

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

*На правах рукописи*

**Костыкова Мария Юрьевна**

**БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА И  
НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

**ДИССЕРТАЦИЯ**

на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Научный руководитель –  
д.э.н., профессор В.В. Гаврилов

Воронеж – 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА .....	11
1.1 Сущность и специфика малого бизнеса как объекта банковского кредитования .....	11
1.2 Особенности и виды банковского кредитования малого бизнеса	21
1.3 Факторы банковского кредитования малого бизнеса .....	42
2 МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА .....	60
2.1 Организационно-методическое обеспечение банковского кредитования малого бизнеса в РФ	60
2.2 Механизм банковского кредитования малого бизнеса в РФ .....	74
2.3 Методические рекомендации по совершенствованию банковского кредитования малого бизнеса в РФ .....	89
3 СОСТОЯНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ	109
3.1 Состояние и тенденции банковского кредитования малого бизнеса.....	109
3.2 Оценка кредитно-инвестиционного потенциала коммерческих банков при кредитовании малого бизнеса (на примере Воронежской области).....	120
3.3 Модели банковского кредитования малого бизнеса за рубежом...	132
3.4 Направления и меры по совершенствованию банковского кредитования малого бизнеса в РФ.....	153
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	167
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	173
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	190

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность диссертационного исследования.** Развитие активных банковских операций необходимо для достижения высокой маржинальной доходности банковской деятельности и роста проникновения в различные клиентские сегменты по комплексу банковских продуктов. Ожесточенная борьба за кредитование крупных организаций среди коммерческих банков привела к тому, что малый и микробизнес остаются непроработанными со стороны охвата банковских услуг, в том числе и операциями кредитования. Наряду с банками в этом сегменте начали активно действовать микрофинансовые организации и фонды поддержки малого бизнеса в регионах. Увеличивающийся спрос со стороны малых организаций на кредитные продукты в настоящее время не может быть полностью удовлетворен банковскими организациями.

В связи с тем, что российская практика развития малого бизнеса не имеет значительной накопленной истории взаимоотношений банков и нефинансовых организаций, отечественные коммерческие банки вынуждены решать проблемы формирования собственных кредитных портфелей по сегменту малого бизнеса, создавать модели работы в российских условиях и контролировать уровень просроченной задолженности. Учитывая высокую доходность кредитования малого бизнеса (уровень которой несколько ниже розничного), банки заинтересованы в развитии этого направления и производят активную экспансию в сектор малого предпринимательства.

Исходя из сложившихся тенденций на рынке кредитов малому бизнесу, очевидна потребность в дополнительной теоретической и методической базе, включающей как особенности функционирования отечественных малых предприятий, так и специфику предлагаемых для них кредитных решений.

Несмотря на кажущуюся типичность подхода к организациям малого бизнеса и часто ошибочно проводимой аналогии с розничным кредитованием, актуальными становятся вопросы выработки консолидированного подхода к работе с кредитами для малого бизнеса в части оценки отраслевых рисков

заемщиков и необходимости корректировки процесса мониторинга деятельности заемщика как на этапе рассмотрения кредитной заявки, так и при последующей работе с клиентом. Несмотря на изобилие разработок, посвященных вопросам кредитования, большинство из них не соответствует современному состоянию и развитию кредитных отношений субъектов малого бизнеса и коммерческих банков, тем самым рассматриваемый вопрос приобретает особую актуальность в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

**Степень разработанности проблемы.** Исследованию проблем и аспектов кредитования малого бизнеса коммерческими банками посвящены многочисленные отечественные и зарубежные работы, в том числе по вопросу определения понятий «предпринимательство», «малое предпринимательство», «субъекты малого и среднего предпринимательства» и «малый бизнес». Начало исследованию положили такие зарубежные экономисты, как М. Вебер, В. Зомбарт, Р. Кантильон, Дж.М. Кейнс, Ж.Б. Кольер, А. Маршалл, А. де Монкретьен, Д. Рикардо, А. Смит, Ж.-Б. Сэй, Й. Шумпетер и др.

Отдельным аспектам разработки концепций трансформации предпринимательства посвящены работы отечественных экономистов – О.Ю. Акимова, В.С. Белых, А.В. Бусыгина, Е.Н. Егорова, В.И. Кушлина, М.Г. Лапусты, Н.В. Родионовой, В.П. Самарина, Ю.Л. Старостиной, В.Н. Чапек.

Исследование основополагающих процессов корпоративного кредитования в отечественных банках отражено в трудах А.А. Аристархова, А.А. Голованова, В.В. Заболоцкой, О.М. Куликовой, М.Л. Лишанского, И.Б. Масловой, Е.В. Тихомировой, А.М. Тавасиева и др.

Проблемы управления рисками кредитования и оценки финансового состояния заемщиков – субъектов малого бизнеса раскрыты в работах Э.Г. Агаева, Т.В. Балакиревой, М.А. Бельковой, Г.Ж. Курдюмовой, Д.В. Пресняковой, Ю.Ю. Русанова и др.

Ранее проведенные исследования проблем кредитования малого бизнеса в коммерческих банках осуществлялись с учетом специфики конкретных исторических условий, которые сегодня изменились, что не позволяет применять

полученные результаты на современном этапе. Недостаточная проработанность вопроса актуализирует тему работы и определяет постановку цели и задач диссертационного исследования.

**Цель диссертационного исследования** состоит в развитии теоретических и организационно- методических положений и практических аспектов банковского кредитования малого бизнеса, а также идентификации и внедрении в кредитный процесс отечественных коммерческих банков предложений по его активизации.

В соответствии с указанной целью в диссертационной работе поставлены **следующие задачи:**

- раскрыть сущность и специфику банковского кредитования малого бизнеса в РФ, выявить его ключевые виды и их отличительные черты;
- выявить факторы, детерминирующие развитие банковского кредитования малого бизнеса и оценить их значимость;
- обобщить опыт банковского кредитования малого бизнеса ведущих отечественных коммерческих банков и дополнить инструментарий банковского кредитования малого бизнеса в РФ;
- оценить состояние банковского кредитования малого бизнеса в РФ и возможности кредитных институтов по его трансформации, выявить проблемы, сдерживающие развитие активных операций;
- предложить на основе анализа опыта зарубежных стран программы развития банковского кредитования малого бизнеса в РФ;
- определить перспективные направления совершенствования банковского кредитования малого бизнеса в РФ и меры по их реализации.

**Предметом исследования** является система экономических отношений, возникающих в процессе банковского кредитования мало бизнеса.

**Объектом исследования** выступает банковское кредитование малого бизнеса в РФ.

**Область исследования.** Работа выполнена в рамках Паспорта специальности ВАК 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит: пп. 9.1 «Теория, методология, концепции и базовые принципы кредитных отношений как

аспектов проявления кредитной системы», 9.3 «Развитие инфраструктуры кредитных отношений современных кредитных инструментов, форм и методов кредитования», 9.7 «Эволюция кредитных отношений; закономерности и современные тенденции их развития, взаимодействие кредита с денежным оборотом, финансами, финансовым рынком, усиление влияния кредита на производство и реализацию общественного продукта», 10.1 «Формирование банковской системы и ее инфраструктуры в условиях рыночной экономики» (экономические науки).

**Теоретической и методологической основой** исследования послужили положения системного и комплексного подходов, диалектической логики. Автором использовался ряд общенаучных и специальных методов исследования: наблюдение, группировка, корреляционный анализ, сравнительный анализ, экономико-статистический метод, метод экспертной оценки. При разработке основных положений диссертации внимание было уделено зарубежному опыту кредитования и поддержки малого бизнеса, анализу рисков финансирования субъектов малого предпринимательства, цикличности развития малых организаций и особенностям их кредитования на каждом этапе.

**Информационной базой исследования являются** материалы рейтинговых агентств «Эксперт РА», Euroresearch & Consulting, аудиторского агентства Deloitte Touche Tohmatsu Limited, материалы Федеральной службы государственной статистики, сети Интернет, материалы «ОПОРЫ России», данные Отделения по Воронежской области Главного управления Центрального банка Российской Федерации по Центральному федеральному округу (Отделение Воронеж), Центрально-Черноземного банка ОАО «Сбербанк России».

**Научная новизна** диссертационной работы заключается в решении теоретических и организационно-методических проблем банковского кредитования малого бизнеса, разработке и практическом внедрении в кредитный процесс коммерческих банков рекомендаций по развитию кредитования малого бизнеса, которые способствуют повышению качества кредитной работы с заявками малых организаций и снижению операционных издержек банков.

Новизна исследования подтверждается следующими наиболее значимыми **научными результатами**, выносимыми на защиту.

- уточнена и дополнена на основе выявленной специфики кредитования малого бизнеса сущность дефиниции «банковское кредитование малого бизнеса» как элемента комплексной системы банковского обслуживания малого бизнеса и многоэтапного процесса, основанного на стандартных кредитных процедурах, но реализуемых с помощью специфических критериев, видов и методов кредитования. Отличие предложенных видов кредитования малого бизнеса от известных в настоящее время выражается в применении критерия доступности кредитных продуктов коммерческих банков малому бизнесу, что позволяет выявлять перспективные и востребованные в настоящее время виды кредитования малого бизнеса (п. 9.1 паспорта специальности 08.00.10);

- разработана классификация факторов (факторы формирования и обеспечения функционирования кредитного портфеля малого бизнеса, факторы развития кредитования малого бизнеса, факторы кредитно-инвестиционного потенциала коммерческого банка), детерминирующих банковское кредитование малого бизнеса, отличающаяся учетом специфики и макроэкономических условий функционирования малого бизнеса, особенностей региональной бизнес-среды, условиями деятельности кредитных организаций в РФ (п. 9.1 паспорта специальности 08.00.10);

- дополнен методический инструментарий банковского кредитования малого бизнеса специфическими процедурами, методами по видам и этапам процесса кредитования малого бизнеса, а также разработанным алгоритмом экспресс-мониторинга финансового состояния заемщика – организации малого бизнеса, учитывающий жизненный цикл организации и позволяющий оценивать вероятность возникновения кризисных ситуаций с помощью скорингового метода (п. 9.3 паспорта специальности 08.00.10);

- предложены перспективные для адаптации в РФ способы и программы кредитования и поддержки малого бизнеса, применяемые в зарубежной практике (поддержка отдельных отраслей народного хозяйства через программы

кредитования региональных банков, консультационные услуги малому бизнесу, развитие гарантийных фондов, расширение микрокредитования в коммерческих банках, отказ от субсидирования убыточных отраслей, оценка и мониторинг заемщиков через управляющие компании, кооперативы), обеспечивающие возрастающие потребности малого бизнеса в кредитных ресурсах и повышающие роль банковских институтов в рамках предложения финансовых услуг предпринимательству (п. 9.7 паспорта специальности 08.00.10);

