

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт
экономики и управления

Кафедра «Менеджмент и
экономическая безопасность»

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль «Менеджмент организации»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему

«Разработка системы кредитования малого бизнеса в Пензенской области
на примере ООО КБ «Ренессанс кредит»»

Студент группы 18ТЗЭМ31
(номер группы)

Руководитель к.э.н., директор фонда поддержки
предпринимательства Пензенской области
(наименование организации)

Нормоконтролер ст.преподаватель
(должность)
кафедры «МиЭБ» ФГБОУ ВО «ПГУ»
(наименование организации)

Нарваткин Николай
(подпись, дата) Валерьевич
(ф.и.о. полностью)

Матюкин С.В.
(подпись, дата) (фамилия, инициалы)

Шурупова Т.Я.
(подпись, дата) (фамилия, инициалы)

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от 31.01.2022 № 7)

Заведующий кафедрой

Тактарова С.В.
(подпись, дата) (фамилия, инициалы)

Работа защищена с отметкой удовлет. (протокол ГЭК от 17.02.22 № 6)

Секретарь ГЭК

Шурупова Т.Я.
(подпись, дата) (фамилия, инициалы)

Пенза 2022

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования

"ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ"

Институт
экономики и управления

Кафедра "Менеджмент
и экономической безопасности"

Направление подготовки 38.03.02 "Менеджмент"

Профиль "Менеджмент организации"

«УТВЕРЖДАЮ»

Зав. кафедрой «Менеджмент
и экономической безопасности»

Тактарова С.В.

С.В. Тактарова
"02" сентября 2021

ЗАДАНИЕ

на бакалаврскую работу студента
Нарваткина Николая Валерьевича

Тема бакалаврской работы: «Разработка системы кредитования малого бизнеса в
Пензенской области на примере ООО КБ Ренессанс Кредит»

1. Утверждена приказом по ФГБОУ ВО "ПГУ" №711а/0 от "02" сентября 2021

2. Срок сдачи студентом законченной работы до 31.01.2022

3. Основные источники, необходимые для написания работы: учебная и методическая
литература, внутренняя документация, интернет-ресурсы.

4. Перечень подлежащих разработке вопросов: 1) Теоретические основы и аспекты
управления кредитными операциями в коммерческом банке, 2) Анализ предмета и
объекта исследования (оценка состояния управления кредитными операциями в ООО КБ
«Ренессанс кредит»), 3) Формирование эффективной системы кредитования малого
бизнеса на базе ООО КБ «Ренессанс Кредит».

5. Работа иллюстрируется презентацией материалов, созданной с использованием
приложения PowerPoint. Регламент доклада с презентацией материалов составляет 5- 7
мин.

6. Дата выдачи задания 02.09.2021

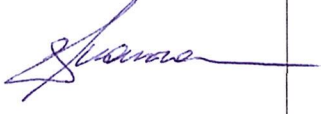
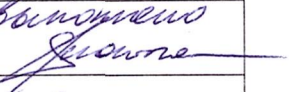
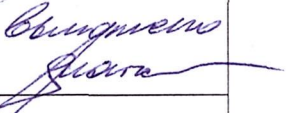
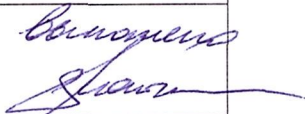
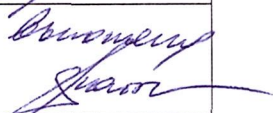
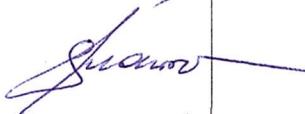
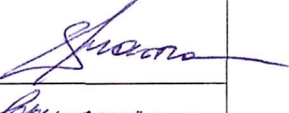
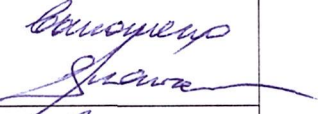
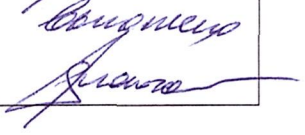
Руководитель *С.В. Тактарова*

(подпись)

Задание принято к использованию 02.09.21 *Н.В. Нарваткин*

(дата и подпись студента)

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН РАЗРАБОТКИ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Наименование разделов	Объём работы	Срок выполнения	Отметка о выполнении
1. Теоретические основы и аспекты управления кредитными операциями в коммерческом банке	36%	30.09.2021	выполнено 
1.1. Сущность и виды кредитных операций	23%	23.09.2021	выполнено 
1.2. Особенности кредитования малого бизнеса	13%	30.09.2021	выполнено 
2. Анализ предмета и объекта исследования (оценка состояния управления кредитными операциями в ООО КБ «Ренессанс кредит»)	30%	15.11.2021	выполнено 
2.1. Организационно-экономическая характеристика банка	20%	01.11.2021	выполнено 
2.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности банка	10%	15.11.2021	выполнено 
3. Формирование эффективной системы кредитования малого бизнеса на базе ООО КБ «Ренессанс Кредит»	6%	21.01.2022	выполнено 
3.1. Основные проблемы по направлению кредитование малого бизнеса	34%	14.12.2021	выполнено 
3.2. Пути и способы совершенствования системы кредитования	12%	20.12.2021	выполнено 
3.3. Рекомендации по совершенствованию системы кредитования	22%	21.01.2022	выполнено 

Руководитель _____



РЕФЕРАТ

Пояснительная записка состоит из 57 страниц, 7 рисунков, 4 таблицы, 48 источников, 5 приложений. Графическая часть – 15 слайдов.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ, СУЩНОСТЬ И ВИДЫ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ, ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА, АНАЛИЗ ПРЕДМЕТА И ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ (ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В ООО КБ «РЕНЕССАНС КРЕДИТ»), ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКА, АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА, ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА БАЗЕ ООО КБ «РЕНЕССАНС КРЕДИТ», ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПО НАПРАВЛЕНИЮ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА, ПУТИ И СПОСОБЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ, РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ.

Цель бакалаврской работы – является изучение эффективности кредитных систем и их анализ на примере Ренессанс Кредит.

В рамках бакалаврской работы проведено исследование основных видов и особенностей коммерческого кредита; рассмотрены организационная структура и финансово-хозяйственная деятельность банка ООО КБ «Ренессанс Кредит»; проанализирована система кредитования малого бизнеса банка ООО КБ «Ренессанс Кредит»; сформулированы основные проблемы выдачи кредитов малому бизнесу банку; разработана система кредитования малого бизнеса на примере ООО КБ «Ренессанс Кредит».

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	8
1.1. Сущность и виды кредитных операций	8
1.3. Особенности кредитования малого бизнеса	15
2 АНАЛИЗ ПРЕДМЕТА И ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ (ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В ООО КБ «РЕНЕССАНС КРЕДИТ»).....	20
2.1. Организационно-экономическая характеристика банка	20
2.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности банка.....	24
3 ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА БАЗЕ ООО КБ «РЕНЕССАНС КРЕДИТ»	33
3.1. Основные проблемы по направлению кредитование малого бизнеса	33
3.2. Пути и способы совершенствования системы кредитования	37
3.3. Рекомендации по совершенствованию системы кредитования.....	40
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	43
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	46
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	51

ВВЕДЕНИЕ

Развитие малого предпринимательства одно из важнейших условий стабильности рыночных отношений. Для экономики деятельность малых фирм является фактором гибкости в рамках экономических связей. На сегодняшний день рынок кредитования представлен многими крупными банками (Сбербанк, ВТБ, Ренессанс Кредит).

Актуальность темы. По всей стране государство расширяет систему кредитования для малого бизнеса, предоставляет наиболее выгодные условия: низкий процент, увеличение суммы займа и др., что способствует не только поддержке предпринимателей, но и увеличению их капиталовложений. Именно банкам необходимо разрабатывать различные системы кредитования клиентов. Коммерческие банки должны выступать в качестве поддержки малого бизнеса посредством кредитования для успешного функционирования данных субъектов. Сравнивая, различные программы банков, посвящённых малому бизнесу, можно заметить различные условия, как по выплате процентов, так и по дополнительным услугам (страхование жизни, потеря работы). Некоторые условия являются неосуществимыми для предпринимателей и оказываются не выгодными. Поэтому Ренессанс Кредит поможет создать систему кредитования для пензенских предпринимателей на основе их дивидендов, капитала, платёжеспособности, удобную как для кредиторов, так и заёмщиков. Эта тема набирает обороты в связи с ростом популярности развития малого бизнеса в различных категориях: Интернет торговля, индустрии моды и красоты и др. Поэтому для предпринимателей различного уровня эта система будет востребованной.

Проблема, на которую направлена работа найти оптимальные варианты и подобрать необходимые условия для кредитования малого бизнеса.

Объектом исследования является изучение условий кредитования и кредитных операций коммерческого банка Ренессанс Кредит.

Предметом исследования является исследование и разработка системы кредитования для малого бизнеса на базе Ренессанс Кредит.

Целью исследования является изучение эффективности кредитных систем и их анализ на примере Ренессанс Кредит.

Достижение поставленной цели осуществляется посредством решения следующих задач:

- выявить сущность кредитных операций и особенности управления ими в коммерческом банке;
- изучить особенности кредитования в Ренессанс Кредит;
- проанализировать условия кредитования в других коммерческих банках;
- оценить эффективность системы кредитов в Ренессанс Кредит;
- исследовать особенности управления кредитными операциями в Ренессанс Кредит;
- разработать систему кредитования в Ренессанс Кредит для малого бизнеса.

Научная значимость работы в том, чтобы систематизировать информацию о кредитных операциях в малом бизнесе и показать на примере банка Ренессанс Кредит разработку кредитной системы.

Практическая значимость данной работы заключается в том, что результаты исследования могут быть использованы в качестве основного источника для дальнейшей разработки других кредитных систем для среднего и крупного бизнесов.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

1.1. Сущность и виды кредитных операций

Кредит происходит от латинского «kreditum» (ссуда, долг). В широком смысле слова, кредит – это сделка между юридическими и физическими лицами о займе. Один из них (кредитор) предоставляет заёмщику деньги (или имущество) на определённый срок с возвратом эквивалентной стоимости и с оплатой процентов. При оформлении кредита составляется договор займа или ссуды [23, с. 123].

Экономисты Архипов А.И., Сенчагов В.К. отмечают, что кредит-экономическая категория, отвечающая за экономические отношения между кредиторами и заемщиком по поводу ссуды [21, с. 56].

Другие учёные Романовский М.В., Белоглазова Г.Н., определяют, что кредит – это денежные средства, которые передаются в долг одной стороной другой стороне [22, с.90]. Поэтому кредитные правоотношения- это те правоотношения, которые возникают вследствие предоставления (передачи), использования и при обязательном возврате заёмных средств. Кредит может существовать в разной форме (займы, ссуды или является частью гражданско-правовых обязательств).

Основными принципами кредитования являются: возвратность (средства должны быть возвращены); срочность (кредит возвращается в определённый срок); дифференцированность (предоставляется платёжеспособным клиентам); обеспеченность ссуд (обеспечение возвратности ссуды различными видами ликвидного имущества или обязательствами сторон); платность (выплата банковского процента за временное пользование денежных средств).

К основным банковским операциям относится:

1. Коммерческий кредит – предоставляется одним функционирующим предпринимателем другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа (вексель).

Коммерческий кредит позволяет ускорить реализацию товаров и получение прибыли. Он обслуживает кругооборот промышленного капитала, движение товаров из сферы производства в сферу потребления. Его неудобство в том, что коммерческий кредит ограничен величиной кредита промышленного и торгового капитала, возможностью получения только у товаропроизводителя, ограничен по времени.

Существует три вида коммерческого кредита:

- кредит с фиксированным сроком погашения;
- кредит с возвратом после фактической реализации заёмщиком поставленных в рассрочку товаров;
- кредит по открытому счёту, имеется в виду, что поставка следующей партии товаров осуществляется после погашения предыдущего кредита.

2. Банковский кредит является наиболее распространённой формой кредита. Объектом отношений в данном случае выступает ссуда денежных средств. Банковский кредит может предоставляться специальными кредитно-финансовыми органами (банками и другими кредитно-финансовыми учреждениями). Заёмщиком может выступать фирма, государство, банк.

Процесс выдачи банковского кредита регулируется кредитным договором.

Банковский кредит позволяет аккумулировать части денежных доходов сбережений всех слоёв общества, а также временно свободные остатки по счетам предприятий, которые находятся в ведении этого банка, и преобразовать их в ссудный капитал. В отличие от коммерческого кредита он не ограничен направлением, сроками и суммами кредитных сделок, а значит возможности его гораздо шире [7, с. 208].

Субъектами отношений в банковском кредите являются с одной стороны банк (кредитор), а с другой могут быть предприятие, банк или государство (кредитуемые).

При использовании срочного кредита, по истечении срока действия кредитного договора клиент выплачивает всю сумму долга и проценты по нему.

