

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

*Е.С. Ковхута, 3 курс*

*Научный руководитель – С. В. Чернорук, старший преподаватель  
Полесский государственный университет*

Обслуживание клиентов малого и среднего бизнеса в современных условиях является одним из наиболее привлекательных и прибыльных направлений деятельности для любого банка. Приоритетность данного направления для банка очевидна: банковское обслуживание клиентов малого и среднего бизнеса – дает банку возможность значительно увеличить ресурсную базу, так как обороты по счетам и остатки на них, размеры платежей, депозиты клиентов МСБ значительно больше аналогичных показателей по счетам физических лиц.

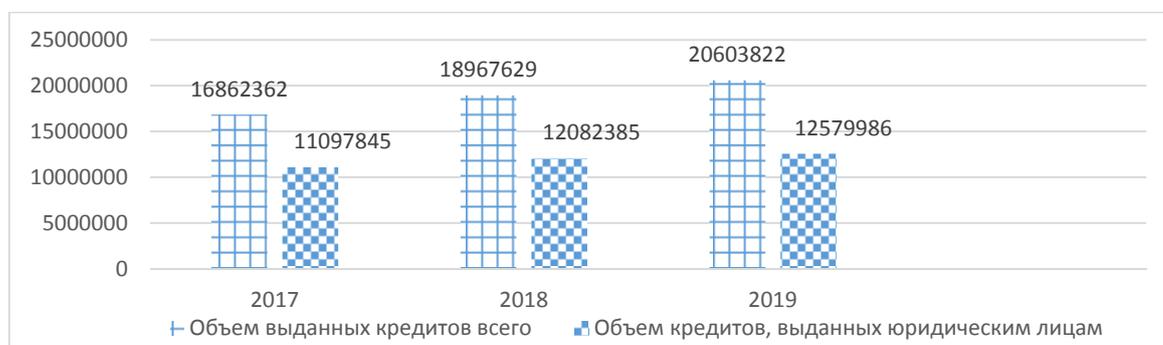
Актуальность выбранной темы заключается в том, что в деятельности банков существует объективная необходимость изучения и поиска более эффективных форм взаимоотношений с клиентами малого и среднего бизнеса.

Банки осуществляют различные банковские операции для клиентов малого и среднего бизнеса, специфика которых зависит как от особенностей деятельности банка, так и от особенностей деятельности клиента:

Расчетно-кассовое обслуживание.

- Документарные операции.
- Лизинговые операции.
- Банковские карты и эквайринг.
- Валютно-обменные операции.
- Факторинг.
- Безналичные переводы.
- Дистанционное банковское обслуживание.
- Обслуживание зарплатных проектов.
- Депозитные операции.
- Консалтинговые услуги.
- Кредитные операции.

Корпоративные клиенты, т.е. юридические лица, относящиеся к субъектам малого и среднего бизнеса, являются приоритетной категорией клиентов для ОАО "АСБ Беларусбанк". ОАО "АСБ Беларусбанк" осуществляет кредитование клиентов МСБ для развития бизнеса. Далее рассмотрим динамику кредитов, выданных банком за 2017-2019 гг.



**Рисунок 1 – Динамика кредитов, выданных в ОАО "АСБ Беларусбанк" за 2017-2019 гг., тыс. бел. руб.**

Из рисунка 1 видно, что на 1 января 2019 г. общий объем предоставляемых кредитов клиентам составил 20603822 тыс. бел. руб., увеличились по сравнению с 1 января 2017 годом на 3741460 тыс. бел. руб. или 22,2%. Кредиты выдаваемые юридическим лицам по состоянию на 1 января 2019 года составили 12579986 тыс. бел. руб., увеличившись по сравнению с 1 января 2017 годом на 1482141 тыс. бел. руб. или 13,4%.

Помимо увеличения кредитного портфеля, обслуживание корпоративных клиентов положительно сказывается на объемах комиссионных доходов по операциям с корпоративными клиентами.

Наибольший удельный вес в структуре комиссионных доходов на протяжении 2018-2019 гг. занимали доходы от операций по обслуживанию банковских платежных карт. При этом сумма доходов от операций по обслуживанию банковских платежных карт увеличилась на 38955 тыс. руб. (темп роста 23,2% в 2019 по сравнению с 2018 г.). Удельный вес доходов по рассматриваемой статье уменьшился с 54,3% в 2018 г. до 49,76% в 2019 г. Это означает, что роль данного вида доходов в формировании общей суммы комиссионных доходов понизилась.

Доходы от оказания расчетных операций – это следующая по значимости группа комиссионных доходов. Сумма этих доходов увеличилась на 57970 тыс. бел. руб. (темп роста 36,8% в 2019 по сравнению с 2018 г.). Удельный вес доходов по рассматриваемой статье увеличился с 29,39% в 2018 г. до 35,81% в 2019 г. Это означает, что роль данного вида доходов в формировании общей суммы комиссионных доходов повысилась.

Таблица – Комиссионные доходы по операциям с корпоративными клиентами в ОАО  
 ”АСБ Беларусбанк“ за 2018-2019 гг., тыс. бел. руб.