- выявлены тенденции развития банковского кредитования малого бизнеса в РФ (расширение краткосрочного кредитования на фоне продвижения скорингового кредитования крупными банками, кредитование организаций торговли в ущерб производственным организациям, увеличение комплексного обслуживания, снижение спроса на долгосрочные кредиты со стороны малого бизнеса, изменение стратегий банков по управлению рисками с помощью развития скоринговых систем и другие), а также с помощью использования метода корреляционного анализа при рассмотрении банковского кредитования в Воронежской области оценен кредитно-инвестиционный потенциал региональных банков, что позволило выявить отклонения в развитии кредитования малого бизнеса вследствие недостаточной ресурсной базы коммерческих банков региона (п. 9.7 паспорта специальности 08.00.10);

- определены необходимые для развития кредитования малого бизнеса в России направления совершенствования по различным уровням воздействия: со стороны государства - развитие законодательства по кредитованию и налогообложению коммерческих банков, электронного документооборота, развитие государственно-частного партнерства в области кредитования малого предпринимательства, повышение прозрачности условий ведения бизнеса в РФ; со стороны мегарегулятора - изменение подходов к планированию остатков срочной ссудной задолженности и мониторингу рисков по заемщикам сегмента «малый бизнес». Разработаны меры по реализации указанных направлений, способствующие решению основных вызовов банковского кредитования малого бизнеса: вызова доверия к малому бизнесу, вызова институциональной среды и



вызова интенсификации роста кредитных портфелей коммерческих банков (п. 10.1 паспорта специальности 08.00.10).

**Достоверность результатов исследования.** Степень достоверности результатов исследования и разработанных положений определяется совокупностью научно-обоснованных гипотез, обозначенных в работе, применением системного подхода к рассмотрению ключевых проблем банковского кредитования малого бизнеса, интегрированием и дополнением используемых в научном обороте дефиниций, обобщением передовых инновационных разработок зарубежных и отечественных ученых по теме диссертации, внедрением предложений в филиалах отечественной кредитной организации, а также апробацией полученных выводов на международных и российских научно-практических конференциях.

**Теоретическая значимость** диссертационного исследования и полученные автором результаты заключаются в реализации комплексного подхода к раскрытию содержания банковского кредитования малого бизнеса и его механизма, в дополнении инструментария кредитования, в обобщении и уточнении накопленного ранее опыта теоретического анализа в этой области, что может быть использовано в будущем в смежных исследованиях.

**Практическая значимость** диссертационного исследования заключается в разработке рекомендаций по обеспечению условий для развития кредитования малого бизнеса коммерческими банками посредством совершенствования внутренних механизмов кредитования и институциональных условий функционирования малого бизнеса. Практическую значимость имеют рекомендации по внедрению в процесс банковского кредитования малого бизнеса экспресс-мониторинга кризисных ситуаций.

**Апробация и внедрение результатов исследования.** Основные результаты исследования докладывались и обсуждались на межрегиональных, всероссийских и международных научно-практических конференциях: «Проблемы управления экономикой в трансформируемом обществе», «Инноватизация в России: успехи, проблемы и перспективы», «Социально-экономическое развитие России в

XXI веке» (Россия, г. Пенза, 2009г.), «Современные направления теоретических и прикладных исследований'2012» (Украина, г. Одесса, 2012г.), «Теория и практика функционирования финансовой и денежно-кредитной системы России» (Россия, г. Воронеж, 2011-2013 гг.), «Экономическое развитие России в условиях глобальной нестабильности: тенденции и перспективы» (Россия, г. Сочи, 2013 г.), «Организационные аспекты управленческой деятельности: теория и практика» (Россия, г. Тамбов, 2013г.), «Актуальные проблемы современности» (Россия, г. Кисловодск, 2013г.), «Государственная статистика и ее роль в развитии общества» (Россия, г. Белгород, 2013г.), «Социально-экономические проблемы развития предпринимательства» (Россия, г. Воронеж, 2014г.).

Полученные в ходе диссертационного исследования результаты и выводы прошли апробацию, внедрены в практику работы отдела продаж малому бизнесу Семилукского отделения Головного отделения по Воронежской области Центрально-Черноземного банка ОАО «Сбербанк России», а также сопровождение кредитных операций юридических лиц (Управление кредитования юридических лиц) в Головном отделении по Воронежской области Центрально-Черноземного банка ОАО «Сбербанк России».

Результаты исследования используются в образовательном процессе, а также при разработке методического материала по преподаваемым дисциплинам «Деньги, кредит, банки», «Кредитная политика коммерческого банка», «Банковские операции» в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Воронежский государственный университет».

**Публикации.** Основные результаты исследования изложены в 16 опубликованных статьях объемом 6,15 п.л., в том числе в трёх статьях в журналах, включенных в перечень ВАК.

**Структура и объем работы.** Научные результаты изложены в диссертации, которая состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, включающим 172 источника, и 9 приложений. Общий объем работы – 211 страниц текста, содержит 12 таблиц и 22 рисунка.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

## 1.1 Сущность и специфика малого бизнеса как объекта банковского кредитования

Приступая к исследованию банковского кредитования малого бизнеса (далее - БКМБ), необходимо определиться с терминологическим аппаратом. Раскрытие сущности банковского кредитования малого бизнеса предполагает изначально подробную трактовку терминов: «предпринимательство», «бизнес», «малый бизнес», «кредитование», «банковское кредитование».

Бизнес – дело, антрепренерство, предпринимательство. Это инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение прибыли и развитие собственного дела. Понятие бизнеса шире понятия предпринимательской деятельности, но последняя отражает существо бизнеса. В Законе «О предприятиях и предпринимательской деятельности в РСФСР», действующем до 2002 г., под предпринимательской деятельностью понималась «инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли, осуществляемая на свой риск и под имущественную ответственность»<sup>1</sup>. Такое теоретическое определение позволяет дать развернутое определение предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность может быть определена как ориентированная деятельность индивида или группы ассоциированных индивидов, предназначенная для того, чтобы создавать, поддерживать хозяйственную единицу, которая стремится получить прибыль за свою продукцию или распределение экономических благ и услуг, имеет целью и мерой успеха денежную или иную выгоду, взаимодействует с внутренней ситуацией этой хозяйственной единицы и с экономическими, политическими и социальными

---

<sup>1</sup> О предприятиях и предпринимательской деятельности: [Закон РСФСР от 25.12.1990 N 445-1 в ред. от 30.11.1994] [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_29304](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29304).

условиями, существующими на тот или иной период, с тем, чтобы реализовалась осязаемая мера свободы решения.

Это определение несколько тяжеловесно, но оно имеет три преимущества:

– во-первых, оно подчеркивает существенно важную связь между предпринимателем и предприятием;

– во-вторых, указывает, что прибыль является мерой успеха, но не единственным стимулом для предпринимателя. Необходимо принимать во внимание его стремление поддерживать в порядке свое дело, поддерживать активность фирмы, стремление к общественному успеху и высокому престижу;

– в-третьих, оно помещает деятельность организации в рамки социальной и институциональной среды. Предприниматель должен противостоять нажиму рынка и политическому давлению. Эффективность деятельности предпринимателя в значительной степени зависит от его осознания своей социальной роли в цивилизации труда и в экономике услуг.

В разные исторические периоды учеными-экономистами при выработке концепций предпринимательства расставляются определенные приоритеты в деятельности предпринимателя, а также акцент на тот или иной фактор производства, участвующий в процессе предпринимательской деятельности.

В отечественной литературе В.С. Белых<sup>1</sup> и В.И. Кушлин<sup>2</sup> выделяют пять «волн» эволюции концепций предпринимательства, а С.Э. Жилинский<sup>3</sup> – три «волны» развития концепций предпринимательства, которые дают более подробное описание глобальных этапов развития предпринимательства, связанных с формированием теории предпринимательства. Процесс получения предпринимательского дохода, составляющий сущность и экономическую природу предпринимательства возникает и действует на основе трех основных составляющих: личностного, экономического и организационного факторов,

---

<sup>1</sup> Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России : монография / В.С. Белых. – М.: Проспект, 2010, С.41.

<sup>2</sup> Экономика предпринимательства: Курс лекций: Учеб.пособие для вузов /В.И. Кушлин, П.Д. Половинкин, А.Н. Фоломьев и др. — М.: ВЛАДОС, 2001. — с. 36 – 43.

<sup>3</sup>Жилинский С. Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности): курс лекций. — 8-е изд., изм. и доп. — М.: Издательство НОРМА , 2007. — С.84-91.

которые находятся в постоянной взаимосвязи и обнаруживаются в процессе воспроизводства, поэтому формирование теорий предпринимательства и кредита тесно связаны (Приложение 1).

Предпринимательская деятельность многообразна. Она может осуществляться как самим собственником капитала, так и субъектом, управляющим «чужим имуществом». Предпринимательская деятельность может быть связана с производством товаров, оказанием различного рода услуг, с использованием как имущества, так и нематериальных активов. Но в любом случае предприниматель обязан самостоятельно принимать решения и нести все виды рисков, связанных с результатами их реализации.

Производственной единицей, характерной для российской рыночной экономики, является организация – форма производства, посредством которой на основе единого имущества комбинируются цены на различные факторы производства, обеспечиваемые агентами, отличными от собственника организации, в целях продажи на рынке товаров или услуг и получения прибыли. Организация - это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения потребностей и получения прибыли.

Одной из актуальнейших проблем является определение оптимального соотношения в экономике различных по масштабам деятельности субъектов предпринимательства. Мировой опыт свидетельствует о возрастающей роли малых организаций (предприятий). Это обусловлено действием ряда объективных тенденций развития общественного производства – например, переход к гибкому немассовому производству, удовлетворяющему специализированные запросы потребителей, развитие небольших рынков, усиление сдвигов в структуре потребительского спроса и др. Предпочтение в современных рыночных системах отдается эффективности, достигаемой благодаря быстрому приспособлению к изменениям внешней среды.

Малые организации отличает более гибкая реакция на изменения рыночной конъюнктуры, умение использовать близость к местным рынкам, хорошее знание

клиентуры, относительная дешевизна товаров и услуг за счет узкой специализации, применения более дешевых средств производства, быстрота и гибкость принятия управленческих решений. Очевидно, что малым организациям трудно решать капиталоемкие задачи, они имеют малый стартовый капитал, и вообще малое предпринимательство более рискованно по сравнению с крупным.

Понятие «малый бизнес» может рассматриваться с различных позиций, имеет множество определений в российской практике и за рубежом.