3. Контокоррентный кредит оформляется договором о кредитном обслуживании клиента банка, у которого находится текущий счёт в этом банке. Согласно договору, если денежных средств на текущем счёте у клиента будет недостаточно для оплаты выставленных документов, то банк кредитует в пределах оговоренной суммы.

4. Овердрафт (разновидность контокоррентного кредита). С клиентом заключается контокоррентный кредитный договор, банк кредитует клиента в случае если денежных средств на текущем счёте недостаточно сверхнормы установленной в кредитном договоре под более высокие проценты.

5. Онкольный кредит (разновидность контокоррентного кредита). В этом случае заключается контокоррентный кредитный договор с залогом товарно-материальных ценностей или ценных бумаг. В случае если сумма превышает сумму денежных средств на счёте и сумму по кредитному договору, то банк реализует залог.

6. Акцептный кредит (используется во внешней торговле). Кредитование импортера посредством акцепта выставленных на него экспортёром тратт.

7. Государственный кредит – кредитные отношения, в которых непременно участвует государство. В данном случае государство может выступать и как кредитор и как заёмщик денежных средств.

8. Международный кредит – совокупность кредитных отношений, которые функционируют на международном уровне. Участниками таких отношений могут быть международные финансово-кредитные институты (МВФ, МБРР), правительства государств и отдельные юридические лица, в том числе кредитные организации.

9. Потребительский кредит (одна из новых форм кредитования) – целевая форма кредитования физических лиц.

Предоставляется в форме коммерческого кредита (продажа товаров с отсрочкой платежа) и в форме банковского кредита (ссуды на потребительские цели). Объектами потребительского кредита выступают товары длительного пользования (мебель, холодильники, машины), а также различные услуги.

Потребительский кредит стал неотъемлемой частью современной экономики. С ростом потребительского кредита растет платёжеспособный спрос населения.

10. Ипотечный кредит – это форма кредитования под залог недвижимости различного вида (производственные здания, сооружения, земельные участки, объекты незавершенного строительства, дачи, гаражи, жилые дома и приватизированные квартиры).

По целевому использованию ипотечные кредиты подразделяют на:

– краткосрочные (для удовлетворения текущих потребностей в денежных средствах);

– долгосрочные (финансирование капитального строительства, реконструкции и перевооружения производства, освоения земельного участка или природного месторождения).

11. Межбанковские кредиты – кредиты, предоставляемые одним банком другому, или депозиты банка, размещенные в другом банке. При помощи межбанковских кредитов, которые банки размещают на рынке межбанковских кредитов, банки могут быстро привлекать средства в случае необходимости или размещать временно свободные кредитные ресурсы.

12. Ростовщический кредит – выдача ссуд физическими лицами, а также хозяйствующими субъектами, не имеющими соответствующей лицензии от ЦБ РФ. Ростовщический кредит выдается под очень высокие проценты (120-180%) и часто взыскивается криминальными методами.

Коммерческие банки предоставляют своим клиентам кредиты, которые можно классифицировать по различным признакам.

По группам заемщиков предоставляются кредиты хозяйству, населению, государственным органам власти, другим банкам.

Кредиты по назначению делятся на потребительский, промышленный, торговый, сельскохозяйственный, инвестиционный, бюджетный, межбанковский.

Кредиты различаются по размерам [27, с. 15]:

- мелкие (величиной менее 1% собственных средств банка);
- средние (величиной от 1 до 5% собственных средств банка);
- крупные (величиной более 5% собственных средств банка) [19, с. 525].

Кредит аккумулирует высвободившийся капитал, тем самым, обслуживает прилив капитала, что обеспечивает нормальный воспроизводственный процесс. Также кредит ускоряет процесс денежного обращения, обеспечивает выполнение целого ряда отношений: страховых, инвестиционных, играет большую роль в регулировании рыночных отношений [34, с.23].

1.2. Особенности управления кредитными операциями в коммерческом банке

Кредитная политика коммерческих банков - это деятельность банка как кредитора, осуществляющего размещение ссудного капитала в соответствии с собственными интересами и общественными интересами, формируемая как на уровне всей страны, так и по каждому конкретному банку [17, с. 135].

В.К. Сенчагов, А.И. Архипов особо выделяют в своих трудах важный компонент кредитной политики банка - цель кредитной политики [21, с. 76]. Цель кредитной политики коммерческого банка выражает конечный результат деятельности банка, вытекает из его назначения - удовлетворять потребности клиентов в получении дополнительных денежных средств. Эти средства, полученные на возвратной основе, обеспечивают жизнедеятельность предприятий, физических лиц. При этом банки реализуют свои собственные цели как коммерческое предприятие - интересы получения прибыли.

Задачи кредитной политики коммерческого банка имеют более частный характер: они могут быть связаны с улучшением состава, банковских кредитов, необходимостью ускорения их оборачиваемости, повышения удельного веса обеспеченных ссуд.

Выбор направления кредитования вытекает из цели кредитной политики. Это мнение разделяет и М.В. Романовский и Г.Н. Белоглазова [22, с. 312]. Этот элемент является частью стратегии коммерческого банка. Коммерческие банки могут концентрировать свои усилия на кредитном обслуживании организации определенных отраслей народного хозяйства, специализироваться на кредитовании главным образом физических лиц, на межбанковских кредитах.

Не менее важна в кредитной политике коммерческого банка и технология совершенствования кредитных операций, то есть определение прав и обязанностей работников кредитного отдела, основных правил приема, оценки и реализации обеспечения, описание практики установления процентных ставок по кредитам, условий погашения кредита, указание максимального размера кредитных вложений и многое другое.

Опыт показывает, что коммерческие банки не могут нарушать определенные правила, допускать вольности в отношении экономических и юридических норм, это неизбежно приводит к негативным последствиям. Коммерческие банки в этих случаях не могут востребовать кредиты, добиться современного получения процентов [31, с. 24].

Ряд авторов выделяет еще один существенный элемент кредитной политики коммерческого банка, которым является осуществляемый банком контроль в процессе кредитования. «Золотое» правило - «доверяй, но проверяй», должно быть взято на вооружение любым банком.

Каждый из перечисленных элементов тесно связан с другими. Нарушение одного из них неизбежно приводит к затруднениям либо к убыткам от кредитной деятельности. Коммерческий банк, к примеру, не может ставить цель кредитования, не осуществляя контроль, проверку того, как она реализуется.

Многие экономисты, в том числе и Куликов А. А., Голосов В. В., Пеньков Е. Е., утверждают, что банк осуществляет свою кредитную политику с учетом ряда факторов, которые условно можно разделить на внешние и внутренние [14, с. 156]. К внешним факторам относят: политические и экономические условия; уровень развития банковского законодательства, состояние межбанковской конкуренции; степень развитости банковской инфраструктуры.

Как считает Балабанов И.Т., к внутренним факторам, оказывающим влияние на кредитную политику, относятся: ресурсная база банка и ее структура; ликвидность кредитного учреждения, специализация банка; наличие специально обученного персонала [3, с. 114].

Эффективность кредитных операций во многом зависит от методов их регулирования. В практике чаще всего используются методы, приведенные ниже.

Диверсификация кредитного портфеля - основной метод регулирования, предполагающий предоставление кредитов разнообразным группам клиентов. Рассредоточивая кредиты, банки получают возможность уменьшить кредитный риск, компенсировать возможные потери от задержки возврата ссуды одним заемщиком доходом от других клиентов, своевременно выполняющих свои обязательства.

Таким образом, в процессе кредитной политики коммерческий банк выступает как кредитор. К элементам кредитной политики банка относятся цель, технология совершенствования кредитных операций, контроль, - которые тесно связаны друг с другом.

Кредитная политика банка определяется факторами внешними (политические и экономические условия; уровень развития банковского законодательства, состояние межбанковской конкуренции; степень развитости банковской инфраструктуры) и внутренними (ресурсная база банка и ее структура; ликвидность кредитного учреждения, специализация банка; наличие специально обученного персонала).

Важная роль в проведение кредитных операций принадлежит кредитным ресурсам. Без наличия временно свободных кредитных ресурсов осуществление

кредитных операций просто невозможно. Поэтому особенности управления кредитными операциями, а также их дальнейший анализ будем рассматривать через особенности управление кредитными ресурсами [26, с. 23].

Таким образом, можно сказать, что кредитный риск для банков складывается из сумм задолженности заёмщиков по банковским ссудам, а также из задолженности клиентов по другим сделкам. Компании тоже могут подвергаться определенному кредитному риску в своих операциях с банком. Если компания имеет много свободных средств, которые она помещает на банковский депозит, то при возникновении риска ликвидации банка компания потеряет большинство своих вкладов.

1.3. Особенности кредитования малого бизнеса

Кредитование малого бизнеса наиболее приоритетное направление деятельности банков. Так или иначе, суммы кредитов, взятые для малого бизнеса, на порядок выше остальных целевых кредитов, будь то кредит на авто или ипотечное кредитование. Именно поэтому банки предъявляют к своим клиентам жесткие требования: наличие динамично развивающегося бизнеса и собственного капитала.

Кредитование малого бизнеса представляет для государства значительный интерес, поскольку развитый малый бизнес является обязательным условием развития реального сектора экономики. Малый бизнес выполняет ряд социально-экономических задач: обеспечение занятости населения, развитие конкуренции, увеличения налоговых поступлений в госбюджет и т.д. Таким образом, государство обязано принимать всевозможные меры, чтобы кредитование малого бизнеса стало доступным широкому кругу предпринимателей [39].

Поиск денег для начала своего дела - проблема, с которой сталкивается почти каждый предприниматель. Зачастую средства для стартового капитала он одалживает у родственников, знакомых и друзей. Но даже когда бизнес стартовал и начал приносить прибыль, трудности не исчезают: нужно пополнять оборотные

средства, покупать оборудование, товары. Остается обратиться в банк. И тут оказывается, что большинство банков с малыми предприятиями не работает.

Получить кредит, лишь написав заявку и предоставив бизнес-план, нельзя. Как правило, они выдаются уже под существующий бизнес. При этом желательно, чтобы он существовал не менее трех месяцев (в торговле) и шести - если предприятие занимается производством или оказанием услуг. Однако лишь этими условиями получение займа не исчерпывается. Важнейшим условием является залог, причем речь чаще всего идет об имуществе клиента. Если же клиент не может предоставить залога, то в 99 процентах случаев на этом его общение с кредиторами и заканчивается. В залог банки берут как движимое, так и недвижимое имущество: автомобили, оборудование, личное имущество заемщика, товары в обороте. Однако есть еще одно важное условие - наличие платежеспособного бизнеса.

Особенностью кредитования малого бизнеса является размер кредитов и процентная ставка по ним. Средний размер кредита для малого предприятия по России составляет от 50 до 300 тыс. руб. При этом кредиторы признают, что их бизнес - занятие специфичное. Традиционно малые предприятия и частные предприниматели считаются ненадежными заемщиками. Самый большой срок кредитования, который могут предоставить банки – это срок до пяти лет. Для того чтобы получить кредит под низкие проценты и более длительный срок нужно иметь положительную кредитную историю и доказать банку свою высокую платежеспособность. Сумма кредита, которую может предоставить банк для конкретного предприятия, напрямую зависит от его стабильности и финансового состояния [40].

Таким образом, нехватку кредитов российский малый бизнес переживает вполне спокойно, поскольку практически никто из предпринимателей на финансовую поддержку со стороны банков и не рассчитывает. Им легче взять в долг у друзей, родственников и знакомых, чем обратиться в кредитную организацию.

1.4. Анализ концепций по проблеме кредитования малого бизнеса

В настоящее время в научных работах значительное внимание уделяется проблемам кредитования предприятий малого бизнеса в России. Это объясняется значимостью сегмента для экономики страны и необходимостью его финансовой поддержки, с одной стороны, и стремлением выявить причины появления проблем при кредитовании - с другой.

Проблема эта вполне решаема. В частности, В.В. Заболоцкой и А.А. Аристарховым в работе «Методика оценки кредитоспособности предприятий малого бизнеса» [29, с. 67] был предложен методический подход к оценке кредитоспособности предприятий малого бизнеса, основанный на применении математического аппарата теории нечетких множеств, а также разработан поэтапный алгоритм действий кредитного эксперта с учетом предлагаемого подхода. В научной работе отмечалось, что традиционные методы оценки кредитоспособности для предприятий малого бизнеса неприемлемы, что объясняется высоким уровнем ошибок в финансовой отчетности, использованием различных схем ухода от уплаты налогов и т. д. Кроме того, управление малым предприятием протекает в условиях неопределенности относительно будущего финансового состояния предприятия, поскольку данный сектор экономики наиболее подвержен влиянию различных факторов внешней среды. В этой связи анализ целесообразности кредитования предприятий малого бизнеса необходимо рассматривать как задачу, решаемую в условиях неопределенности.

