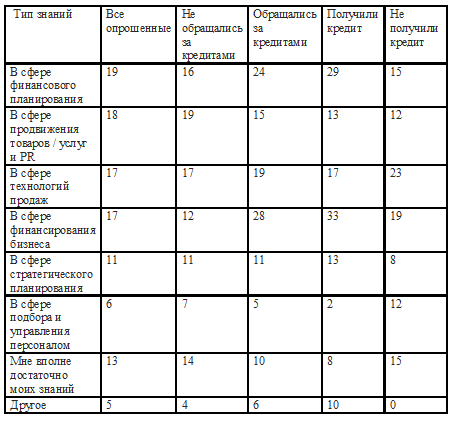
Приложение 5

Динамика кредитования предпринимательской деятельности в разрезе категорий качества выданных ссуд, %

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На 1 января года | | | Изменение, % | |
| 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 |
| I Стандартные | 42965 | 30323 | 43018 | -29,4 | 41,9 |
| II Нестандартные | 100933 | 170067 | 157211 | 68,5 | -7,6 |
| III Сомнительные | 26359 | 18444 | 16422 | -30,0 | -11,0 |
| IV Проблемные | 4771 | 5468 | 14464 | 14,6 | 164,5 |
| V Безнадежные | 25959 | 23837 | 27192 | -8,2 | 14,1 |
| Всего ссудная задолженность | 200987 | 248139 | 258307 | 23,5 | 4,1 |

Приложение 6

Распределение ответов на вопрос «Исходя из Вашего опыта оформления кредитов и займов, какие дополнительные знания необходимо развивать лично Вам и Вашим сотрудникам?\*», в % от всех опрошенных и по группам



\*Сумма ответов превышает 100%, так как респонденты могли выбрать несколько вариантов ответов

1. (Loss given default) - средне ожидаемая доля потерь средств в случае дефолта [↑](#footnote-ref-1)