При определении сущности малого бизнеса необходимо внимательно отнестись к признакам, отличающим его от других видов деятельности<sup>1</sup>:

1. свобода в выборе направлений работы, средств и методов;
2. поиск неосвоенных сфер приложения труда, принятие нестандартных решений, совершенствование производства;
3. риск, так как предпринимательство всегда ведется в условиях неопределенности, высокой степени ответственности за принимаемые решения;
4. успех, ради которого и организуется дело. Выражение данного критерия может быть различным – высокий доход и рост личного состояния, высокое общественное положение. Движущим фактором предпринимательства всегда является личная выгода, какие бы формы и цели она не принимала;
5. адаптационные поведенческие механизмы, являющиеся специфическими и присущие отечественным малым предприятиям:

– активная рыночная политика, ориентированная на удовлетворение спроса. Суть ее проявляется в выборе сферы деятельности, определении ассортимента, объема и структуры выпуска, политике ценообразования, распространения на рынки (работа малого бизнеса с определенными группами потребителей, сегментами рынка)<sup>2</sup>;

– частичный уход в теневую экономику. Эта стратегия выживания широко распространена в сегменте МБ. Это касается не только контроля

<sup>1</sup>Мартынова Н.Н. Развитие института малого предпринимательства как условие формирования эффективных хозяйственных систем: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.01 / Мартынова Надежда Николаевна. – Казань, 2010. - С.9.

<sup>2</sup> Долгопятова Т.Г. Долгопятова Т.Г. Институциональное развитие сектора малого бизнеса в российской экономике / Т.Г. Долгопятова// Экономическая наука современной России. – 1999. - №3. - С.52-53.

заоборотами организаций, которые выводятся из-под государственного учета и контроля, но и кадрового учета сотрудников данных организаций, которые, как правило, работают без оформления трудовых договоров и получают необлагаемые налогами и социальными взносами денежные выплаты. Последняя тенденция популярна тем, что многим организациям гораздо выгоднее оставаться на упрощенной системе налогообложения, показывая численность работников, не превышающую ста человек.

В отечественном законодательстве нет трактовки понятия «малый бизнес». Наряду с ним вводится в 209-ФЗ определение субъектов малого и среднего предпринимательства как «внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее - индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства», отвечающие группе условий. При дальнейшей классификации федеральный закон разделяет малое и среднее предпринимательство, но при классификации по численности работников законодатели подменяют коммерческие организации на предприятия, что является не совместимым с изначальным определением.

Это же подтверждается Гражданским Кодексом (глава 4, ст.48) при вводе в оборот определения юридического лица, определяемого как «организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде».

В научной литературе преимущественно используется определение «малого бизнеса», чем малого предпринимательства. Для целей разграничения определений будем использовать трактовку «малый бизнес» (МБ) как

коммерческую организацию, отвечающую законодательно регламентированным критериям, закрепленным в нормативных документах. Такое определение является более емким как для формирования направлений государственной поддержки в отношении субъектов малого предпринимательства, так и для кредитных организаций, которые могут варьировать и устанавливать дополнительные собственные критерии при работе с такими клиентами.

Кроме того, в связи со сложностями при обработке статистической информации о деятельности субъектов предпринимательства, мы предлагаем использовать определение «малого и среднего бизнеса» (МСБ). Отечественная статистика на протяжении уже многих лет не может разделить данные отдельно по малым и по средним организациям, поэтому при сравнении объемных показателей деятельности таких субъектов более удобно использовать понятие МСБ.

За рубежом широко распространены термины «малое и среднее предпринимательство» (МСП) и «малый и средний бизнес» (МСБ), которые используются соответственно в ЕС и США, а ключевые отличия их состоят в критериальных признаках, введенных государственными нормативными документами.

Признаки отнесения малых организаций к различным категориям разнообразны в различных странах. Различия в определении сектора малого бизнеса присутствуют даже между отдельными странами ЕС, штатами США, что не всегда благоприятно сказывается на поддержании конкуренции в сегменте малого предпринимательства, создавая дополнительные барьеры для бизнеса в рамках одного государства или союза стран (рис. 1.1).

Среди малых организаций отечественная статистика выделяет такие субъекты, как юридические лица, крестьянско-фермерские хозяйства, индивидуальные предприниматели без образования юридического лица<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Чапек В.Н. Малое предпринимательство в России / В.Н. Чапек. – Ростов н/Д. : Феникс, 2006. – С. 74.



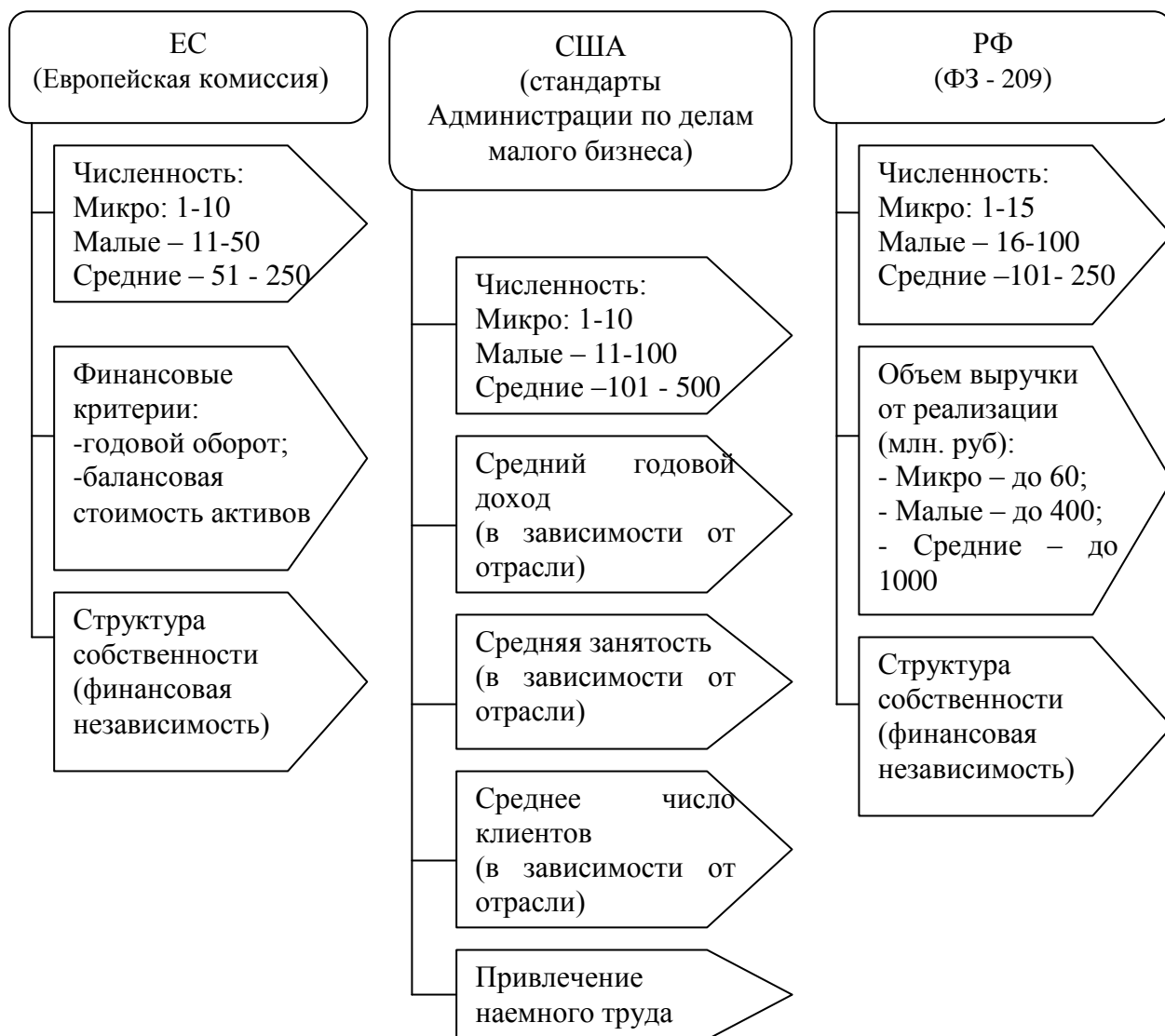


Рисунок 1.1 - Критерии отнесения к субъектам малого и среднего бизнеса предприятий ЕС, США, России, 2013 г.<sup>1</sup>

В России до настоящего времени не установлены предельные значения еще одного показателя, определяющего возможность отнесения субъекта хозяйственных отношений к малому или среднему предпринимательству, -

<sup>1</sup> Составлено автором на основе: Жизненный цикл малого предприятия / под общ.ред. А.А. Шамрая – М.: фонд «Либеральная миссия», 2010. – С.24; О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление Правительства РФ № 101 от 09.02.2013 г. – [Электронный ресурс] - URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=141973;fld=134;dst=100005;rnd=0.16511861002072692> (дата обращения: 12.05.2013); О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ : федер. закон от 24 июля. 2007г. № 209-ФЗ (с изм. и доп. от 6 дек.2011г.). – [Электронный ресурс] - URL: <http://base.garant.ru/12154854/> (дата обращения: 10.01.2012)

балансовой стоимости чистых активов. В связи с этим существует неопределенность по поводу соблюдения этого требования<sup>1</sup>.

Кроме того, российские банки зачастую прибегают к более детальной градации предельных значений выручки организаций, необходимых для анализа финансового состояния. Примером может служить ниже приведенная сегментация клиентов, относимых к субъектам малого предпринимательства, применяемая в кредитной организации. Среди критериев отнесения клиента к целевому сегменту могут быть как основные, так и дополнительные показатели. В качестве основного банки ориентируются на размер годовой выручки:

- 1) микро бизнес – до 60 млн. рублей (при этом здесь могут быть выделены такие группы клиентов, как «Предпринимательство» (с годовой выручкой до 2млн. руб.) и «Микро» (от 2млн. руб. до 60 млн. руб.));
- 2) малый бизнес – годовая выручка организации 60 – 400 млн. руб. (но также могут быть выделены подсегменты).

Дополнительными критериями при рассмотрении кредитной заявки и отнесении организации к целевому клиентскому сегменту могут служить:

- 1) кредитовый оборот по расчетным счетам клиента;
- 2) объем ссудной задолженности;
- 3) отнесение клиента к группе связанных лиц (заемщиков). В данном случае кредитная организация будет определять сегмент исходя из данных о выручке группы в целом.

Кредитные организации, помимо вышеприведенной классификации, учитывают отрасль, в которой осуществляет свою деятельность клиент, и при рассмотрении кредитной заявки устанавливают минимальные пороги вплоть до возраста заемщика, если это индивидуальный предприниматель, что существенно усложняет как процесс кредитования, так и создает разночтения с общепринятым представлением о сегменте микро и малого бизнеса.