Существенный вклад в исследование проблем кредитования малого предпринимательства внесли такие отечественные ученые: Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая, О.И. Лаврушин, В.А. Москвин, А.В. Мурычев, А.М. Тавасиев. Из числа экономистов, подчеркивающих необходимость изучения рынков на региональном уровне, следует выделить Р.И. Шнипера, Г.В. Копанева, А.С. Новоселова. Малое предпринимательство является обширным сектором экономики, а его кредитование выступает в качестве обособливающегося и

динамично развивающегося направления банковской деятельности. Так, проблемы управления рисками банковского кредитования и оценки финансового состояния заемщика раскрываются в работах Н.В. Горелой, П.Самиева, И.Г. Сизимова, Е.Е. Смирнова, С.А. Филина.

Различные аспекты кредитования малого предпринимательства находят отражение в работах зарубежных ученых: Жандро П., Харди Д.С., Холдена П. Современные зарубежные исследования эффективности финансовых механизмов в большинстве случаев сводятся к изучению теоретических или частных проблем регулирования кредитных отношений на территориях с определенным уровнем социально-экономического развития, что может быть использовано в российской практике в ограниченных пределах [36, с.64].

Проблемы финансирования предприятий малого и среднего бизнеса в своих работах рассматривали В.Я. Горфинкель, Л.Т. Ибадова, М.Г. Лапуста, А.Ю. Чепуренко, В.А. Швандар, О.М. Шестоперов, У. Данкельберг, А. Дуэтт, У. Дэннис, Т. Мэч, Дж. Скотт, Дж. Уокен, Ч. У. К работам, посвященным изучению малых предприятий и особенностей кредитования малого предпринимательства, относятся труды Е.М. Бухвальда, А.В. Виленского, Ю.В. Головина, Н.Е. Егоровой, А. Бергера, Э. Блуа, Г. Уделла, В. Уильямса, Ж. Шанель-Рейно.

Вопросы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, в том числе в области финансирования, нашли отражение в работах А.О. Блинова, О.Е. Вороновской, С.Б. Зангеевой, И.П. Лебедевой, В.А. Рубе, А.А. Шулуса, Н. Уайсса, Б. Крейга, Дж. Томсона [39, с. 113].

Рассмотрим основные модели кредитования малого бизнеса в концепции зарубежья.

Коммерческие банки США предлагают малому бизнесу варианты быстрой оборачиваемости средств (краткосрочные кредиты). В отличие от США большинство кредитов, выдаваемых субъектам малого предпринимательства в Германии, выдаются на долгосрочный период. Кредитование малого бизнеса во Франции характеризуется отрицательными показателями, так как происходит стагнация экономики еврозоны. Большая часть кредитов предоставляется

предприятиям в торговле, ресторанному бизнесу, туризму и сельскому хозяйству. За 2020 г. во Франции было выдано на 36,7 млрд. евро кредитов малому бизнесу. А вот в России на 6,1 трлн. руб [37, с. 57].

В результате анализа опыта передовых стран по развитию кредитования малого бизнеса считаем, что в рамках российской экономической системы, основанной на влиянии государственного сектора в экономике, наиболее приемлемой является немецкая модель кредитования, которая предполагает создание специального банка, который занимается кредитованием малого бизнеса (Приложение А).

Несмотря на достаточно высокий уровень разработанности проблемы развития малого предпринимательства, вопросы его финансирования (кредитования) на региональном уровне в России исследованы недостаточно глубоко. Кроме того, проводившиеся ранее исследования проблем кредитования субъектов малого предпринимательства проводились с учетом специфики конкретных исторических условий, которые сегодня изменились, что не позволяет применять полученные результаты на современном этапе. Таким образом, недостаточная проработанность вопроса актуализирует тему исследования и определяет постановку цели и задач исследования.

2 АНАЛИЗ ПРЕДМЕТА И ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ (ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В ООО КБ «РЕНЕССАНС КРЕДИТ»)

2.1. Организационно-экономическая характеристика банка

«Ренессанс Кредит», один из лидирующих банков сектора потребительского кредитования в России, предлагает физическим лицам потребительские кредиты, банковские карты, вклады и другие услуги. Банк фокусируется на росте и качестве кредитного портфеля, операционной эффективности, диверсификации фондирования и каналов привлечения клиентов. История развития банка начинается с 2003 года, когда инвестиционно-банковская группа «Ренессанс Групп» принимает решение о выходе на рынок потребительского кредитования, для чего приобретает банк «Казначей».

А уже в 2004 году получена лицензия Банка России на осуществление банковских операций, был выдан первый кредит и начинается активное пополнение линейки продуктов банка: целевые займы, кредитные и дебетовые карты. В 2005 г. банк стал выдавать автокредиты и нецелевые. В 2006 г. банк выдает первый миллионный потребительский кредит. К 2007 году происходит расширение филиальной сети, функционируют более 10 500 точек продаж. В 2008 году общее количество городов, где есть «Ренессанс Кредит», достигло 67. В 2009 году запущен новый продукт – расчетные (дебетовые) карты. К концу 2009 года количество точек продаж «Ренессанс Кредит» составило более пяти тысяч по всей России.

На следующий год (2010) продуктовая линейка расширена по всем направлениям. Появились комиссионные и сервисные продукты: обмен валюты, ПИФы и другие [46].

«Ренессанс Кредит» реорганизовал 55 подразделений, которые ранее выполняли административные функции: 33 представительства были преобразованы в кредитно-кассовые офисы без кассы,

22 представительства объединены с действующими кредитно-кассовыми офисами.

Это позволило значительно снизить операционные затраты, при этом увеличив штат. Наибольшую часть коллектива составляют сотрудники колл-центра, принимающие звонки от клиентов из 59 регионов присутствия банка, специалисты телемаркетинга, продающие банковские услуги по телефону, эксперты по работе с просроченной задолженностью и кредитные аналитики, принимающие решение об одобрении заявок на кредит.

В 2011 году начинается активное развитие Интернет-канала и Интернет-банкинга. Клиентская база на конец 2012 года составляла 5,5 млн. человек, а прибыль 3 млрд. рублей. К концу 2013 года сеть КБ «Ренессанс Кредит» насчитывает 170 отделений и 39 628 точек продаж. Банк сотрудничает с крупнейшими операторами сотовой связи и компаниями по продаже бытовой техники, а также имеет договоры с некоторыми Интернет-магазинами и предоставляет кредиты в режиме онлайн.

Юридический адрес банка: Россия, Москва, Кожевническая ул., 14.

Банк работает с 6 миллионами клиентов в России. География деятельности охватывает 68 регионов России. По данным на 31 декабря 2013 г. сеть дистрибуции банка в России включала в себя 172 отделения и 27 014 точек продаж в торговых сетях. За 2013 год прибыль банка составила 689,9 млн. рублей до налогообложения. Сверхбыстрое развитие сети количества филиалов выросло за 2013 г. на 51 отделение или на 142% (с 121 до 172) и количества точек продаж на 137.5% (с 19645 до 27014) [30].

«Ренессанс Кредит» предлагает частным лицам такие продукты как целевые кредиты, кредиты наличными, кредитные и расчетные карты, вклады и другие услуги.

Клиентура банка насчитывает свыше 14 млн. человек. На сегодняшний день банк входит в десятку лучших специализированных банков РФ. Входит в топ-50 банков России по размеру активов, топ-10 потребительских банков и топ банков, специализирующихся на POS кредитовании. К 2020 г. сеть банка

увеличилась: 51 регион России, около 108 тыс. точек продаж, 88 отделений и полнофункциональный мобильный/онлайн банк.

Банк ведет бухгалтерский учет и предоставляет финансовую отчетность в порядке, установленном действующим законодательством РФ. Итоги деятельности банка отражаются в ежемесячных и годовом балансе, в отчете о прибылях и убытках, а также в годовом отчете.

«ООО КБ «Ренессанс Кредит» предоставляет потребительские кредиты физическим лицам в соответствии с инструкцией (утверждена правлением) на условиях возвратности, платности, срочности, обеспеченности и целевого использования. При осуществлении кредитования ООО КБ «Ренессанс Кредит» руководствуется законодательством Российской Федерации, нормативными документами Центрального банка РФ [46].

Рассмотрим несколько видов кредитов, предлагаемых ООО КБ «Ренессанс Кредит»:

- а) выбор способа получения кредита (наличными или на карту с бесплатным годовым обслуживанием и бесплатным снятием наличных в любых банкоматах РФ);
- б) страхование жизни и здоровья, от потери работы;
- в) услуга «СМС-информатор».

Структура организации имеет иерархичный вид во главе с Председателем Правления банка. В его подчинении находятся два заместителя Председателя Правления, которые также являются вицепрезидентами. Всего вице-президентов восемь, они являются директорами служб, департаментов и начальниками отделов. Напрямую Председателю Правления подчиняются следующие службы:

- служба информационных технологий и сопровождения банковских операций;
- служба развития кредитных банковских продуктов;
- департамент по работе с персоналом;
- управление казначейства;
- департамент депозитов и комиссионных продуктов;

- управление маркетинга;
- служба продажи банковских продуктов;
- департамент безопасности бизнеса;
- финансовая служба;
- правовой департамент;
- департамент внутреннего аудита. Подробная организационная структура представлена в приложении А [46].

Наблюдательный Совет и Правление Банка действуют в соответствии с действующим законодательством РФ, Уставом Банка и в пределах полномочий, предоставленных им общим собранием акционеров Банка.

Общее собрание акционеров Банка является высшим органом управления Банка.

Председатель Правления (Президент) банка осуществляет руководство текущей деятельностью банка в соответствии с Уставом и предоставленными ему общим собранием акционеров полномочиями, несет персональную ответственность за выполнение возложенных на него задач перед общим собранием акционеров, без доверенности действует от имени банка, в том числе представляет его интересы, совершает сделки от имени Банка, утверждает штаты, издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками Банка.

Правление банка - постоянно действующий коллегиальный исполнительный орган управления банка, который осуществляет руководство всей текущей деятельностью банка, в том числе, решает вопросы об участии банка в других юридических лицах, включая создание дочерних обществ, покупку и продажу акций и долей иных организаций, принимает решения об открытии и закрытии дополнительных офисов и операционных касс, а также иные вопросы, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров и Наблюдательного Совета банка.

Правление банка несет ответственность перед Наблюдательным Советом банка за эффективность своей работы.

Члены Правления банка избираются Наблюдательным Советом по представлению Председателя Правления банка в количестве не менее 9 человек из числа сотрудников сроком на 5 лет.

Заседания Правления банка проводятся регулярно. Решения принимаются большинством голосов. При равенстве голосов голос Председателя является решающим [47]. Каждый отдел выполняет свои обязанности согласно должностной инструкции. В региональных отделениях своя структура: состоит из управляющего банком (директор), отдел продаж, сервисное обслуживание, дистанционные продажи банковских продуктов, техническая поддержка, IT-department, отдел кадров. В банке существует определённая иерархия должностей: специалист, старший специалист, ведущий специалист, руководитель группы, менеджер.

Таким образом, банк существует более 12 лет на рынке кредитования и зарекомендовал себя, как устойчивый и стабильный элемент кредитной системы. Банк выдает кредиты различного назначения, представляет необходимые условия для кредитозаемщика. Структура банка позволяет разделять обязанности, каждый департамент и каждая служба выполняют свои функции, что минимизирует риски убыточной экономической деятельности банка.

2.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности банка

Анализ финансовых результатов деятельности коммерческого банка является одним из важнейших направлений в его работе. С его помощью можно связать элементы государственного регулирования и надзора за деятельностью банков с целями внутрибанковского анализа. Он позволяет не только отследить выполнение установленных нормативов, но и управлять финансовой устойчивостью с учетом отдельных ее аспектов.

Банк Ренессанс Кредит - находится в ломбардном списке, и Банком России принимаются в качестве залога облигации рассматриваемой кредитной организации; имеет право открывать счета и вклады организациям, имеющими

стратегическое значение для оборонно-промышленного комплекса и безопасности РФ; в кредитную организацию назначены уполномоченные представители Банка России.

Перейдем к анализу состава и структуры расходов ООО «КБ «Ренессанс Кредит» (Приложение Б) Расходы коммерческого банка - это совокупность издержек, связанных с проведением активных и пассивных операций, выполнением обязательств перед государственным бюджетом и внебюджетными фондами, формированием резервов по сомнительным активам.

На основе данных таблицы Б.1, можно сделать вывод о том, что в структуре расходов ООО «КБ «Ренессанс Кредит» наибольшую долю занимает отрицательная переоценка.

Проведем факторный анализ на основе применение детерминированной факторной модели и проанализируем влияние отдельных факторов на величину чистой прибыли ООО «КБ «Ренессанс Кредит» (Таблица 2.1).

Таблица 2.1

Результаты факторного анализа прибыли ООО «КБ «Ренессанс Кредит»

Показатель	Значение, тыс. руб.
Общее изменение прибыли, в том числе за счет:	159405,1
Акционерный капитал	-620153,7
Эффективность контроля за расходами	-84898,9
Эффективность управления налогами	139379,2
Эффективность управления активами	7900,1
Эффективность управления ресурсами	717178,4

По результатам факторного анализа, можно сказать, что прибыль ООО «КБ «Ренессанс Кредит» имеет тенденцию к росту за счет эффективного управления налогами, активами и ресурсами банка. Эффективность управления акционерным капиталом и контроля за расходами приводят к уменьшению финансового результата ООО «КБ «Ренессанс Кредит» (Таблица 2.2).