Показатели	По состоянию на 31 декабря				Отклонение 2019/ 2018	Темп роста, %
	2018	Удель- ный вес,%	2019	Удель- ный вес,%		
Операции по обслуживанию банковских платежных карт	167801	54,30	206756	49,76	38955	123,2
Расчетные операции	90827	29,39	148797	35,81	57970	163,8
Операции кредитного характера	47546	15,39	58296	14,03	10750	122,6
Операции с ценными бумагами	923	0,30	1228	0,30	305	133,0
Проведение валютнообменных операций	1902	0,62	395	0,10	-1507	20,8
Прочие операции	4	0,00	5	0,00	1	125,0
Итого полученные комиссионные доходы	309003	100	415477	100	106474	134,5

Примечание: Источник [1,2].

Наибольший удельный вес в структуре комиссионных доходов на протяжении 2018-2019 гг. занимали доходы от операций по обслуживанию банковских платежных карт. При этом сумма доходов от операций по обслуживанию банковских платежных карт увеличилась на 38955 тыс. руб. (темп роста 23,2% в 2019 по сравнению с 2018 г.). Удельный вес доходов по рассматриваемой статье уменьшился с 54,3% в 2018 г. до 49,76% в 2019 г. Это означает, что роль данного вида доходов в формировании общей суммы комиссионных доходов понизилась.

Доходы от оказания расчетных операций – это следующая по значимости группа комиссионных доходов. Сумма этих доходов увеличилась на 57970 тыс. бел. руб. (темп роста 36,8% в 2019 по сравнению с 2018 г.). Удельный вес доходов по рассматриваемой статье увеличился с 29,39% в 2018 г. до 35,81% в 2019 г. Это означает, что роль данного вида доходов в формировании общей суммы комиссионных доходов повысилась.

Доходы от операций кредитного характера увеличились на 10750 тыс. бел. руб. (темп роста 22,6% в 2019 по сравнению с 2018 г.). Удельный вес доходов по рассматриваемой статье уменьшился с 15,39% в 2018 г. до 14,03% в 2019 г. Это означает, что роль данного вида доходов в формировании общей суммы комиссионных доходов снизилась.

В итоге в целом за рассматриваемый период сумма комиссионных доходов банка увеличилась на 106474 тыс. бел. руб. с темпом роста в 34,5%, что положительно характеризует анализируемый аспект финансового состояния банка.

Однако существует ряд проблем в обслуживании клиентов малого и среднего бизнеса:

- проблема в залоговом обеспечении;
- достаточно большие процентные ставки по предоставляемым кредитам;
- кредиты выдаются только под залог или поручительство, которые не всегда могут предоставить малые и средние предприятия;
- процедура рассмотрения заявки на кредитование занимает не менее 2–3 недель и требует от предпринимателя огромного количества справок и копий документов;

Решением вышеперечисленных проблем могут стать:

- совершенствование кредитных технологий, упрощающих этапы рассмотрения заявок и технологии обслуживания;
- повышение эффективности и качества ”классических“ банковских продуктов, а именно предоставления дополнительных привилегий лояльным клиентам МСБ;

– внедрение инновационных технологий в процесс кредитования МСБ (электронная подача документов);

– предоставление беззалоговых кредитов, с условием жесткого отбора. Основными критериями при выборе будут являться хорошая кредитная история, низкий уровень долговой нагрузки, достаточный опыт работы (не менее 3–5 лет), стабильный рост выручки, большое количество покупателей, прозрачная отчетность, высокая оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей, поддержание объема оборотных средств и так далее. Также необходимо обозначить цель использования кредитных средств: беззалоговые кредиты должны использоваться на расширение деятельности или пополнение оборотных активов, вложение в новые проекты или развитие нового вида деятельности должны быть исключены, так как несут высокий риск и неопределенность.

– разработка нового кредитного продукта. Например, начинающим клиентам малого и среднего бизнеса не придется тратить время на поиск помещения, так как за них это сделает банк. В тоже время, банку будет открыт доступ к базе данных готовых помещений для сдачи в аренду, в списках которых будут находиться надежные арендодатели. Если данное помещение будет подходить для клиента и он будет готов арендовать или выкупить его, то банку будет начислен процент от совершенной сделки. Из этого следует, что банк будет сопровождать клиента не только по кредиту, но и по другим направлениям. Если создать подобную базу для начинающих предпринимателей, то банк может получить статус не просто лидера в данном секторе, но и стать главным финансовым консультантом для бизнеса всех уровней.

### **Список использованных источников**

1. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности за 2017 год [Электронный ресурс] / Открытое акционерное общество “АСБ Беларусбанк”. Режим доступа: [https://belarusbank.by/site\\_ru/33631/Otchetnost-ASB-Belarusbank-RUS-2017.pdf](https://belarusbank.by/site_ru/33631/Otchetnost-ASB-Belarusbank-RUS-2017.pdf). – Дата доступа: 27.03.2021.

2. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности за 2018 год [Электронный ресурс] / Открытое акционерное общество “АСБ Беларусбанк”. Режим доступа: [https://belarusbank.by/site\\_ru/34796/Otchetnost-ASB-Belarusbank-2018.pdf](https://belarusbank.by/site_ru/34796/Otchetnost-ASB-Belarusbank-2018.pdf). – Дата доступа: 27.03.2021.