---

<sup>1</sup> Ендовицкий Д.А. Малое предприятие, 5 в 1: бухучет, налоги документооборот, правовое сопровождение, анализ деятельности / Д.А. Ендовицкий, Р.Р. Рахматулина. – М.:Рид Групп, 2011. - стр.11

В данном случае, необходимо устранять пробелы в нормативных документах и принять во внимание зарубежный опыт стандартов Администрации по делам малого бизнеса США в части классификации малых и средних предприятий по отраслям с установлением минимальных и максимальных порогов выручки от реализации продукции в целях унификации трактовки понятия «малый бизнес» и одновременно учета специфики деятельности каждого субъекта предпринимательства, особенно в рамках отдельных регионов страны.

К качественным показателям в экономической литературе относят малые рынки сбыта организации, независимость, единоличное управление организацией (или единство права собственности, а также непосредственное участие в управлении бизнесом владельцем), близкие связи всех участников предпринимательской деятельности, их персонифицированный характер, удобство бизнес-планирования и прозрачность деятельности МБ (в рамках внутреннего взаимодействия работников и руководителя организации), обозримость масштабов бизнеса, невозможность привлечения значительных финансовых ресурсов (неформальный рынок капитала и небольшие банковские кредиты), диверсификация направлений работы организации, широкий круг деловых связей в своем сегменте и интенсивная работа в этом направлении. Кроме того, качественные показатели подразделяют на формальные (экономические и юридические) и неформальные (обусловленные организационной культурой).

Отметим, что МБ будет иметь структурное описание, являющееся объективным и характеризующее организацию как систему элементов и связей между ними, а также функциональное, носящее субъективный характер, отличающееся от первого идентификацией характерных особенностей непосредственной деятельности организации, а также дальнейших планов по ее развитию и изучением целей, поставленных владельцем бизнеса.

Приведенные подходы к определению сущности малого бизнеса позволяют определить это явление как особую, свободную, поисковую форму производительной деятельности, осуществляемой в условиях неопределенности и

нацеленную на успех, имеющую специфические адаптационные механизмы выживания (активная рыночная политика, диверсифицированная деятельность, частичный уход в теневую экономику, интенсивные деловые связи в сегменте МБ), которая в соответствующих исторических и социально-экономических условиях становится доминирующей и обеспечивает общественному производству положительную динамику.

Данная позиция организаций сектора МБ создает сложности для банковского кредитования: невозможно в действительности точно оценить масштаб деятельности, что создает риск невозврата кредита и недостаточность финансирования сегмента МБ – поскольку сведения о финансовом состоянии такого заемщика не дают кредитору возможность досконально проанализировать предприятие и не позволяет в полном объеме рассчитать максимальную сумму кредита, возможную к выдаче заемщику, что сказывается на отстающем развитии всего малого предпринимательства в России.

Важно подчеркнуть, что МБ в развивающейся экономике должен выступать не только как источник дохода, но и выполнять социальную функцию, которая должна стать основополагающей для дальнейшего успешного развития экономической системы страны. Поддержка социальной функции малого бизнеса должна быть реализована через действия государства по снижению налоговой нагрузки, разработки программ развития и лишь спустя продолжительный период времени можно будет говорить о перерастании социальной функции (становящейся менее важной) в экономическую. Но пока малый бизнес как объект государственной поддержки не получил приоритетного положения.

Таким образом, МБ как объект банковского кредитования имеет значительный потенциал роста операций коммерческих банков. При изменении подходов к определению данного объекта, возможно добиться согласованности требований как банков, так и государства к МБ и ликвидировать отставание в развитии данных организаций. Учитывая то, МБ почти не имеет широких возможностей для привлечения альтернативных источников финансирования,

банковское кредитование становится наиболее востребованным вариантом привлечения кредитных средств для развития предпринимательства.

## 1.2 Особенности и виды банковского кредитования малого бизнеса

Кредитные отношения МБ в экономической литературе зачастую выступают прикладным объектом анализа в рамках проблематики государственной поддержки предпринимательства или изучения вопросов становления и развития малой организации. Отечественные экономисты не уделяют должного внимания этой проблеме, что привело к пробелам в исследовании особенностей кредитования малого бизнеса в коммерческих банках. Однако в последние годы некоторые исследователи озадачились вопросом формулировки БКМБ как самостоятельного процесса.

При выявлении сущности БКМБ изначально необходимо обратиться к базовым определениям банковского кредитования.

Кредитный рынок выступает одним из сегментов финансового рынка. Традиционно современная российская теория кредита на основе марксистской классификации выделяет такие формы кредита, как ростовщический, коммерческий, банковский, потребительский, ипотечный, государственный, международный кредит<sup>1</sup>. При этом среди различных форм кредитования банковский кредит выступает как «основная форма современного кредита»<sup>2</sup>. Для целей исследования целесообразно обратить внимание на виды кредитного рынка, в частности, классификации по типу заемщиков (рынки корпоративных, потребительских, межбанковских, государственных кредитов), а также по типу

---

<sup>1</sup> Общая теория денег и кредита: Учебник для вузов/Под ред.Е.Ф. Жукова.- 3-е изд., перераб.и доп.-М.,2001.- С.23-25; Полищук А.И. Кредитная система: опыт, новые явления, прогнозы и перспективы. – М., 2005. – С. 55-68; Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2010. – С. 382-392, 517; Челноков В.А. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. – М., 2005. – С. 122-128.

<sup>2</sup> Лаврушин О.И. Банковское дело: учебное пособие/под ред.О.И. Лаврушина.- 8-е изд., стер. - М.: Кнорус, 2009. — С. 404-405.; Белоглазова Г.Н. Банковское дело: Учебник/Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2003. — С. 239.

кредиторов (рынки кредитов банков, небанковских кредитно-финансовых институтов, нефинансовых организаций и государства).

Российский кредитный рынок наиболее широко представлен банковскими организациями, на долю которых приходится более 90% удельного веса всей ссудной задолженности. Небанковские финансовые институты (страховые организации, паевые инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды) занимают не более 4% всего кредитного рынка, а на долю микрофинансовых организаций, ломбардов, лизинговых и факторинговых компаний приходится суммарно порядка 6% рынка<sup>1</sup>. Ведущая позиция банков на кредитном рынке обусловлена:

- значительным ресурсным потенциалом;
- универсальностью подходов к различным группам заемщиков;
- возможностью принятия более высоких рисков в отличие от прочих участников кредитного рынка;
- развитым регулированием данного рынка со стороны государства, что является дополнительной защитой для заемщиков;
- широким спектром кредитных продуктов и наличием неценовой межбанковской конкуренции на рынке банковских кредитов, которая является конкуренцией кредитных продуктов и технологий их продажи и определяет его саморегулирование;
- вариативностью выбора схем взаимодействий с заемщиком;
- способностью банков предвосхищать перспективы развития нефинансового сектора. Существует мнение (А.В. Егоров, А.С. Кармазина, Е.Н. Чекмарева<sup>2</sup>), что банки способны предвосхищать перспективы развития нефинансового сектора. Это подтверждается исследованиями центральных банков развитых стран относительно зависимости между индексами изменений условий банковского кредитования и динамикой ВВП и объясняется влиянием

<sup>1</sup> Тихомирова Е.В. Банковский рынок корпоративных кредитов России / Е.В. Тихомирова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – С. 23.

<sup>2</sup> Егоров А.В., Кармазина А.С. Анализ и мониторинг условий банковского кредитования // Деньги и кредит. – 2010. – № 10. – С. 17-22.

банков на реальный сектор и их высокой информированностью в прогнозах развития заемщиков;

- высокой социально-экономической значимостью рынка банковских кредитов, так как обладает большими инвестиционными возможностями влияния на экономику и стимулирования инвестиций, для чего банковская система должна обеспечивать высокий уровень концентрации свободных долгосрочных ресурсов и обслуживать инвестиционные потребности экономики<sup>1</sup>;

- целостностью и постоянством рынка банковских кредитов, его оформленностью с правовой, институциональной и организационно-технической сторон: наличие внутренних документов, бизнес-процессов и информационного обеспечения кредитных услуг;

- взаимодействием рынка банковских кредитов с другими сегментами кредитного и финансового рынков, что расширяет возможности кредитования бизнеса и создания совместных кредитных продуктов с другими участниками;

Благодаря данным достоинствам, банкам в большей мере должна принадлежать роль кредитора, как в целом реального сектора, так и малого бизнеса. Именно банковским организациям государство обязано создавать дополнительные стимулы для работы с малым бизнесом при плотном сотрудничестве с небанковскими кредитно-финансовыми институтами в рамках долгосрочных стратегий развития.

Исходной точкой для определения рынка банковских кредитов является функционально-институциональный подход к характеристике кредитной системы (В.И. Колесникова<sup>2</sup>, Е.Ф. Жукова<sup>3</sup>, А.И. Полищук<sup>4</sup>) и кредитного рынка (И.В. Пещанской<sup>5</sup>, Л.А. Мусиной<sup>6</sup>), поскольку рынок банковских кредитов - часть кредитной системы. Так, в монографии<sup>7</sup> Тихомировой Е.В. под рынком

---

<sup>1</sup> Тихомирова Е.В. Банковский рынок корпоративных кредитов России / Е.В. Тихомирова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – С. 25

<sup>2</sup> Банковское дело: Учебник / Под ред. проф. В.И. Колесникова, проф. Л.П. Кроливецкой. – М., 1995. – С. 8.

<sup>3</sup> Общая теория денег и кредита: Учебник для вузов / Под ред. Е.Ф. Жукова. –3-е изд., перераб. и доп. – М., 2001. – С. 25.

<sup>4</sup> Полищук А.И. Кредитная система: опыт, новые явления, прогнозы и перспективы. – М., 2005. – С. 15-17.

<sup>5</sup> Пещанская И.В. Краткосрочный кредит: теория и практика. – М., 2003. – С. 102-106.

<sup>6</sup> Мусина Л.А. Тенденции современного кредитного рынка России: Монография. – Оренбург, 2009. – С. 22

<sup>7</sup> Тихомирова Е.В. Банковский рынок корпоративных кредитов России. С. 28.

банковских кредитов понимается совокупность отношений банков с заемщиками по поводу купли-продажи кредитных продуктов, которые базируются на конкретных видах и методах кредитования (функциональный подход) или как совокупность институтов и частных лиц, принимающих прямое и опосредованное участие в этих отношениях (институциональный подход).