Таблица 2.2

Финансовые показатели за 2018-2020 гг. ООО КБ «Ренессанс Кредит»

Показатель, млрд руб.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Размер активов	159	163	139
Кредитный портфель	128	133	104
Средства клиентов	123	124	98
Собственный капитал	27	30	32
Выдачи	145	136	83
Финансовый результат	5,8	3,5	2,6

Влияние эффективности управления актива получается положительным и увеличивает размер чистой прибыли на 7900,1 тыс. руб., что свидетельствует об эффективном управлении активами, также за счет эффективного управления налогами произошло увеличение прибыли на 139379, 2 тыс. руб.

При сопоставлении 2018, 2019, 2020 годов видно, что финансовые показатели падают. Это связано в первую очередь количеством сформированного за год кредитного портфеля. Выдачи кредитов, активы сократились вдвое. Такая ситуация может быть связана с:

- 1) ситуация в стране;
- 2) заработная плата в регионе;
- 3) кредитный потенциал клиента;
- 4) неподходящие условия кредитора.

Показательным является результат финансовой деятельности компании, который упал в 2 раза, поэтому уже в 2021 г. банк разработал и внедрил методы повышения эффективности: с помощью увеличения выдачей кредита (кредитных карт) и привлечения большего количества клиентов (пополнение клиентской базы), а также с помощью разработки новых продуктов, которые стали более

доступны с помощью оформления кредитов онлайн на сайте. Клиент сам заполняет все данные, оператор лишь звонит уточняет условия и оформление происходит за 20 минут. Это экономит время и удобно для расчетов платежей. Первые шаги по кредитованию малого бизнеса в онлайн были предприняты в 2021 г.

Видно, что в банке преобладают целевые кредиты (ипотека, автокредиты) и банк предлагает также кредиты на образование, лечение, отдых и другие узко определенные цели. Обычно у таких кредитов пониженная ставка. В отличие от целевых кредитов (автокредитов, жилищных) нецелевые кредиты заемщик может израсходовать деньги на все что угодно. При заполнении анкеты на получение кредита банк просит указать, как заемщик планирует использовать эти средства, но не проверяет, как он потратит кредит. Банк может в данном случае выдавать большие суммы, к примеру, под залог недвижимости.

Кредитные карты, как и депозиты от общего числа продаж занимают последнее место. Нецелевые кредиты и депозиты находятся в равном положении, а нецелевых кредитов больше на 3%. Все эти показатели формируют портфель банка исходя из: региона, спроса на кредитные продукты, возможности заемщика и количество обращений в банк. Данные показатели представлены из финансового отчёта за 2020 г.

В отличие от отчёта за 2019 г., где больший процент имели нецелевые кредиты, а кредитные карты были последними при расчёте. Поэтому, мы видим изменение показателей в сторону целевых кредитов.

Обозначен спад портфеля к 2020 г. На это есть несколько причин:

1) в 2020 г. распространение новой коронавирусной инфекции сначала в странах– торговых партнерах, а затем и на территории России оказывало возрастающее негативное влияние на российскую экономику;

2) уровень безработицы вырос на 6%;

3) нестабильность рубля;

4) влияние инфляции.

Активами являются наличные средства, инвестиции, ссуды, ценные бумаги, недвижимость и другие. Банк либо покупает активы (за свой счет или средства вкладчиков), либо берет их в кредит, либо выпускает собственные облигации. Динамика активов зависит от успешности инвестиционной и кредитно-денежной деятельности банка. Важно, чтобы актив увеличивал прибыль (доходность) финансовой организации. Динамика активов - один из основных показателей эффективности банка, по которому, в том числе, можно оценить его кредитоспособность, стабильность и надежность. На 2021 г. банк имеет в сумме 173 552 512 тыс. руб. активов. Из рис.5 понятно, что 2020 г. характеризуется спадом активов, а вот в 2019 г. был их подъем. А 2017 и 2018 г. идут приблизительно с одинаковыми значениями.

Изменение колеблется от 0, 81 % и более и изменение с 2019 г. составляет 8, 279 млн. руб. Наибольший рост произошел в начале 2020 г. и к середине того же года активы банка упали, но к лету ситуация стабилизировалась. И дальнейшие прогнозы банка свидетельствуют о развитии активов по малому бизнесу.

2.3. Анализ условий кредитования малого бизнеса Пензенской области

Одним из основных вопросов, который должен решить начинающий и действующий предприниматель, является поиск доступного источника финансирования бизнеса. Зачастую самые амбициозные и масштабные проекты предпринимателей так и остаются нереализованными из-за отсутствия данных источников финансирования. Собственных накоплений не хватает, инвесторы не готовы вкладывать в бизнес, а банки выставляют требования к наличию залогового обеспечения по кредиту.

Финансовое консультирование субъектов малого бизнеса строится на:

- подборе наиболее оптимальных условий финансирования бизнес-проекта;
- «выстраивание» финансовой модели проекта;

- сравнении условий займа в коммерческих банках;
- сравнении условий кредита, лизинга, факторинга;
- оценки рисков заемщиков [2].

В соответствии с Федеральным законом №209-ФЗ от 24.07.2007г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с последующими изменениями) статьей 4 определены основные критерии субъектов малого и среднего предпринимательства.

В целом темпы кредитования субъектов малого предпринимательства сдерживаются следующими факторами:

- склонность малого бизнеса к теневым операциям, что приводит к созданию «непрозрачных» отчетов;
- существование высоких процентных ставок по кредитам;
- снижение предпринимательской инициативности, являющейся следствием негативного тренда развития российской экономики;
- неприемлемые условия получения кредита;
- отсутствие законодательно разработанной системы кредитного обеспечения и банкротства;
- низкая финансовая грамотность предпринимателей.

Решение проблемы кредитования субъектов малого предпринимательства банками возможно при реализации следующих мероприятий:

- взаимодействие с гарантийными компаниями для обеспечения поручительства субъектов малого предпринимательства;
- увеличение сроков и объемов финансирования субъектов малого предпринимательства;
- расширение льготного кредитования различных видов деятельности.

Одной из наиболее актуальных и трудноразрешимых проблем является вопрос налогообложения субъектов малого предпринимательства, так как требует решения двух противоположных задач:

- пополнения бюджета;

– стимулирования развития малого предпринимательства на основе предоставления налоговых льгот.

Субъекты малого предпринимательства в Пензенской области, сталкиваясь с разнообразными проблемами, преимущественно стараются решить их самостоятельно. Вместе с этим в Пензенской области реализуются мероприятия по поддержке и развитию малого предпринимательства. Анализ портала поддержки малого и среднего предпринимательства Пензенской области позволил выявить следующие мероприятия, реализуемые в настоящее время:

– финансовая поддержка: выдача субсидий, микрозаймов и поручительств в рамках деятельности министерств и ведомств;

– имущественная поддержка: предоставление оборудованных помещений, преимущественно в начале осуществления деятельности;

– информационно-консультационная поддержка.

Обеспечивая стабильное развитие экономики, малый и средний бизнес решает ряд важных социальных задач регионального уровня, в числе которых формирование и стабилизация «среднего класса» населения, создание рабочих мест, содействие самозанятости экономически активного населения области. Пензенская область характеризуется высокой долей малого и среднего предпринимательства (МСП).

Если говорить о предоставлении кредитов в регионе, то их объем составляет, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в январе-феврале 2020 года по сравнению с аналогичным периодом 2019 года вырос на 37,0% и составил 6,3 млрд рублей.

Инфраструктура поддержки МСП в городе представлена так:

– МАУ «Бизнес-инкубатор «Импульс»;

– ОО «Ассоциация предпринимателей г. Заречного Пензенской области»;

– Фонд поддержки предпринимательства (31,5 млн руб. – кредитный портфель СМСП).

Поддержка оказывается и по другим направлениям, в том числе: проведение мероприятий, направленных на популяризацию предпринимательства:

- организация и проведение ежегодного конкурса «Бизнес – Заречный»;
- проведение молодежной экономической игры «Я – предприниматель» среди учащихся школ города.

В проектах, представленных в таблице, имеет значительный вес гранты по поддержке малого бизнеса.

По мере развития деятельности гарантийных фондов в России можно будет говорить о применении практики мультипликации гарантий, предоставляемых ими. В процессе деятельности фондов можно будет выявить средний процент невозврата прогарантированных кредитов, относимых на убытки фонда, и гарантировать уже не в пределах активов фондов, а в пределах сумм. Так, если практикой показано, что:

- из каждых 100 рублей прогарантированных фондом ссуд 4,9 рубля не возвращаются кредиторам и фонд вынужден возмещать им эти средства;
- средний процент, взимаемый за предоставление гарантий, составляет 0,9 %;
- предполагаемые поступления из бюджетных и внебюджетных источников (не считая процентов, взимаемых за предоставление гарантий и возврат средств Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, выделенных ранее на какие-либо цели) в текущем году составляют 39,25 млн. руб., то фонд сможет прогарантировать без риска снижения своих активов кредитов малым предприятиям на сумму не более

$$39,25 * 100\% / (4,9 \% - 0,9 \%) = 817, 708 \text{ млн. руб.}$$

Таким образом, гарантийные фонды смогут прогарантировать обязательств малых предприятий больше, чем совокупная стоимость своих активов, без риска.

Создание гарантийных фондов и развитие разнообразных схем гарантирования займов малым предприятиям несомненно ощутимо повысят заинтересованность кредитных организаций в кредитовании проектов малых

предприятий.

Поддержка разработки и создания производства инновационной продукции под задачи крупнейших российских корпораций, гранты до 50 млн.руб. [44].

Обобщенно государственную поддержку кредитования субъектов малого бизнеса через банки можно представить двумя направлениями мер (рис.5). Обеспечение государством кредитов для малого бизнеса является важной составляющей поддержкой. Так именно от политики государства зависит развитие в том или ином регионе малого бизнеса:

- государство следит за соблюдением законов бизнеса;
- регулирует правоотношения между субъектами бизнеса;
- предоставляет гранты и дополнительную поддержку малому бизнесу в кризисных ситуациях.

Первое направление - специальное нормативно-правовое регулирование. Цель данного направления можно определить, как обеспечение защищенности заемщиков-субъектов малого бизнеса за счет повышения результативности работы банков в сфере их кредитования.

Второе направление - формирование институциональной среды. Цели направления заключались в:

- 1) определении перечня финансовых институтов, в том числе банков, которые будут работать в области финансовой поддержки с субъектами малого бизнеса;
- 2) реализации государственных программ, а также в координации их предложения субъектам МСБ.

3 ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА БАЗЕ ООО КБ «РЕНЕССАНС КРЕДИТ»

3.1. Основные проблемы по направлению кредитование малого бизнеса

Кредитование малого и среднего бизнеса является сложным механизмом взаимоотношений между банками и представителями малого и среднего предпринимательства. Для решения проблем кредитования бизнеса необходим комплексный и системный подходы. Поддержка должна исходить как со стороны малого и среднего бизнеса, так и государства.

По мнению специалистов ООО КБ «Ренессанс Кредит» сложно преодолимой преградой развитию кредитования малого предпринимательства является отсутствие «прозрачности» ведения делового оборота, вследствие наличия больших возможностей у заемщиков данной категории по так называемому самостоятельному регулированию размера налогового бремени (оптимизация налогообложения).

Также важной проблемой является невысокая экономическая эффективность в соотношении с издержками на развитие данного вида кредитования.

Стимулировать его могут несколько факторов: наличие большого пласта компаний, которые ведут прозрачную и достоверную систему финансового учета, эффективность судебной системы по взысканию долгов, как с юридических лиц, так и с физических лиц. Все это позволит применять банкам более технологически оправданные подходы при продаже кредитов.

Это приводит к тому, что многие предприятия и предприниматели выпадают за рамки критериев анализа стандартных банковских методик, по которым определяется финансовая надежность.

Кроме того, у большинства представителей малого бизнеса, обращающихся за кредитами, отсутствует имущество, достаточное для обеспечения возврата ссуды, либо имеющееся имущество является неликвидным. Низкая подготовка руководителей и главных бухгалтеров предприятий зачастую приводит к невыгодности использования.

Для того чтобы успешно функционировать российский рынок кредитования юридических лиц должен использовать опыт иностранных банков по ряду определенных направлений.

Согласно Стратегии развития ООО КБ «ренессанс Кредит» главными источниками развития конкурентных преимуществ в области обслуживания юридических лиц станут сочетание его ресурсной базы и возможностей с использованием потенциала по охвату клиентской базы, построение на базе существующей инфраструктуры и коллектива сотрудников первоклассной системы организации продаж и обслуживания корпоративных клиентов. Для достижения этих целей в рамках реализации Стратегии работа будет сосредоточена на четырех основных направлениях:

1. Построение лучшей в стране системы и организации продаж и обслуживания корпоративных клиентов. За счет максимально четкой фокусировки на потребностях клиента и знания специфики его работы клиентский менеджер обеспечит предоставление комплексного обслуживания и высокое качество предоставляемых услуг, повысит эффективность работы с клиентом за счет активизации перекрестных продаж. Будут формализованы система обслуживания и организации продаж и система планирования операций с клиентами.