В тесной взаимосвязи с рынком банковских кредитов находится термин «банковское кредитование». А.М. Тавасиев определяет банковское кредитование как «рабочий процесс, определенные действия участников банковских кредитных операций, прежде всего банковских работников, это совокупность отношений между банком как кредитором и его заемщиком по поводу:

- а) предоставления заемщику определенной суммы денег для целевого (как правило) использования;
- б) их своевременного возврата;
- в) получения от заемщика платы за пользование предоставленными в его распоряжение средствами»<sup>1</sup>.

В Большом экономическом словаре представлена трактовка банковского кредитования как непосредственное участие банка своими ссудами в формировании основных и оборотных средств предприятий, компаний; прямое вложение банковских капиталов в производство<sup>2</sup>, которое является недостаточным для выявления ключевых характеристик процесса кредитования в кредитных организациях.

С точки зрения таких исследователей, как А.Г. Поршневу, Ю.Л. Старостин, М.Г. Лапуста, банковское кредитование является одной из форм обеспечения предпринимательской деятельности<sup>3</sup>.

Г.Н. Белоглазова не предлагает расширенной трактовки банковского кредита, предлагая определять его как кредит, предоставляемый коммерческими банками разных типов и видов<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Тавасиев А.М., Мазурина Т.Ю., Бычков В.П. Банковское кредитование: Учебник / Под ред. А.М. Тавасиева. — М.: ИНФРА-М, 2010. — С. 22.

<sup>2</sup> Большой экономический словарь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ekslovar.ru/slovar/p-/pryamoe-bankovskoe-kreditovanie.html>

<sup>3</sup> Лапуста М. Г. Предпринимательство: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008. С. 157



Группа таких авторов, как М.Л. Лишанский и И.Б. Маслова, при определении содержания экономической основы кредитных отношений ставят акцент на возвратность, «которая вне зависимости от стадии движения капитала выступает всеобщим свойством кредита».<sup>2</sup> Но важно отметить, что возвратность кредита не возникает сама по себе, являясь важным аспектом кредитования, она базируется на материальных процессах кругооборота капитала.

Н.И. Быканова предлагает рассматривать кредитование малого бизнеса как «предоставление определенной денежной суммы субъекту малого предпринимательства при условии возврата ее через определенный промежуток времени»<sup>3</sup>. А.А. Аристархов уточняет: «...экономической основой кредитных отношений является предоставление кредитором заемщику на условиях срочности, платности и возвратности финансовых ресурсов, закрепленных соответствующим договором<sup>4</sup>».

На наш взгляд, необходимо введение единого понятия банковского кредитования малого бизнеса, закрепляющего основные условия кредитования субъектов предпринимательства, что позволит предпринимателям и банковским специалистам четко понимать различия разнообразных видов финансовой поддержки. Важно подчеркнуть, что кредитование малого бизнеса лишь с 2013 года во многих отечественных банках стало выделяться в отдельное направление корпоративного кредитования. Ранее программы кредитования малого предпринимательства функционировали совместно с программами для среднего бизнеса. Более того, статистика по сегменту кредитов для малого бизнеса практически не собиралась в банках в отдельный блок, а формировалась совместно с остатками ссудной задолженности представителей среднего бизнеса. Эта ситуация значительно тормозила развитие кредитования малого бизнеса, так

---

<sup>1</sup> Белоглазова Г.Н. Банковское дело. С. 239.

<sup>2</sup> Лишанский М.Л., Маслова И.Б. Краткосрочное кредитование сельскохозяйственных предприятий: учеб. пособие / М.Л. Лишанский, И.Б. Маслова, М.: ЮНИТИ, 2000, С.15.

<sup>3</sup> Быканова Н.И. Формирование эффективной системы финансирования малого бизнеса путем совершенствования кредитования и развития технологии микрофинансирования: автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10 / Наталья Игоревна Быканова. – Орёл, 2012. – С.8.

<sup>4</sup> Аристархов А.А. Эффективность кредитования коммерческими банками предприятий малого бизнеса: автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10 / Александр Александрович Аристархов. – Краснодар, 2009. – С.10.

как невозможно было достоверно оценить объём рынка кредитования и тенденции развития предпринимательства.

Считаем целесообразным сегментировать БКМБ в отдельное специализированное бизнес-направление для банков, так как под это понятие попадает широкий круг экономических субъектов (более подробная статистика БКМБ, а также существующие тенденции изложены в параграфе 3.1).

Сравнительный анализ терминов и подходов к вопросу кредитования малого бизнеса в коммерческих банках позволил уточнить определение банковского кредитования малого бизнеса (БКМБ), с одной стороны, как элемента комплексной системы банковского обслуживания малого бизнеса. С другой стороны, БКМБ - многоступенчатый процесс, включающий стандартные кредитные процедуры (переговоры с клиентом, рассмотрение заявки, принятие решения о выдаче кредита, подготовка и заключение кредитной документации, выдача кредита, сопровождение, погашение), имеющие специфические методы, и мониторинг деятельности заемщика-субъекта малого предпринимательства.

Субъектами БКМБ являются малые организации различных форм собственности и организационно-правовых форм, нуждающиеся в кредитных средствах, владельцы финансовых средств, готовые представить их в пользование другим субъектам на определенных условиях; государство и его институты, которые через реализацию ряда функций (фискальной, правовой, посреднической и др.) оказывают влияние на процесс кредитования малого бизнеса банками.

Под объектом БКМБ будем понимать цель кредита, которая выражает потребность малой организации в привлечении финансовых ресурсов, необходимых для развития бизнеса. Чтобы банк смог определить потребность организации в денежных средствах, необходимо установить соответствие цели кредита виду деятельности организации, а также обоснованности затрат, которые собирается произвести предприниматель за счет кредитных средств. Таким образом, объект кредитования закрепляется банком в предлагаемых кредитных продуктах и заемщик – субъект малого предпринимательства – обязан строго соблюдать целевое использование кредита со своей стороны. Вместе с тем не все

виды БКМБ могут иметь четкую целевую направленность (например, микрокредитование).

Принципы БКМБ не отличаются от общепринятых принципов банковского кредитования. Однако взаимодействие кредитных организаций с представителями сегмента малого предпринимательства имеет некоторую специфику, позволяющую отличать БКМБ от корпоративного кредитования в целом и учитывать ограничения в деятельности МБ, чтобы нивелировать возможные риски путем введения особых процедур для данных заемщиков:

- акцент на применение стандартных процедур кредитования. Заявка, составленная с помощью модифицированной скоринговой технологии, заполняется кредитным инспектором и направляется для оценки рисков сделки андеррайтеру, которые и принимает решение о выдаче. Стандартные продукты на базе технологий «кредитной фабрики» или «кредитного конвейера» позволяют снижать издержки банков на проведение анализа кредитной заявки и оценки кредитоспособности клиента;

- установление коротких сроков кредитования (до трех лет) и ограничения максимальной суммы кредита (до 5 млн. руб.), что характеризует узкость подходов кредитных организаций к работе с сегментом МБ, а также приоритет на микрокредитование;

- ужесточение графика погашения кредита. В большинстве предлагаемых кредитных продуктов для МБ фигурирует ежемесячное погашение кредита, без отсрочек по платежам. Не учитываются индивидуальные особенности МБ, деятельность которых носит сезонный характер. Данные жесткие требования могут привести к росту просроченной ссудной задолженности клиентов и кредитного риска по портфелю ссуд МБ, и, как следствие, снижению качества кредитного портфеля.

Среди ограничений, создающих перечисленные специфические особенности БКМБ ключевую роль играют:

- низкий уровень собственного капитала. Доля собственных основных фондов в общей структуре незначительна. В случае индивидуального

предпринимательства – часть фондов может принадлежать супругу заемщика. При оформлении заложенного имущества в банке могут возникнуть юридические сложности получения согласия супруга на данную операцию, либо часть фондов находится в аренде. Так как МБ не может в полной мере переложить свои издержки на покупателей, то финансовое состояние таких организаций в условиях инфляции нестабильно, что создает барьеры получения кредитов в банках. Вследствие этого образуется замкнутый круг – недостаток оборотного капитала приводит к банкротствам малых организаций;

- неполная внутренняя информация, связанная с применением упрощенной формы ведения бухгалтерской отчетности, что является барьером для достоверной оценки финансового положения малых организаций и предоставления информации в банк для рассмотрения заявки на кредитование;

- отсутствие стартового капитала и ликвидного обеспечения для кредитования классифицирует МБ как один из самых рискованных секторов финансовых вложений. Этот вопрос требует проработки системы гарантий, института поручительства и упрощения законодательства в отношении процедуры залога имущества (в частности, в отношении индивидуального предпринимательства и урегулирования вопросов по залому совместного имущества).

Отметим, что не всегда банки учитывают имеющиеся преимущества взаимодействия с малым бизнесом:

- регулярная потребность активно функционирующих малых организаций (как правило, сферы обращения) привлекать небольшие займы на короткий срок (не более года) для развития собственного бизнеса;

- в сравнении с крупным бизнесом МБ более гибко приспосабливается к рыночной конъюнктуре, что не всегда учитывается коммерческими банками при вынесении решения о кредитовании заемщика. Эта маневренность вытекает из особенностей функционирования МБ. Во-первых, малые организации не связаны обширной производственной программой, разработанной на перспективу. Во-вторых, нет обременения многочисленным персоналом, требующим сложных

навыков управления. В-третьих, нет необходимости выплачивать дивиденды многочисленным акционерам. В-четвертых, легкость реформирования рыночной стратегии, как только найдена новая ниша.

В настоящее время при кредитовании малого бизнеса банки не могут воспользоваться всеми преимуществами этой группы клиентов. Основная причина – недостаточное внимание государства к созданию специальных программ кредитования и софинансирования проектов, разрабатываемых малыми организациями. Малое производство более экономично – для запуска МБ требуется незначительный начальный капитал, сроки капитального строительства существенно меньше и при этом оборачиваемость вложенного капитала гораздо быстрее. МБ приспособляется к использованию незначительных ресурсов с максимальной эффективностью – здесь не нужны огромные производственные площади и дорогое оборудование, а запасы минимальны. Экономия на административных затратах более очевидна по сравнению с крупным бизнесом. Отметим, что лучших результатов достигает узкоспециализированный МБ, являющийся инфраструктурным дополнением более крупных производств. В таком случае малые организации выполняют функцию достраивания экономической системы.

Как следствие, при наличии эффективной поддержки программ кредитования малого бизнеса со стороны государства, развития отдельных отраслей благодаря введению льготного кредитования, как в части субсидирования процентных ставок для конечных заемщиков, так и в части упрощения требований мегарегулятора к ссудам, предоставленным субъектам малого предпринимательства, возможно увеличение объемов кредитования данного сегмента и повышение лояльности банков к малым организациям. В настоящее время эта особенность не в полной мере реализована в России, что сказывается на отставании темпов роста кредитного портфеля малого бизнеса в сравнении с розничным кредитованием.