2. Дифференциация модели работы Банка и продуктового предложения по трем ключевым сегментам: крупным, средним и малым предприятиям. Необходимость дифференциации подходов к обслуживанию этих клиентских групп обусловлена существенными отличиями в потребностях клиентов в зависимости от размера их бизнеса, различной степенью охвата и проникновения Банка на различных рынках. Все три сегмента клиентов (малый, средний,

крупный бизнес) имеют равный приоритет для Сбербанка: их прогнозная доля в экономическом результате корпоративного блока Банка станут примерно одинакова. При этом наибольший прирост ожидается в сегменте средней клиентуры.

3. Развитие продуктового ряда будет нацелено на обеспечение возможности продажи клиентам всей линейки банковских продуктов, адаптированных под нужды соответствующих сегментов. Для крупных и средних клиентов Банк усилит свои позиции по предложению услуг в области управления активами и корпоративных финансов. Для средних и малых клиентов будет расширена продуктовая линейка в сфере предоставления краткосрочных и среднесрочных средств (например, факторинг, лизинг, экспресс-кредиты и т.д.). Кроме того, для всех категорий клиентов предполагается совершенствование продуктов расчетно-кассового обслуживания и управления ликвидностью.

4. Оптимизация внутренних технологий и процессов предоставления банковских услуг будет направлена на их упрощение, стандартизацию и автоматизацию. Это позволит, в частности, повысить эффективность процесса принятия кредитных решений, облегчить документооборот, формализовать и сделать более масштабируемой систему аналитической оценки по ряду кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса.

Как было сказано ранее нехватка залогов является одной из основных причин отказа банков в выдаче кредитов малому бизнесу. Помочь в решении задачи нехватки собственного залогового обеспечения при обращении предпринимателей за кредитами может ООО КБ «Ренессанс Кредит» в сотрудничестве с «Агентством кредитных гарантий»

Агентство – финансовый институт, призванный способствовать развитию малого и среднего предпринимательства России посредством создания условий эффективности и доступности кредитных продуктов через предоставление гарантий и контргарантий. Совместная программа содействия предпринимательству стартовала в июне 2019 года. Агентство готово предоставлять гарантии (совместно с региональными гарантийными фондами) в

объеме до 70% от требуемого банками залога. Таким образом, предприниматели получают возможность привлечь в свои проекты значительно большие средства, чем те, на которые они могли бы рассчитывать только при наличии собственного обеспечения. А это, в свою очередь, расширяет для заемщиков круг инвестиционных проектов. Получение гарантии Агентства по кредитному продукту позволяет также снизить процентную ставку.

Процедура получения кредита под обеспечение Агентства кредитных гарантий выглядит следующим образом. Бизнесмен обращается в Банк для привлечения дополнительных денежных средств на цели финансирования инвестиционных проектов. Банк изучает документы, проводит анализ финансовых возможностей и объема собственных средств клиента. В случае, если предоставляемого заемщиком обеспечения недостаточно для принятия решения о выдаче кредита, банк информирует заемщика о возможности привлечения гарантии Агентства. При этом заемщик сам вправе заявить представителю банка о своем желании получить кредит с участием Агентства. Банк самостоятельно направляет заявку на получение гарантии от Агентства. Заемщику необходимо лишь подписать Кредитный договор с Банком в случае положительного решения со стороны Агентства кредитных гарантий.

Для реализации возможности работы продуктами Агентства ООО КБ «Ренессанс Кредит» расширил свою продуктовую линейку в части параметров кредитов, которые позволяют применять гарантию Агентства в качестве имущественного обеспечения. Сегодня кредитование под гарантию Агентства возможно по следующим банковским продуктам: «Бизнес для предпринимателей», «Бизнес на любые цели»

Реализуя свои функции и полномочия, агентство выступает гарантом исполнения субъектами малого и среднего предпринимательства своих кредитных обязательств и разделяет с банком риски, связанные с ухудшением финансового состояния заемщика и его неспособностью надлежащим образом обслуживать кредит.

Преимущества гарантий агентства:

- простота схемы получения гарантии;
- предоставление специального пакета документов не требуется;
- быстрота принятия решения о предоставлении гарантии;
- возможность рассрочки уплаты вознаграждения агентства в течение срока действия гарантии;
- отсутствие специальных требований по обеспечению кредита.

Развитие такого направления положительно скажется на развитие банковского сектора.

3.2. Пути и способы совершенствования системы кредитования

На начальном этапе своего развития предприятия не могут внести залог, что является основной причиной для отказа в выдаче кредита, ООО КБ «Ренессанс Кредит» один из немногих банков, который готов предложить программу для получения кредита без залога, но и здесь есть свои нюансы, которые в полной мере не удовлетворяют потребности заемщиков, готовых открыть свой бизнес. Исходя из всего вышесказанного, хочу предложить вариант развития кредитования в изучаемом банке.

Предложенная программа нацелена на предприятия, начинающим свою работу, находящимся на начальном этапе развития, у которых нет залога и поручителей, финансовое состояние находятся в неустойчивом состоянии.

В данном случае ООО КБ «Ренессанс Кредит» предлагает программу «Бизнес для предпринимателей» процентная ставка у которого варьируется до 24 %, т. к именно этот продукт нацелен на получение кредита без залога. Большинство заемщиков не в состоянии справиться с выплатой такой процентной ставки.

Для того, чтобы банк принял решение по данному займу, применяют систему скорингового вида. Эта система, позволяет с большой тщательностью оценить платежеспособность клиента и исключить субъективные факторы. На

сегодняшний день, в рабочем процессе ООО КБ «Ренессанс Кредит» с клиентами имеющими малый бизнес, действует четко разработанная схема, которая для лучшего взаимодействия клиента и банковской структуры, учитывает множество мелких нюансов. Что способствует значительному сокращению периода, рассмотрения заявки. Решение о выдаче кредита принимается в течении трех дней, считающихся рабочими (таблица 3.1).

Таблица 3.1

Список процентных ставок по кредиту в ООО КБ «Ренессанс Кредит

Срок кредита (дни)	Процентные ставки для стандартных заемщиков, % годовых	Процентные ставки для отдельной категории повторных заемщиков, % годовых	Процентные ставки при обеспечении кредита гарантией, % годовых.	При выдаче за счет средств МСП-Банка и обеспечении гарантией/ поручительством % годовых
до 1 года (до 365 вкл.)	20,0-24,0	19,5	19,0	18,5
до 2 лет (до 731 вкл.)	20,0-24,0	19,5	19,0	18,5
от 2 до 3 лет (от 732 до 1096 вкл.)	20,5-24,5	20,0	19,0	18,5
до 10 лет (до 3653 вкл.)	X	X	X	X

Условия кредитования предложенной программы:

- сумма 1 000 000 млн. руб.;
- процентная ставка 10%;
- срок кредитования до 5 лет;
- поручительство не требуется;
- требования к заемщику. Субъект малого бизнеса со сроком ведения бизнеса от 6 месяцев, резидент РФ;

– затраты заемщика. Без комиссий за оформление, выдачу, досрочное погашение отсутствует;

– погашение: Уплата процентов и основного долга - ежемесячно, в составе аннуитетных платежей.

Разница переплаты между программной ООО КБ «Ренессанс Кредит» и предложенной будет равна 215 491 тыс. руб. (таблицы 3.2-3.3).

Таблица 3.2

Программа кредитования МСБ в ООО КБ «Ренессанс Кредит»

Сумма кредита	Срок кредита	% ставка	Сумма выплаты по кредиту	Переплата
1 000 000	5 лет	17%	1 489 720	489 720

Таблица 3.3

Предложенная программа «Кредитование малого бизнеса с минимальной первоначальной ставкой»

Сумма кредита	срок кредита	% ставка	Сумма выплаты по кредиту	Переплата
1 000 000	5 лет	10%	1 274 229	388 271,24

Таким образом, на основании прогнозируемых данных приведенных выше можно сделать вывод о том, что применение данного продукта в банковской практике позволит повысить эффективность своей деятельности в части кредитования малого, среднего бизнеса, увеличению клиентов и как следствие увеличению прибыли банка.

Несмотря на хорошие показатели, ООО КБ «Ренессанс Кредит» сталкивается с проблемами, которые не позволяют в полном объеме осуществлять кредитование МСБ. Решение этих проблем даст возможность увеличивать объемы кредитования, постепенно снижать ставки по кредитам, что будет способствовать росту степени доступности кредиту.

3.3. Рекомендации по совершенствованию системы кредитования

По итогам 2021 года банковская система России показала рекордные финансовые результаты, но обеспечены они были в основном роспуском резервов, а не явились следствием успешной операционной деятельности. По данным Центрального Банка России, не всем кредитным организациям удалось преодолеть негативные последствия кризиса. Убытки понес 81 банк.

Основными приоритетами ООО КБ «Ренессанс Кредит» в 2021 году являлись: - развитие комплексных решений для клиентов, оптимизация и расширение действующего спектра услуг, оказываемых банком; - максимально интенсивное развитие направления корпоративного бизнеса; - последовательное наращивание клиентской базы; - дальнейшее расширение филиальной сети. Данные приоритеты останутся таковыми и на протяжении 2021 года.

С целью повышения финансовой устойчивости и конкурентоспособности последовательно реализует программу укрепления деловой репутации, действуя в соответствии с принципами информационной открытости и прозрачности.

Приоритетными направлениями развития банка являются: - повышение качества осуществления банком функций по аккумулированию денежных средств физических лиц, корпоративных клиентов, с целью их использования в кредитных и инвестиционных проектах; - укрепление доверия к банку со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков; - усиление защиты интересов акционеров, вкладчиков и других кредиторов банка. - активное развитие корпоративного бизнеса; - дальнейшее повышение эффективности и рентабельности банковских

операций и продуктов, предлагаемых клиентам банка; - дальнейшее региональное развитие

Для успешной реализации приоритетных направлений деятельности требуется эффективно решить следующие задачи: - увеличение капитала до величины, обеспечивающей дальнейшее устойчивое развитие банка в интересах его акционеров, вкладчиков и иных кредиторов; - существенное расширение и диверсификация клиентской базы банка, привлечение и закрепление взаимовыгодного сотрудничества в долгосрочной перспективе с крупными корпоративными клиентами регионального масштаба; - достижение и сохранение устойчивых позиций в регионах присутствия банка; - обеспечение оптимальной структуры активов и пассивов, оптимальной диверсификации ресурсной базы и размещенных средств; - дальнейшее расширение инвестиционно-банковского продуктового ряда услуг, предоставляемых корпоративным клиентам.

Усилия банка будут направлены на создание долговременных конкурентных преимуществ. Однако, следует учитывать, что трудозатраты, возникающие при работе с малым бизнесом, значительно выше, чем при работе с крупными корпоративными клиентами. Гораздо удобнее и менее затратно выдать один кредит крупному корпоративному клиенту, чем несколько сотен кредитов малому предприятию. Выход из создавшейся ситуации заключается в переходе на так называемые поточные технологии кредитования с использованием скоринговых моделей оценки кредитоспособности заемщика. Скоринговые модели получили широкое распространение в западных странах, а недавно их начали использовать и российские банки. С помощью скоринга можно существенно снизить риски при кредитовании предприятий малого и среднего бизнеса. В самом упрощённом виде скоринговая модель представляет собой взвешенную сумму определённых характеристик бизнеса. В результате получается интегральный показатель (score), который сравнивается с определённым числовым порогом — линией безубыточности. Клиентам с показателем выше этой линии кредит выдаётся, ниже — нет.

Такие методики с достаточно высокой степенью вероятности позволяют вычислить риск невозврата, определить оптимальные для банка срок и сумму кредита, а также уровень процентной ставки для каждого конкретного клиента. Кроме того, применение скоринговых схем повышает скорость обработки информации и увеличивает рентабельность кредитования малого и среднего бизнеса. Поэтому в условиях нарастающей конкуренции главной задачей становится создание собственных/адаптация уже существующих систем скоринга. Использование скоринга, в основе которого лежит анкетирование заемщика, позволяет выдавать малому бизнесу экспресскредиты в течение одного дня.

В целом, по результатам практической работы, организацию работы Кредитного управления ООО КБ «Ренессанс Кредит» можно считать соответствующей действующему банковскому и гражданскому законодательству, инструкциям и положениям ЦБ РФ, Кредитной политике и иной внутренней банковской документации, регламентирующей работу Кредитного управления.

Однако в работе банка по кредитованию имеют место некоторые недоработки:

1) По результатам анализа доходности кредитов предлагается рассмотреть возможность дифференцированного подхода к выдаче кредитов - предоставлять большему количеству заемщиков кредитов на срок до шести месяцев, а по кредитам, предоставленным на срок более шести месяцев - рассмотреть возможность увеличения процентной ставки.