Оценка всех аспектов и результатов вовлечения кредитных ресурсов в оборот хозяйствующего субъекта в лице малой организации требует понимания

экономической основы его кредитования. В условиях рыночной экономики отношения банка и заемщика - малого предприятия состоят во взаимной заинтересованности и удовлетворении своих потребностей, комплексном подходе к кредитному процессу и обслуживанию. Разнообразие кредитных программ коммерческих банков представляет собой отражение всевозможных целевых запросов бизнеса и вариантов работы по удовлетворению потребностей предпринимательства в балансе с возникающими рисками кредитования. Важно и то, что банк учитывает все запрашиваемые параметры сделки – сумму, срок, удобство для заемщика при обслуживании кредита.

Для понимания элементов системы БКМБ необходимо, по нашему мнению, разграничить определения вида, формы и метода кредитования. По мнению Заболоцкой В.В.<sup>1</sup>, с которым мы согласны, эти составляющие входят в экономико-технологический блок структурных элементов системы кредитования.

Существуют общие определения «метода» и «формы»: метод как способ достижения определенной цели, совокупность приемов или операций практического или теоретического освоения действительности<sup>2</sup>, форма как внешнее очертание, наружный вид предмета, внешнее выражение какого-либо содержания, а также и внутреннее строение, структура, определенный и определяющий порядок предмета или порядок протекания процесса<sup>3</sup>.

Считаем, что метод кредитования – способ реализации определенного вида кредитования субъекта, в нашем случае – малого предпринимательства. Форма кредитования – внешние проявления сущности метода финансирования.

Различные формы кредитования малого бизнеса, использующиеся в отечественных коммерческих банках:

1. кредит;
2. кредитная линия, позволяющая клиенту заимствовать денежные средства в рамках одобренного лимита, а также гасить займы, заключенные в данном банке и совершать повторное заимствование, что должно быть обозначено

---

<sup>1</sup> Заболоцкая В.В. Экономические основы кредитования предприятий малого бизнеса / В.В.Заболоцкая // Финансы и кредит. – 2011. - №27 (459). – С.64-65.

<sup>2</sup> Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1998. С.266.

<sup>3</sup> Философский энциклопедический словарь. С.489.

в сроке пользования кредитной линией. Так же, как и по кредиту, размер заемных средств, предоставляемых по кредитной линии ограничивается только финансовыми возможностями клиента;

2.1. невозобновляемая кредитная линия с графиком выборки предполагает закрепление в договоре кредитования сведений о возможных временных промежутках, на протяжении которых клиент может воспользоваться кредитными средствами. Кредитная линия со свободным режимом выборки позволяет клиенту получить средства в необходимом объеме в любой момент времени, закрепленный в кредитном договоре;

2.2. возобновляемая кредитная линия устанавливает для заемщика льготные условия взаимодействия с кредитором – в течение срока кредитования клиент вправе получать и погашать ссуду автоматически, не обращаясь каждый раз в банк, а используя одобренный лимит повторно, что послужило одним из определяющих критериев наибольшей популярности данной формы кредитования среди прочих;

2.3. рамочная кредитная линия характеризуется целевым характером своего использования, иными словами ее открытие осуществляется в течение определенного срока тем клиентам, которые осуществляют какие-либо поставки исключительно в границах одного договора.

Необходимо определиться с сущностью вида кредитования, который будет представлять собой подробную характеристику кредитования по набору различных признаков, используемых для классификации. Кроме того, вид кредитования – это направление использования кредита.

Реальности денежного оборота современной России (высокая инфляция, быстрое обесценение банковского капитала) существенно видоизменяют устоявшиеся в мировой практике стандарты срочного кредитования<sup>1</sup>. По мнению большинства российских экономистов, к краткосрочным относятся ссуды сроком до 1 года, среднесрочным – от 1 до 3 лет, долгосрочным – свыше 3 лет.

---

<sup>1</sup> Голованов А.А. О кредитовании организацией нефинансового сектора экономики / А.А. Голованов // Деньги и кредит. – 2010. - №3. – С. 40-43.

О.М. Куликова при рассмотрении в качестве заемщика субъекта малого бизнеса в долгосрочном кредитовании выделяет финансовый лизинг, франчайзинг, венчурное финансирование; в краткосрочном – микрокредиты, овердрафты, факторинг, кредитная линия, вексельное кредитование. Классификация не является полной и точной, так как не все виды кредитования, предоставляемые банками, действительно востребованы и доступны малому бизнесу в российских реалиях. По нашему мнению, кредитная линия – это одна из форм кредитования, в то время как, например, микрокредитование – это разновидность БКМБ.

Д.В. Савинова<sup>1</sup> уточняет, что при определении видов кредитования малого бизнеса важно опираться на потребности организаций на каждом этапе жизненного цикла. Так, на этапе зарождения малой организации, считается наиболее эффективным и возможным микрокредитование с государственными гарантиями и субсидиями; на стадии становления – как микрокредитование, так и кредит, и лизинг с государственными гарантиями и субсидиями; на стадии роста возможны и микрокредитование, и кредит с государственными гарантиями, и кредит или факторинг без государственной поддержки.

Т.Н.Зверькова и А.И. Зверьков<sup>2</sup> предлагают выделять в перечне предоставляемых отечественными банками видов кредитования субъектам малого бизнеса две группы:

1. Краткосрочные кредиты, включающие самоликвидирующиеся кредиты на пополнение товарно-материальных запасов, кредиты под оборотный капитал, кредиты на строительство, кредиты дилерам по ценным бумагам, кредиты розничным торговцам, кредиты под обеспечение активами (под дебиторскую задолженность, факторинг и на пополнение товарно-материальных запасов), кредитная линия, перманентные ссуды на пополнение оборотного капитала.

---

<sup>1</sup> Савинова Д.В. Банковское кредитование малого бизнеса и его роль в развитии региона (на примере Республики Бурятия) : автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10 / Савинова Дарья Владимировна. – Москва, 2010. – С.10.

<sup>2</sup> Зверькова Т.Н., Зверьков А.И. Продукты региональных банков: спрос и предложение / Т.Н. Зверькова, А.И. Зверьков // Финансы и кредит. – 2012. - №24(504). - С.38.



2. Долгосрочные кредиты: срочные кредиты на приобретение оборудования, зданий и сооружений; револьверные кредитные линии; проектные кредиты; кредиты на приобретение других предпринимательских фирм.

В отечественной банковской практике можно увидеть другие признаки классификации. Ссуды для малого бизнеса могут разделяются на два блока: кредиты юридическим и ссуды физическим лицам (индивидуальным предпринимателям). Эта классификация необходима как для бухгалтерского учета ссуд, а также их сопровождения, так и для разделения риска кредитования на несколько групп. Практика зарубежных банков, как отмечает Е.В. Тихомирова, свидетельствует о том, что в каждой стране сложились специфические кредитные продукты, которые явились результатом длительного сотрудничества банков с клиентами, многолетнего изучения спроса на программы кредитования банков и целевые потребности заемщиков-субъектов малого предпринимательства. В США наибольшее распространение получили кредитные линии, в Германии – кредитование на основе контокоррентных счетов, в Великобритании – овердрафты<sup>1</sup>. Общим для данных кредитных продуктов является механизм заключения долгосрочного кредитного соглашения об установлении лимита кредитования и сроке его действия. Банки обычно оценивают кредиты, выданные малому бизнесу, как более рискованные, чем другим корпоративным клиентам. Важно отметить, что во многих западных странах на кредитовании этого сегмента экономики специализируется небольшое количество банков<sup>2</sup>.

Изучение специфики кредитных отношений малого бизнеса и особенностей российской финансово-кредитной системы, а также государственной политики поддержки малого бизнеса позволяет предложить классификацию видов кредитования малого бизнеса, с позиции оценки доступности кредитных продуктов ведущих российских банков для заемщиков – организаций малого бизнеса (рис. 1.2).

---

<sup>1</sup> Тихомирова Е.В. Кредитные продукты современных российских банков / Е.В. Тихомирова // Финансы и кредит. – 2011. - №29 (461). – С. 47.

<sup>2</sup> Фрост Стивен М. Настольная книга банковского аналитика. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006, С. 115.

При разработке классификации задействованы материалы сайтов коммерческих банков в сети Internet таких, как Сбербанк России, ВТБ, Банк Москвы, Россельхозбанк, Промсвязьбанк. В целях определения оценки доступности того или иного вида кредитования, действующего для клиентов сегмента «малый бизнес», предложено выделить три показателя (на рис.1.2 каждый из них по порядку соответствует первому, второму и третьему прямоугольникам под каждым видом).

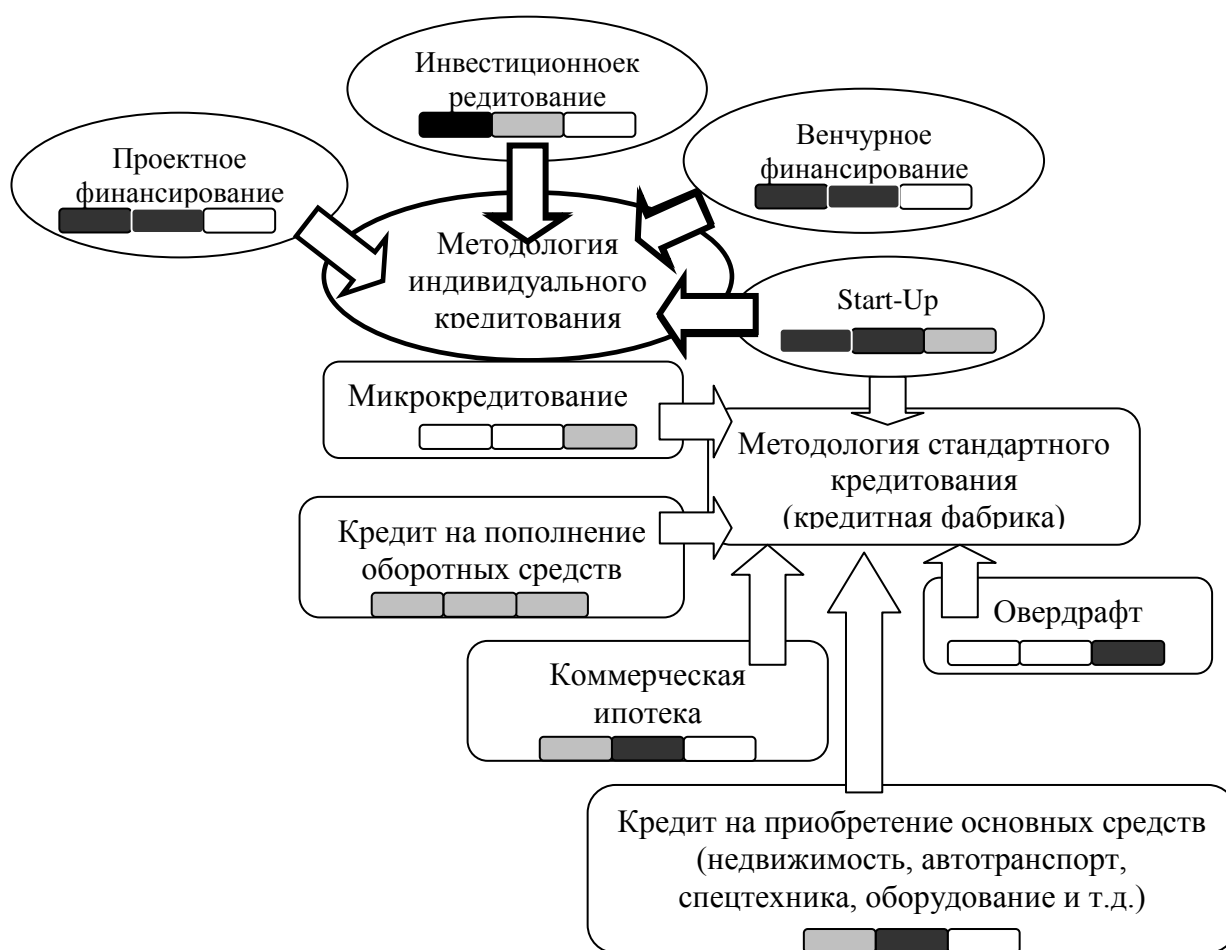


Рисунок 1.2 - Классификация видов БКМБ по критерию доступности<sup>1</sup>

Первый прямоугольник - количество предоставляемых документов для получения кредита заемщиком. При минимальном количестве требований к клиенту оценка продукта находится в «белой зоне» - банк запрашивает только

<sup>1</sup>Костыкова М.Ю. Классификация кредитов для малого бизнеса: основные виды и понятия / М.Ю. Костыкова // Научно-практический журнал «Современная экономика: проблемы и решения». – 2012. - №10(34). – С. 153-164.

документы, удостоверяющие личность и подтверждающие регистрацию предприятия (свидетельство ОГРН, ИНН). При предоставлении дополнительного пакета – документов по обеспечению кредита - продукт переходит в «серую зону». Если же банк запрашивает информацию подробной бухгалтерской отчетности, бизнес-плана и другие документы – продукт относится к «черной зоне».

Второй прямоугольник - наличие дополнительного обеспечения по сделке. «Белая зона» - отсутствие залога, наличие одного поручителя. «Серая зона» - залоговые обязательства присутствуют, затраты по оформлению прав по нему минимальны (срок оформления документов по имуществу незначителен, менее 7 дней), наличие поручительства. «Черная зона» - залог по сделке требует длительного оформления прав собственности банка, наличие поручителей, наличие дополнительных участников по сделке.

Третий прямоугольник - срок кредитования. «Черная зона» - кредит краткосрочный, до одного года. «Серая зона» - сделка предполагает срок действия от 1 года до 3 лет. «Белая зона» - кредит выдается на срок свыше 36 месяцев.

К наиболее перспективным видам банковского кредитования субъектов малого бизнеса относится микрокредитование, которое представляет собой совокупность экономических отношений участников сделки по кредитованию, базирующихся на организации кредитной работы по целевым группам с применением особых методик, закрепленных внутренними нормативными документами кредитной организации и характеризующихся небольшими размерами предоставляемых ссуд. Отличительная черта микрокредитования – акцентирование внимания только на целевых группах. Заемщики могут быть сегментированы по различным классификационным признакам – начиная от годовой выручки и заканчивая отраслевыми характеристиками. Максимальная сумма кредита для представителей малого бизнеса здесь не будет превышать 5 млн. рублей<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Власов И.П. Кредитование малого и среднего бизнеса: перспективы развития / И.П. Власов // Финансы и кредит. – 2009. - №3. – С. 15-18.

Микрокредитование имеет значительные достоинства для заемщиков. Во-первых, это легкий способ клиенту зарекомендовать себя как добросовестного заемщика и быстро получить положительную кредитную историю. Во-вторых, микрокредитование выполняет социальную функцию; даже заемщики с минимальными доходами могут получить ссуду, что отчасти компенсирует увеличение безработицы и банкротства начинающих малых организаций.

Возможности организации микрофинансирования в России активно обсуждаются. Одним из вариантов представляется сотрудничество между двумя секторами - небанковскими микрофинансовыми институтами и коммерческими банками. Рынку микрофинансирования для поступательного движения необходим доступ к разным источникам заемного капитала<sup>1</sup>. Банки имеют свободные кредитные ресурсы, которые могут быть использованы в качестве займов для небанковских кредитных организаций. Это приведет к переливу денежных средств из банковской системы в парабанковскую.

О.Э. Тонян уточняет, что среди программ микрофинансирования банков можно выделить три основных метода: развитие внутреннего подразделения, открытие дочерней микрокредитной организации, заключение стратегического договора с уже существующей микрокредитной организацией<sup>2</sup>.

Следующим востребованным видом кредитования для малого бизнеса является овердрафт, помогающий быстро и эффективно реализовать краткосрочное кредитование с истребованием минимума документов от заемщика. Плюсами овердрафтного кредитования являются удобство его периодического возобновления<sup>3</sup>. Недостатками же остаются – короткий срок кредитования (не более 6 месяцев), небольшие суммы кредитов (до 20 млн. руб.), где лимит будет рассчитываться только исходя из данных о среднемесячных оборотах бизнеса клиента (порядка 30%). Требование обеспечения по кредиту является дополнительным барьером для малого предпринимательства.

---

<sup>1</sup> Сарварова Е.П. Сотрудничество микрофинансовых организаций и коммерческих банков. / Е.П. Сарварова // Банковское дело. - 2011. - №8. – С.52.

<sup>2</sup> Тонян О.Э. Микрокредитование как фактор развития малого бизнеса в России : автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10 / Тонян Овик Эдикович. – Москва, 2011. – С.10.

<sup>3</sup> Стахник А.В. Малый бизнес: проблема доступности кредитов / А.В. Стахник // Деньги и кредит. – 2010. - №3. – С. 23 – 26.

Новым видом кредитования малого бизнеса является коммерческая ипотека. Благодаря поправкам к закону "Об ипотеке" отечественные коммерческие банки успешно запустили программы кредитования под ипотеку помещений, не являющихся жилыми. Коммерческая недвижимость в настоящее время является вполне востребованным видом залога для банков, и малые организации смогли максимально использовать свои ресурсы для предоставления обеспечения по ипотечным сделкам. Растущая популярность коммерческой ипотеки обусловлена заинтересованностью предпринимателей, арендующих нежилые помещения, получить возможность их приобрести в собственность. Бизнес-ипотеку в России отличают относительно короткие сроки погашения займа и достаточно высокие проценты. Так, ставки в коммерческой ипотеке составляют 12 — 16% годовых (в зависимости от финансового состояния заемщика), в основном кредит выдается в валюте. Теоретически срок ипотеки — до 10 лет, сумма кредита от 1,5 млн. рублей до 15 млн. рублей. Первоначальный взнос — от 20% от стоимости недвижимости. Список банков, предлагающих коммерческую ипотеку пока не велик.

Кредит на покупку основных средств предоставляется большинством отечественных коммерческих банков и позволяет заемщикам – субъектам малого предпринимательства реализовать потребности по приобретению необходимых видов оборудования и спецтехники, а также автотранспортных средств на длительные сроки кредитования. Максимальная сумма кредита ограничивается только платежеспособностью заемщика и рассчитывается по внутренним методикам банков с помощью оценки финансового состояния по ряду показателей. По некоторым видам оборудования и техники отечественного производства в банках действуют специальные программы кредитования с субсидированием процентных ставок, что особенно актуально для субъектов малого предпринимательства. Максимальный срок кредитования варьируется от 5 до 10 лет, погашение кредита может осуществляться как по графику ежемесячно равными платежами, так и в соответствии с производственной программой и пожеланиями заемщика.

Кредит на пополнение оборотных средств также предлагается многими ведущими российскими банками, меняются только условия кредитования в зависимости от кредитной политики банка. Плюсами кредитования являются простота оформления сделки в банке, отсутствие обеспечения по кредиту, возможности дифференцированного подхода к погашения кредита и учета пожеланий заемщика. Максимальная сумма кредита рассчитывается в зависимости от годовой выручки. Тем не менее заемщик должен подтверждать, как и в предыдущих видах кредитования, целевое использование заемных средств.

Наименее редко встречающимся в предложениях банков остается startup или кредит на открытие бизнеса<sup>1</sup>. Получить в современных условиях такой кредит - редкость, так как многие банки считают его сверхрисковым. В настоящее время отечественные кредитные организации не предоставляют такой кредитный продукт по ряду причин. Это и слабая проработка методических положений, регламентирующих старт-ап кредитование, вследствие чего высокие риски и резервы на возможные потери по выдаваемым ссудам, создаваемые из прибыли банка. Кроме того, некачественные бизнес-планы, предоставляемые заемщиками и отсутствие систем прогнозирования кризисных ситуаций, закрепленных в банковских методиках. Исходя из этого, банки вынуждены устанавливать высокие процентные ставки по старт-ап кредитам, что делает этот вид кредитования недоступным для предпринимателей, чьи проекты не в состоянии покрывать значительные издержки. У ведущих банков страны в 2012 году были запущены пилотные проекты по кредитованию начинающих субъектов предпринимательства со сроком ведения деятельности менее полугода (или отсутствием хозяйственной деятельности на протяжении 90 дней и более). Одним из вариантов такой поддержки служит кредит на открытие собственного бизнеса по программе франчайзинга. Максимальные суммы кредитования – 5 млн. рублей, предоставляется на срок 3-5 лет. Предпринимательство и малый бизнес отличает инновационность деятельности, и лишь небольшое количество отечественных

---

<sup>1</sup> Стряпцева Л. Кому доступны займы / Л.Стряпцева // Воронежский бизнес журнал. – 2010. - №5. – С.14.

субъектов малого предпринимательства заинтересовано работать в узких рамках франчайзинга.