2) При кредитовании особое значение имеет объективная оценка кредитоспособности клиента. Банк имеет право выбрать для себя любую методику оценки кредитоспособности. Желательно, чтобы она использовала коэффициенты независимости, ликвидности, оборачиваемости, а также анализ делового риска и денежных потоков. Это позволит детально рассмотреть финансовое положение клиента и избежать ошибок при выдаче кредитов.

В настоящее время имеет место достаточно длительный период рассмотрения заявок. Для этого предлагается усовершенствовать эту работу. Процесс рассмотрения кредитной заявки и предоставления кредита можно усовершенствовать путем работы в одной команде сотрудников кредитного, юридического и отдела управления рисками. Это позволит избежать дублирования некоторых операций, улучшить обмен информацией, и несколько сократить первые четыре этапа процесса предоставления кредита.

3) В банке совершенно не практикуется кредитование под банковские гарантии других банков. Можно порекомендовать использовать на практике в качестве залога Депозитные и Сберегательные сертификаты других банков. Поскольку сертификаты являются ценными бумагами, то кредиты под их залог будут приравнены к кредитам под залог ценных бумаг.

С точки зрения формирования резерва на возможные потери по ссудам это более привлекательный вид обеспечения, чем гарантии. Срок реализации сертификата должен совпадать со сроком кредита, что позволит вовремя погасить кредит. Сложности могут возникнуть при проверке устойчивости банка, выдавшего сертификат, а также при установлении факта наличия самого депозита и подлинности сертификата. Нельзя сбрасывать со счетов и возможность страхования кредитных рисков и возможность совместного с другими кредитными организациями кредитования одного заемщика.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе работы изучили сущность кредитования: возможности кредитов и их основные функции, где нами были рассмотрены основные кредитные операции и их разновидности (классификации): банковский, коммерческий государственный, международный кредиты и др.

Проанализированы: цели, факторы (условия), ресурсы, которыми обладает кредит. Кредит может использоваться для разных целей: ипотека, лизинг, кредитные карты. Процесс оформления кредита и управление кредитными операциями имеет систему, состоящая из этапов одобрения, оформления, получение денежных средств.

Выделим особенности кредитования малого бизнеса:

- 1) сектор малого бизнеса является ключевым элементом рыночной экономики и кредитование такого бизнеса наиболее приоритетно в деятельности банков;
- 2) сложная процедура получения кредита для бизнеса;
- 3) по сравнению с другими кредитами, отличается размер кредитов и процентная ставка по ним.

Изучена история создания банка, его организационная структура, а также рассмотрена финансовая деятельность компании за последние 3 года: прибыль, расходы, доходы, активы банка. Было выявлено, что активный рост замечен с 2019 г., но проявления кризиса 2020 г., связанного с эпидемиологической ситуацией в стране упал, поэтому активность предпринимателей упала, так как многие предприятия были разорены. Но уже к концу 2020 г. государство подготовило поддерживающие меры для малого бизнеса.

В работе рассмотрены основные проекты по малому бизнесу в Пензенской области и основные средства поддержки (учреждения, программы). Государство играет важную роль в формировании грантов для малого бизнеса. В рамках работы были исследованы различные гарантийные формы поддержки, реализуемые в Пензенской области. Они предоставлялись на развитие малого бизнеса в целом и на всестороннюю поддержку предпринимателей с сфере промышленности, торговли. Базой стала кредитная организация АО «Поручитель», которая

предоставляет кредиты различного плана, как для начинающих предпринимателей, так и для развивающихся компаний, которые на рынке уже давно.

На первом этапе работы были проанализирована вся кредитная линейка различных банков. На втором этапе рассмотрены кредиты для малого бизнеса, которые предоставляет ООО КБ «Ренессанс Кредит», были выявлены основные проблемы и пути их решения. На третьем этапе мы пришли к выводу, что большинство заемщиков связано с торговлей и необходимо именно для этой категории разработать кредитный продукт.

Проанализировав, кредитный продукт банка для малого бизнеса, заключим: что кредит даётся при залоговом поручительстве и под высокий процент, что осложняет принятие положительного решения. Поэтому необходимо выработать модель кредита, оптимальную для заёмщика. При формировании модели, руководствовались следующими условиями: низкий процент, льготные условия: без залога, но с поручительством, расширенный диапазон суммы кредита, дополнительные условия: возможна страховка и заключение договоров с поставщиками (сниженный налог).

В нашем исследовании мы представляем разработку новой кредитной линии «Бизнес и торговля», предполагающий льготное кредитование для малых предприятий. Кредиты предоставляются организациям, которые занимаются торговлей. Нами были проведены расчёты по эффективности и рентабельности данного проекта для банка. В ходе было выявлено, что как для банка, так и для предпринимателей этот проект окажется выгодным: для предпринимателя-получить дополнительный доход на различные дополнительные траты по своему бизнесу, а для банка- высокая прибыль.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2- ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ.
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс] Федеральный закон от 24.07.2017 № 209-ФЗ (ред. от 29.12.2019) // «Консультант Плюс»: справочная правовая система.
3. Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования [Электронный ресурс] Постановление Правительства РФ от 11 октября 2018 года № 1044 // «Консультант Плюс»: справочная правовая система.
4. Руководство по подготовке бизнес плана по программе «Приоритетные проекты». Приложение № 5 к Приказу Фонда развития промышленности от 24.08.2021 № ОД-127.
5. Ахунов Р.Р. Управление региональным развитием на основе взаимодействия воспроизводственного потенциала и конкурентоспособности. Автореф. дис ... д-ра экон. наук. – Уфа, 2018. – 36 с.
6. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело / И.Т. Балабанов. – СПб: «Питер», 2018. – 239 с.
7. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка/ под ред. М.В. Романовского, Г.Н. Белоглазовой. – Москва: Юрайт, 2019. – 604 с.
8. Банковское дело. Розничный бизнес: учебник / под ред. Л.П. Кроливецкой, Г.Н. Белоглазовой. – М. : Кнорус, 2018. – 416 с.
9. Банковское дело: экспресс-курс: учеб. Пособие / под ред. О. И. Лаврушина. – 5-е изд. – М. : КноРус, 2018. – 352 с.
10. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: учебник / Д.И. Валигурский. – Москва: Дашков и К, 2018. – 519 с.

11. Владимирова М. П. Деньги, кредит, банки / М. П. Владимирова, А. И. Козлов. – М.: КноРус, 2018. – 330 с.
12. Галицкая С.В. Денежное обращение, кредит, финансы / С.В. Галицкая. – М. : Международные отношения, 2019. – 345 с.
13. Горелая Н.В. Организация кредитования в коммерческом банке: учебное пособие / Н.В. Горелая. – М.: Форум, 2019. – 208 с.
14. Джобава Н.А. Государственное регулирование малого предпринимательства / Н.А. Джобава. – СПб. : Изд-во СПбГУ, 2018. – 312 с.
15. Игошин Н.В. Инвестиции: организация управления и финансирование / Н.В. Игошин. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2019. – 413 с.
16. Коробова Г.Г. Банковское дело: учебное пособие / Г.Г. Коробова. – М.: Экономистъ, 2020. – 420 с.
17. Кредиты. Инвестиции / под ред. Куликовв А.А., Голосова В.В., Пенькова Е.Е. – М. : Банки и биржи, 2018. – 226 с.
18. Лаврушин О.И. Банковские операции: учебное пособие / О.И. Лаврушин. – Москва: Кнорус, 2021. – 384 с.
19. Новоселова Н.Н., Хубулова В.В. Инвестиционная стратегия региона / Н.Н. Новоселова, В.В. Хубулова. – М. : Инфра-М, 2021. – 162 с.
20. Общая теория денег и кредита / Под ред. Е.В. Жукова, Л.М. Максимова, Н.М. Зеленкова и др. – М.: ЮНИТИ, 2020. – 335 с.
21. Тавасиев А.М. Банковское дело: учебник / А.М. Тавасиев. – М. : Дашков и Ко, 2018. – 640 с.
22. Томкович Р.Р. Банковские операции: правовое регулирование и практика обслуживания клиентов / Р. Р. Томкович. – М.: Амалфея, 2018. – 752 с.
23. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты / под ред. М.В. Романовского, Г.Н. Белоглазовой. – Спб., 2021. – 352 с.
24. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп./ В.К. Сенчагов, А.И. Архипов и др.; Под ред. В.К. Сенчагова, А.И. Архипова. – М. : ТК Велби, изд. Проспект, 2017. – 215 с.

25. Финансы и кредит: Учебник / под ред. проф. М.В. Романовского, проф. Г.Н. Белоглазовой. – М.: Юрайт - Издат, 2018. – 609 с.
26. Челнокова В.А. Банки и банковские операции / В. А. Челнокова. – М.: Высшая школа, 2019. – 291 с.
27. Шнипер Р.И. Регион: экономические методы управления / Р.И. Шнипер. – Новосибирск, 2018. – 308 с.
28. Щербакова Г.Н. Анализ и оценка банковской деятельности (на основе отчетности, составляемой по российским и международным стандартам) / Г.Н. Щербакова. – М.: Вершина, 2017. – 310 с.
29. Едророва В.Н., Хасянова С.Ю. Классификация банковских кредитов и методов кредитования / В.Н. Едророва, С.Ю. Хасянова // Финансы и кредит. – М. – 1 (91), 2019. – С.15-27.
30. Ермилова Г.А. Особенности развития российского рынка микрофинансовых услуг / Г.А. Ермилова // Механизмы развития малого предпринимательства в России. – М., 2018. – С. 34-42.
31. Заболоцкая В.В., Аристархов А.А. Методика оценки кредитоспособности предприятий малого бизнеса // Финансы и кредит. – 2019. – № 12. – С. 67.
32. Корпоративный бюллетень «Бизнес-итоги: сентябрь – декабрь 2020» КБ «Ренессанс Кредит» – январь 2020. – № 3.– С. 4.
33. Ксанаева М.Б., Аликаева, М.В. Современные тенденции в развитии малого предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2019. – № 4 (226). – С. 26- 32.
34. Куц А. В каком виде быть кредитной политике / А.В. Куц // Финансист, 2019. – №10. – С.24-26.
35. Москвин В.А. Виды обеспечения при долгосрочном кредитовании предприятий / В.А. Москвин //Банковское дело. – 2018. – №7. – С. 19-25.
36. Мукосеев Д.В. Экономическая сущность и критерии определения малого предпринимательства / Д. В. Мукосеев // Современные научные исследования и инновации. – 2020. – № 5. – С. 14.

37. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка / И.В. Пещанская // Развитие банковской системы. – М. : «Инфра-М», 2018. – С. 23-32.
38. Рыжикова О. Н. Роль малого предпринимательства в рыночной экономике / О. Н. Рыжикова // Институт экономики и антикризисного управления. – 2018. – № 2. – URL: <http://www.ieay.ru>.
39. Савинова Д.В. Модель кредитования малого бизнеса / Д.В. Савинова // Банковское дело. – 2018. – № 11. – С.64-66.
40. Сенатов Д.В., Шибеева Е.Е. Особенности кредитования малого бизнеса в российских и зарубежных банках // Вестник ПГУ: Экономика, социология, право, 2020. – № 4(32). – С. 57-65.
41. Сиземов И.Г. Совершенствование системы поддержки малого бизнеса // Новые направления в развитии теории и практики менеджмента: Материалы региональной научно-практической конференции. – Н. Новгород: НГАСУ, МАИЭС, ВЭО, 2018. – С. 121-128.
42. Филин С.А. Инновационный менеджмент предприятия и инновационный налоговый менеджмент как его составная часть // Аудит и финансовый анализ. – М., 2019. – № 6. – С.50-56.
43. Шпынова А.И. Критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу: зарубежный и российский опыт / А.И. Шпынова // Актуальные валютно-финансовые проблемы мира: сб. научн. трудов / Моск. гос. ин-т межд. отношений (ун-т) МИД России. – М.: МГИМО-Университет, 2007. – С. 113-122.
44. Банковское кредитование бизнеса в России // Бизнес. Инвестиции. Ценные бумаги. Право. – URL: <http://www.bibliotekar.ru>
45. Кредитование малого бизнеса: проблемы, результаты, прогнозы. 15.09.2019. – URL: <http://www.opora-credit.ru>
46. Кредиты малому бизнесу: проблемы и перспективы. СКФО. – URL: <http://www.skfo.ru>.
47. Официальный сайт КБ «Ренессанс Кредит». – URL: <http://www.rencredit.ru>.

48. Портал документов КБ «Ренессанс Кредит» для сотрудников банка. –
URL: <https://intranet.rencredit.ru/Pages/default.aspx>.

ПРИЛОЖЕНИЯ



Рисунок А.1- Сравнительная оценка бизнес моделей кредитования малого бизнеса

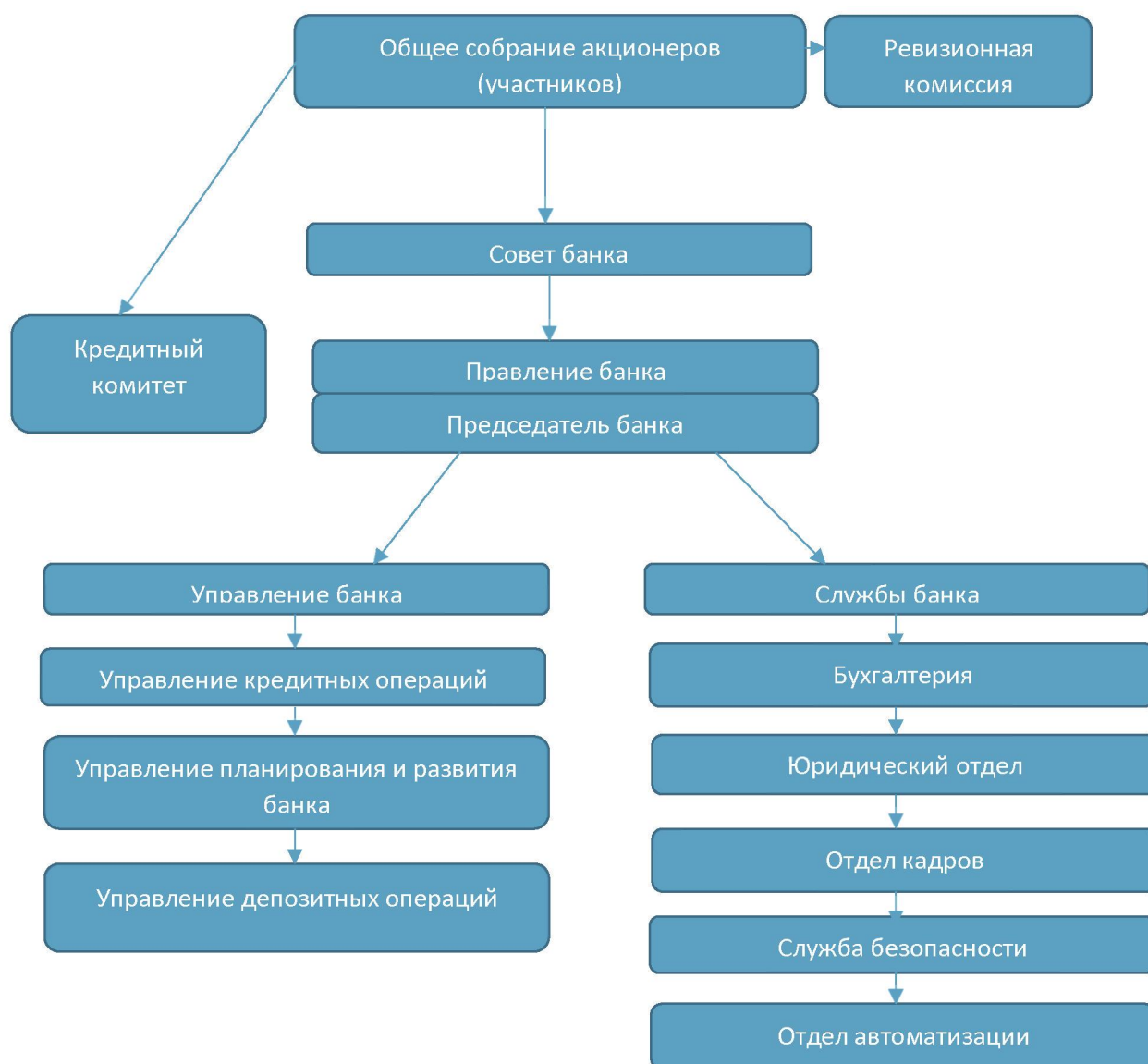


Рисунок А.2 - Организационная структура ООО КБ «Ренессанс Кредит»

Приложение Б

Таблица Б.1

Состав и структура доходов ООО «КБ «Ренессанс Кредит»

Вид доходов	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Изменения в структуре 2020 г. к 2018 г. (+/-)
	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	
1	2	3	4	5	6	7	8
Процентные доходы	19842340	31,29	22633695	15,2	195990049	9,16	-22,13
Другие доходы от банковских операций и других сделок	2263464	3,57	3821249	2,56	26796174	12,5	8,93
Доходы от операций с ценными бумагами кроме процентов, дивидендов и переоценки	104990	0,16	413601	0,27	21112238	0,98	0,82

Доходы от участия в капитале других организаций	5820	0,009	324	0,0002	220	0,0001	-0,0089
Положительная переоценка	20230767	31,91	847341116	56,9	138026198	64,5	32,59
Другие операционные доходы	17829564	28,12	11452080	7,69	20838201	9,74	-18,38
Прочие доходы	3120855	4,92	13100476	8,80	1984038	0,92	-4
Всего доходов	63397790	100	148790518	100,00	213749035	100	x

Приложение В

Таблица В. 1

Вид доходов	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Изменения в структуре 2020 г. к
	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	
Процентные расходы	8171304	13,03	8682796	5,8	13251681	5,9	-7,13
Другие расходы от банковских операций и других сделок	794869	1,26	5096270	3,43	27518059	12,3	11,04
Расходы от операций с ценными бумагами кроме процентов и переоценки	3711218	0,59	1095871	0,73	965553	0,43	-0,16
Отрицательная переоценка	20773203	33,12	86635739	58,3	137121762	61,6	28,48
Другие отрицательные расходы	21972802	35,03	36666995	27,7	30309857	13,6	-21,43
Расходы, связанные с обеспечением деятельности кредитной организации	9976159	15,90	9703657	6,5	9394328	4,2	-11,7
Прочие доходы	647469	1,03	535462	0,36	276728	0,124	-0,906
Налог на прибыль	898	0,001	3146	0,002	1482786	0,66	0,659
Всего доходов	62707922	100,00	148419936	100,00	222463353	100,00	x

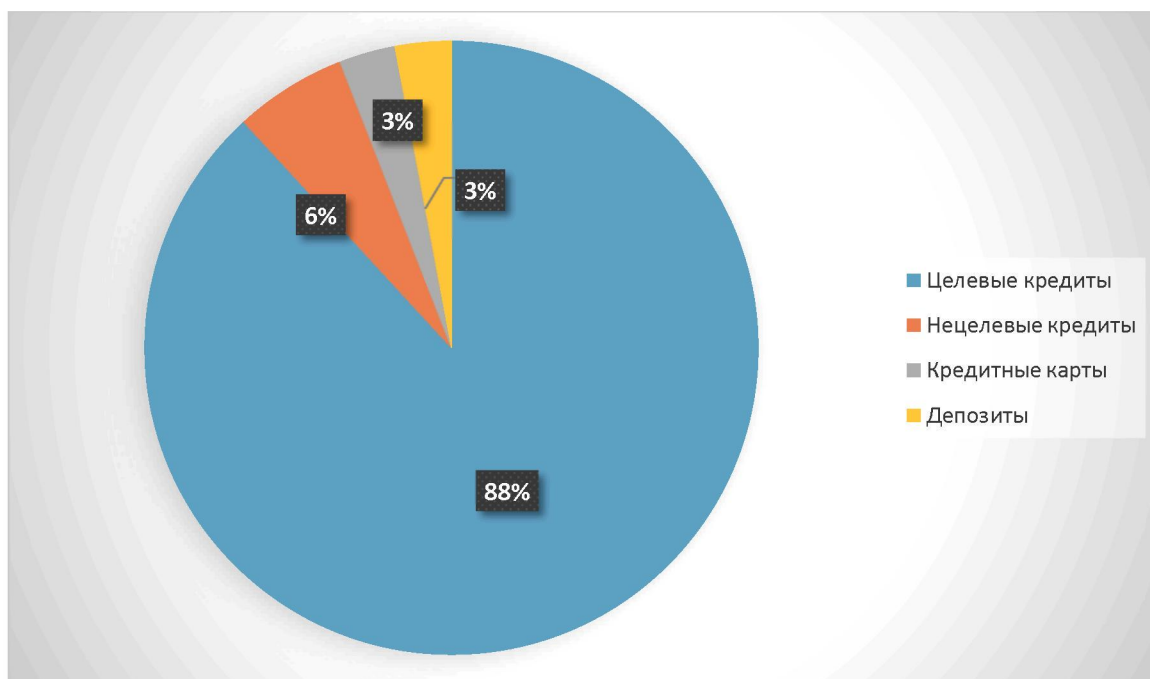


Рисунок Г.1 - Показатели ООО КБ «Ренессанс Кредит» на рынке розничного кредитования

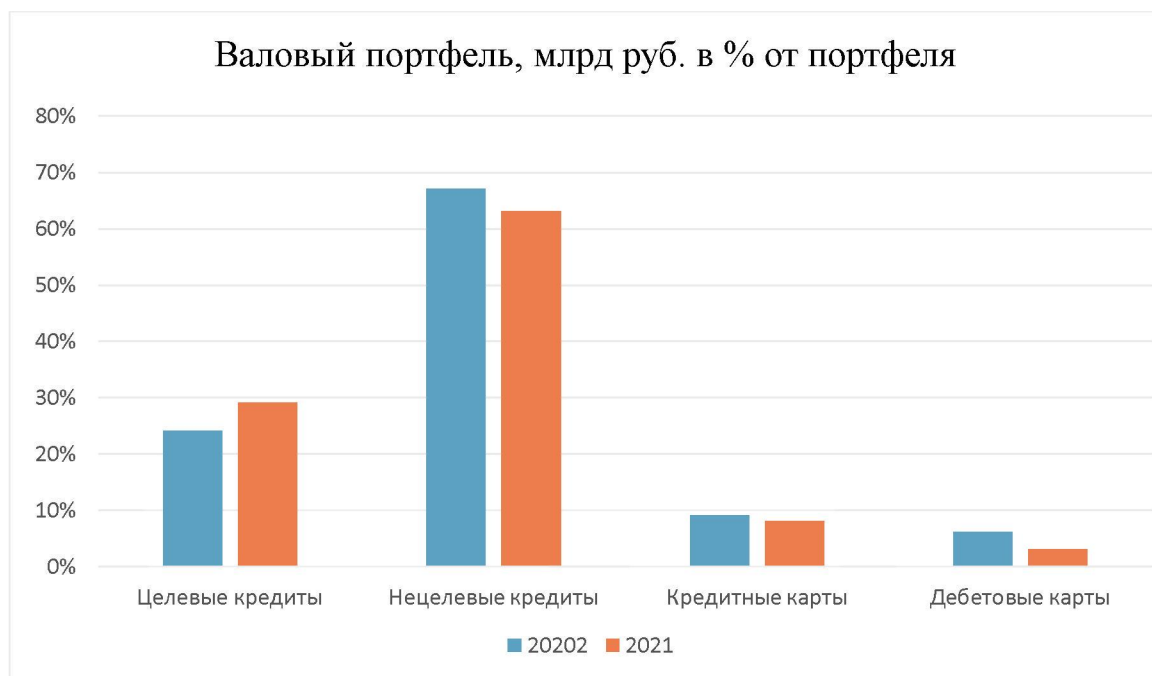


Рисунок Г.2 - Ключевые розничные продукты банка (2019 и 2020 г.)

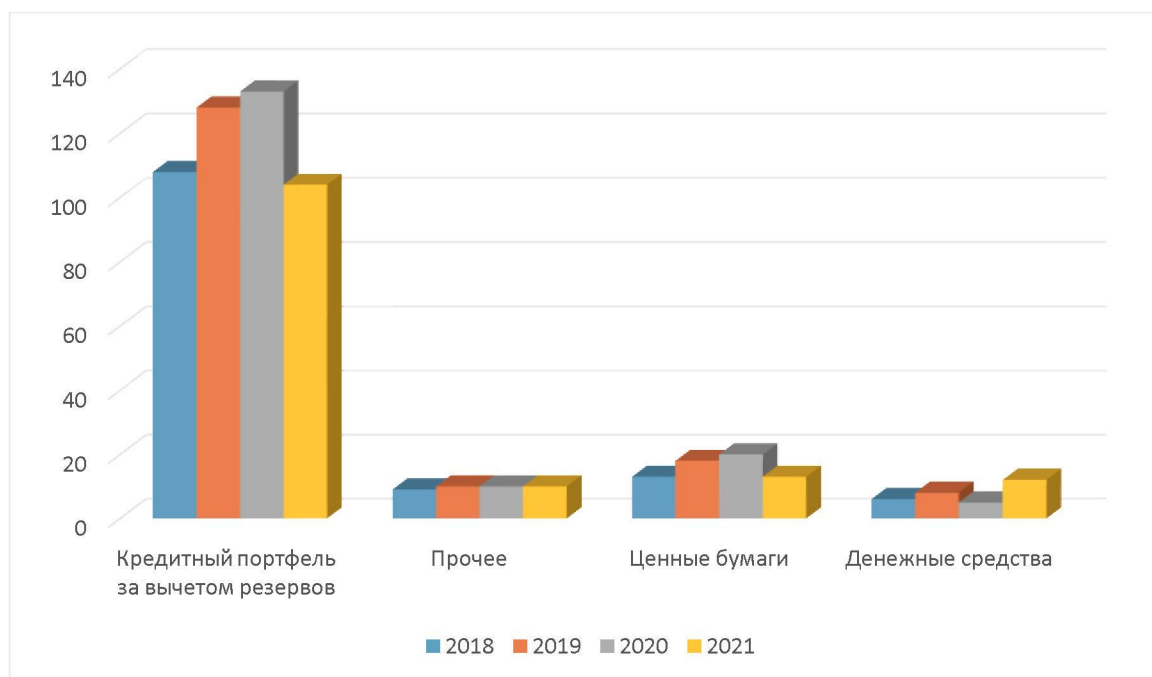


Рисунок Г. 3- Структура и динамика финансовых показателей. Активы

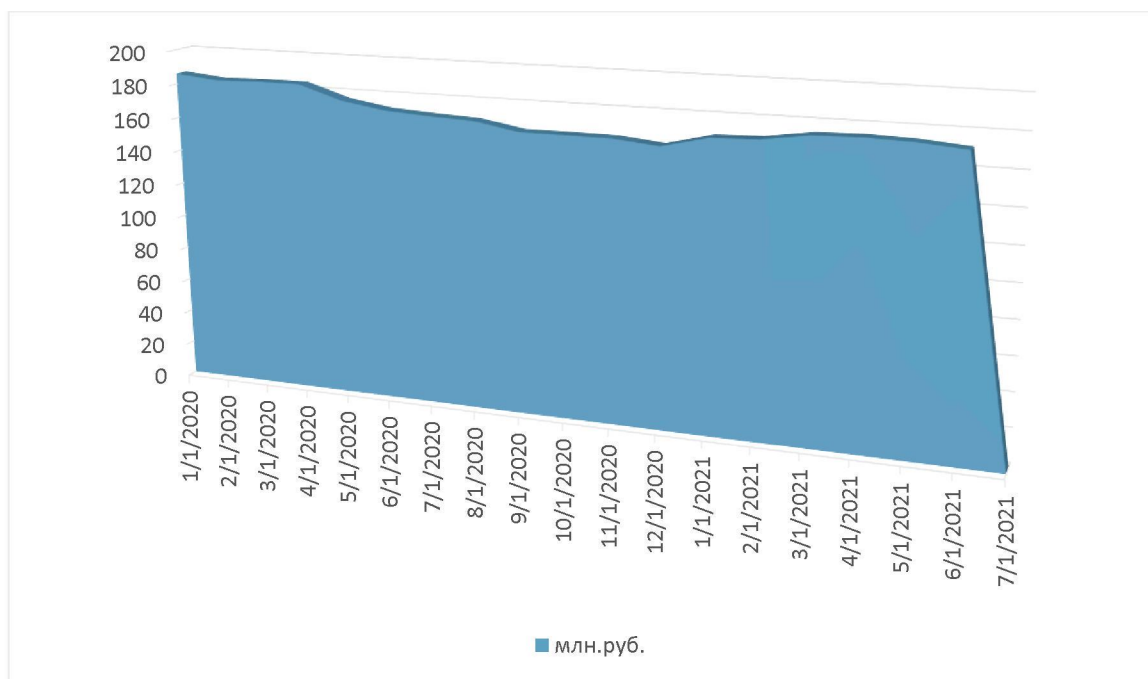


Рисунок Г.4- График изменения активов банка за 2020 г., 2021 г.

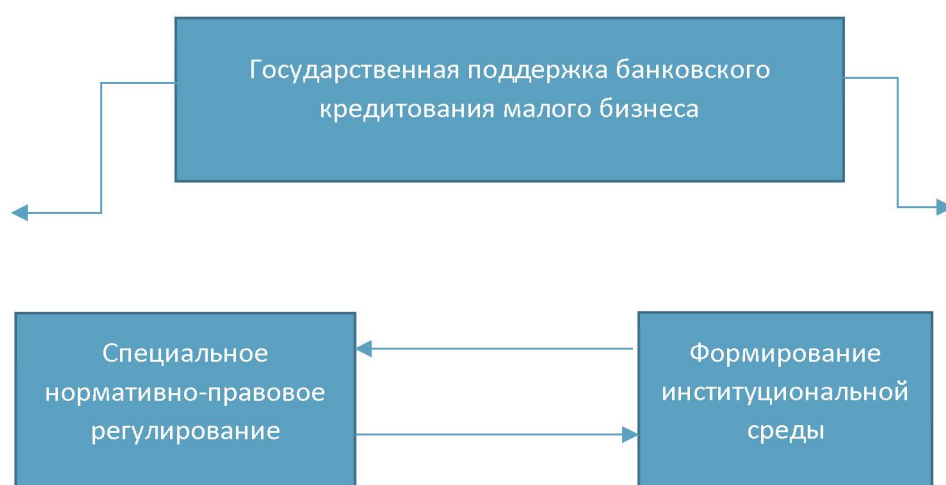


Рисунок Д.1- Укрупненная схема государственной поддержки банковского кредитования малого бизнеса в Российской Федерации

Ректору ПГУ

А.Д. Гулякову

студента 4 курса ИЭУ

кафедры «МиЭБ»

заочной формы обучения

Нервятина Николай
Валерьевича

ЗАЯВЛЕНИЕ

Я, Нервятин Николай Валерьевич, студент 4
курса заочной формы обучения направления подготовки
«Менеджмент» профиль
«Менеджмент организации», прошу провести проверку с
использованием системы «Антиплагиат» бакалаврской работы на тему
«Разработка системы кредитования малого
бизнеса в Пензенской области на примере ООО «Б.Ренессанс Кредит
», выполненной мной самостоятельно, на содержание
элементов плагиата.

Все прямые заимствования из печатных и электронных источников, а
также из защищенных ранее выпускных квалификационных работ,
кандидатских и докторских диссертаций имеют соответствующие ссылки.

Я ознакомлен с действующим Стандартом университета «Выпускная
квалификационная работа обучающихся по образовательным программам
высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета
и программам магистратуры», согласно которому обнаружение плагиата
является основанием для недопуска бакалаврской работы к защите и
отчисления из университета.

Нервч | Нервятин Н.В.

Бакалаврская работа представлена на проверку 07 февраля 2022 г.

Научный руководитель

Антон | Матвеев С.В.

Протокол

проверки на оригинальность в системе «Антиплагиат.ВУЗ»

выпускной квалификационной работы на тему

«Разработка системы кредитования малого бизнеса Пензенской области
на примере ООО «Ренессанс Кредит»»
студента 4 курса Нарваткина Николая Валерьевича

специальности 38.03.02 «Менеджмент»

специализации «Менеджмент организации»

Руководитель ВКР: к.э.н. Матюкин Сергей Владимирович

Скриншот:

Скриншот интерфейса системы «Антиплагиат.ВУЗ».

Вкладки: VK WorkMail, VK WorkMail, Пензенский государственный, Личный кабинет пользователя, Результаты проверки, Ввод отчета на печать - Антиплагиат.

Адрес: <http://report/print/457v=1&sc=1&short=true>

Навигация: Поиск, Email, YouTube, Карты, Гранты до 3 миллион, Список пензенских, Новости Департамента, Почта Mail.ru, Специальный mail, Самостоятельные лица, My orders, Методология реферата.

АНТИПЛАГИАТ
ОБНАРУЖЕНИЕ ЗАИМСТВОВАНИЙ

Отчет о проверке на заимствования №1

 **Автор:** Нарваткин Николай Валерьевич
Проверяющий: Матюкин Сергей Владимирович (msv@mbpenza.ru / ID: 2899)
Организация: Пензенский государственный университет
Отчет предоставлен сервисом «Антиплагиат» - antiplagiat.ru

ИНФОРМАЦИЯ О ДОКУМЕНТЕ	ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТЧЕТЕ
Имя документа: 48 Начало загрузки: 16.02.2022 18:34:09 Длительность загрузки: 00:05:07 Имя исходного файла: Нарваткин_Разработка системы кредитования.docx Название документа: Нарваткин_Разработка системы кредитования Размер текста: 66 кБ Тип документа: Выпускная квалификационная работа Символов в тексте: 67211 Слов в тексте: 7963 Число предложений: 768	Начало проверки: 16.02.2022 18:34:17 Длительность проверки: 00:02:17 Корректировка от 16.02.2022 18:37:48 Комментарии: не указано Поиск с учетом редактирования: да Модули поиска: Интернет Плюс, Шаблонные фразы, Сводная коллекция ЗЭС, Сводная коллекция РГБ, Переводные заимствования (RuEn), eLIBRARY.RU, СМИ России и СНГ, Перифразирование по Интернету, ИПС Адилет, Перифразирование по eLIBRARY.RU, СПС ГАРАНТ, Кольцо вузов, Библиография, Цитирование, Переводные заимствования по eLIBRARY.RU (EnRu), Переводные заимствования по Интернету (EnRu), Переводные заимствования издательства Wiley (RuEn), Медицина, Диссертации H&B, Перифразирование по коллекции издательства Wiley, Патенты СССР, РФ, СНГ, Модуль поиска "ПГУ", Издательство Wiley, Переводные заимствования

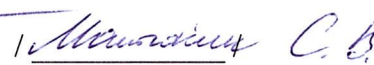
ЗАИМСТВОВАНИЯ	САМОЦИТИРОВАНИЯ	ЦИТИРОВАНИЯ	ОРИГИНАЛЬНОСТЬ
27,18%	0%	14,26%	60,56%

Заимствования — доля всех найденных текстовых пересечений, за исключением тех, которые система отнесла к цитированиям, по отношению к общему объему документа.
Самоцитирование — доля фрагментов текста проверенного документа, совпадающих или почти совпадающих с фрагментом текста источника, автором или соавтором которого является автор проверяемого документа, по отношению к общему объему документа.
Цитирование — доля текстовых пересечений, которые не являются авторскими, но система посчитала их использованием корректным, по отношению к общему объему документа. Сюда относятся оформленные по ГОСТу цитаты, общеупотребительные выражения, фрагменты текста, найденные в источниках из коллекций нормативно-правовой документации.

Статус: -5°C Облачно

16 февраля 2022 г.


подпись


ФИО руководителя

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ОТЗЫВ

НА БАКАЛАВРСКУЮ РАБОТУ

Студента Норветкина Николая Валерьевича
на тему: «Разработка системы кредитования малого бизнеса в Пензенской области на примере ООО КБ Ренессанс кредит»

Тема выпускной квалификационной работы актуальна ввиду того, что коммерческие банки должны выступать в качестве поддержки малого бизнеса посредством кредитования для успешного функционирования данных субъектов. Сравнивая, различные программы банков, посвящённых малому бизнесу, можно заметить различные условия, как по выплате процентов, так и по предоставлению дополнительным услугам (залог, поручители). Некоторые условия являются невыгодными для предпринимателей. Поэтому ООО КБ Ренессанс Кредит поможет создать систему кредитования для пензенских предпринимателей на основе их дивидендов, капитала, платёжеспособности, удобную как для кредиторов, так и заёмщиков.

В работе подробно рассмотрена сущность и виды кредитных операций, их принципы, функции. Особое внимание уделено раскрытию сущности коммерческого кредита. На теоретическом уровне проведен анализ кредитной политики коммерческого банка: рассмотрены факторы, условия процесса управления кредитами, стадии и особенности кредитных программ.

Подробно рассмотрена история компании, партнеры, сеть банков, организационная структура ООО КБ Ренессанс Кредит, клиентская база. А также проанализированы доходы и расходы банка, сделан факторный анализ прибыли ООО КБ Ренессанс Кредит и рассмотрены финансовые показатели, место банка на рынке розничного кредитования, ключевые розничные продукты банка.

Студент провел оценку развития кредитования в Пензенской области: выявлены основные причины отказа банком, особенности различных систем,

имеющихся в банке, основные мероприятия и проблемы, существующие в регионе.

При оценке различных систем кредитования, было выявлено студентом несколько ключевых вопросов, что в дальнейшем позволило разработать систему кредитования на базе ООО КБ Ренессанс Кредит.

В ходе работы проявил самостоятельность, работоспособность, ответственность, трудолюбие, творческий подход, работал с энтузиазмом, сумел правильно организовать рабочий процесс. При работе использовал современную литературу, собрал статистические данные об организации.

Студент обладает логическим мышлением, достойно аргументирует и отстаивает свою точку зрения. За время написания выпускной квалификационной работы представлял все материалы в необходимые сроки в соответствии с планом, оперативно реагировал на все указанные руководителем ошибки.

В целом бакалаврская работа соответствует предъявляемым требованиям, может быть рекомендована к защите и заслуживает оценки «хорошо».

Руководитель:

Матюкин С.В.

кандидат экономических наук, доцент

ПГУ, кафедра «Менеджмент и экономическая безопасность»

«24» января 2022г.

подпись