Проектное финансирование как вид кредитования предоставляется небольшим количеством кредитных организаций. Плюсы его – большие размеры кредитов и значительные сроки кредитования для уже состоявшихся организаций, имеющих кредитную историю. Позволяет направить заемные средства на самые разнообразные цели, закреплённые в проекте, предоставляемом в банк. Малый бизнес в настоящее время, безусловно, является перспективным сектором для капитальных вложений. Более того, малые организации заинтересованы в финансовом обеспечении сложных и капиталоемких инвестиционных проектов.

Н.Р. Астаркина уточняет, что проектное финансирование инвестиционных проектов непосредственно малого бизнеса отличает:

- повышенный уровень риска;
- особая роль проектного анализа (совокупности методов оценки);
- множественность участников процесса проектного финансирования, что обеспечивает многокомпонентность целей оценки и различность значений ее результатов для каждого участника в отдельности;
- вариантность различных условий осуществления проекта<sup>1</sup>.

На наш взгляд, более приемлемым вариантом финансирования проекта МБ является инвестиционное кредитование, так как схема получения проектного финансирования достаточно сложна. Кроме того, никто не может гарантировать, что рассмотрение заявки заемщика в банке не затянется на долгие месяцы, а в результате будет получено положительное решение банка и одобрен кредит.

В настоящее время небольшие производственные компании всё более заинтересованы в инвестиционном кредитовании. Инвестиционный кредит – вид кредитования, предоставляемый банком субъекту предпринимательства при условии предоставления разработанной производственной программы и бизнес-плана, а также прочих документов, подтверждающих целевое использование

---

<sup>1</sup>Астаркина Н.Р. Развитие методического обеспечения оценки эффективности проектного финансирования малого бизнеса :автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Наилия Рустамовна Астаркина. – Йошкар-Ола, 2012. – С. 12.

заемных средств в рамках одного проекта. Достоинствами данного вида кредитования являются длительные сроки (до 20 лет), а также возможность получить необходимую сумму денежных средств для реализации масштабного проекта как по модернизации существующего производства, так и по запуску нового бизнеса в рамках действующего. Сложности кредитования заключаются в необходимости подготовки пакета документов по бухгалтерской отчетности за несколько лет и качественного бизнес-плана, генерирующего денежные потоки, необходимые для погашения кредита. Дополнительным барьером будет служить обязательное предоставление обеспечения по кредиту<sup>1</sup>.

Венчурное финансирование - вид кредитования, являющийся для отечественных банков недостаточно разработанным и популярным. Плюсы его:

- длинные сроки кредитования;
- поддержка наукоемких проектов.

Недостатками же являются высокие процентные ставки и незначительное предложение данных кредитных продуктов со стороны финансовых институтов в связи с его высоким риском для кредиторов, а также недостаточной проработкой методических подходов к оценке развития малого бизнеса.

В российской практике, как отмечают<sup>2</sup> С.В. Ратнер и Е. А. Нестеренко, банковские кредиты в венчурном финансировании возможны только на поздних стадиях развития компаний – «расширение», «расширение через поглощение», «выкуп активов». На ранних стадиях финансирования венчуров («посев», «старт», «начальная стадия») основными источниками будут являться в первую очередь собственные средства и средства социального сообщества, а лишь потом – «бизнес-ангелы», государственные субсидии, институциональные инвесторы, корпоративные фонды.

Венчурное инвестирование крайне необходимо для развития отечественного высокотехнологичного предпринимательства. Однако этот бизнес

---

<sup>1</sup> Распорова О.А. Банковское кредитование реальных инвестиционных проектов : автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 /Распорова Ольга Анатольевна. – Саратов, 2004. – С. 8.

<sup>2</sup> Ратнер С.В., Нестеренко Е.А. Развитие венчурного инвестирования в России: проблемы и перспективы / С.В. Ратнер // Финансы и кредит. - 2012. - №18(498). - С.18-24



имеет высокий риск. В исследовании<sup>1</sup> Ковалева А.М. обосновывается приоритетность поддержки данного направления, включая финансовую поддержку. Это особенно важно, когда речь идет о малых предприятиях, действующих в сфере высоких технологий. Государственная поддержка должна быть сфокусирована именно на таких организациях, поскольку они обладают значительным инновационным потенциалом и имеют реальные возможности наращивания объемов экспорта, импортозамещения продукции машиностроения и высоких технологий.

В отличие от западных стран, банки которых практикуют долгосрочное кредитование и наращивают его объемы (это связано с высокой нормой самофинансирования нефинансовых компаний), в нашей стране актуально краткосрочное кредитование, связанное с удовлетворением потребностей компании в оборотном капитале<sup>2</sup>. При этом и краткосрочные, и долгосрочные кредитные продукты должны разрабатываться банками на основе клиентоориентированного подхода. Такой подход обеспечит снижение кредитных рисков для банков и повышения эффективности бизнеса заемщиков, что предполагает постоянный мониторинг потребностей клиентов и формирование тесных долгосрочных партнерских отношений в рамках доступа к кредитной поддержке со стороны банков. Такой подход отвечает интересам банков, их заемщиков и экономики в целом и сможет обеспечить условия ее сбалансированного и динамичного развития.

Принципиально важно ориентироваться банкам на процесс открытия кредитной линии, которая может обеспечивать заемщику оперативный доступ к ресурсам по мере возникновения потребности в них. Изначально при проведении переговоров с клиентом возможно установление совокупного лимита задолженности с разбивкой на краткосрочные и долгосрочные потребности

---

<sup>1</sup> Ковалев А.М. Совершенствование механизма привлечения приоритетных источников финансирования малого и среднего предпринимательства и оценка их эффективности: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Ковалев Андрей Михайлович. – Москва, 2011. – С. 12.

<sup>2</sup> Тихомирова Е.В. Кредитные продукты современных российских банков / Е.В. Тихомирова // Финансы и кредит. – 2011. - №29 (461). – С. 47.

заемщика. В российской банковской практике такая работа в редких случаях проводится только с клиентами сегментов крупного и среднего бизнеса.

Подводя итоги, констатируем, что вследствие частных кризисных ситуаций в отечественной экономике и в результате неэффективных программ государственной поддержки малого предпринимательства, БКМБ развивается незначительными темпами. За рубежом доля малого бизнеса в ВВП часто превышает 50–70%. Так, в Германии доля малого предпринимательства в общем объеме ВВП колеблется в диапазоне 55-57%, в Великобритании - 53-56%, в Японии - 52-55%, в США - 50-52%, в то время как в России этот показатель за последние 5 лет (2010-2014г.г.) не превысил 20-22%<sup>12</sup>. На наш взгляд, изменение существующей экономической ситуации запаздывающего развития малого бизнеса в России требует, во-первых, учета национальной специфики малых организаций и особенностей взаимодействия банков и малого бизнеса при выборе определенных видов кредитования. Во-вторых, необходима установка приоритетности БКМБ для банков в рамках государственных стратегий развития экономики. В-третьих, для совершенствования организации процесса БКМБ обязательен учет факторов, сдерживающих и стимулирующих развитие кредитования.

### 1.3 Факторы банковского кредитования малого бизнеса

Банковское кредитование малого бизнеса представляет собой процесс, который зависит от многочисленных факторов. Если какой-либо фактор выпадает, то оценка влияния других принятых в расчет факторов, а также выводы рискуют оказаться неверными.

Будучи тесно взаимосвязанными, эти факторы нередко разносторонне и разнонаправленно влияют на результаты работы коммерческого банка: одни –

---

<sup>1</sup> Соловов Н.Н. Организация банковского кредитования малого предпринимательства: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Соловов Николай Николаевич. – Санкт-Петербург, 2010. – С. 3-4.

<sup>2</sup> Киевский В. Банки и малое предпринимательство: противоречивое единство и пути совместного развития//Банковское дело. – 2005. №1. С. 12-16.

положительно, другие – отрицательно. При этом отрицательное воздействие одних факторов способно снизить или даже свести на нет положительное влияние других.

Эмпирические исследования бизнес-среды малого предпринимательства в последние годы демонстрируют устойчивые негативные ожидания, которые выражаются в повышении оценок рисков ведения бизнеса в России<sup>1</sup>. Для изменения сложившихся тенденций и изменения ситуации необходимы:

1. четкая классификация причин и факторов, которые привели к возникновению негативных тенденций;
2. обозначение приоритетов в действиях ключевых субъектов экономики.

Отечественные ученые при рассмотрении факторов кредитования малого бизнеса чаще всего апеллируют к внешним и внутренним факторам, влияющим на деятельность кредитной организации. Это прослеживается в работах, И.С. Велиевой<sup>2</sup>, С.А. Волкова и А.И. Картуесова<sup>3</sup>, А.М. Тавасиева<sup>4</sup>, Е.В. Тихомировой<sup>5</sup>. Кроме того, важно влияние регулирующих и контролирующих органов на субъекты кредитования, как взаимодействие ЦБ и коммерческих банков, описанное в работе Е.В. Богопольской<sup>6</sup>. А О.Б. Макеева<sup>7</sup> подчеркивает важность государственного воздействия на рыночные механизмы в сфере кредитования малого бизнеса в рамках программно-целевого подхода через сторонние институты и эффективность целевых программ.

Одновременно с рассмотрением макросреды кредитования малого бизнеса необходимо подчеркнуть и значимость факторов, оказывающих влияние на

<sup>1</sup> Радыгин А.Д., Яковлев А.А. Укрепление рыночных институтов. Обеспечение стабильности условий собственности и развития конкуренции, стимулирование малого предпринимательства / А.Д.Радыгин, А.А. Яковлев // Стратегия 2020. – 2010. - №4. -С.12-14.

<sup>2</sup> Велиева И.С. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: время выбирать/ И.С. Велиева // Банковское кредитование. – 2008. - №4. – С.107.

<sup>3</sup> Картуесов А.И. Два сценария кредитования малого и среднего бизнеса / А.И. Картуесов // Банковское дело. – 2008.- №9.- С. 33-38.

<sup>4</sup> Тавасиев А.М. Банковское кредитование : учеб.пособие / А.М. Тавасиев. – М. : Инфра-М, 2010. – С.46-56.

<sup>5</sup> Тихомирова Е.В. Банковский рынок корпоративных кредитов России / Е.В. Тихомирова. – Спб.: Издательство СПбГУЭФ, 2011. – с.78.

<sup>6</sup> Богопольская Е.В. Оценка воздействия инструментов рефинансирования Банка России на коммерческие банки / Е.В. Богопольская// автореферат диссер... канд. эк. наук. – Нижний Новгород, 2010 г., С.11.

<sup>7</sup> Макеева О.Б. Актуальные направления совершенствования политики развития малого и среднего бизнеса на современном этапе / О.Б. Макеева // Стратегия развития региона. – 2009. -№22(55).- С. 69.

устойчивость самих коммерческих банков. Так, в работе А.А. Иевлевой<sup>1</sup>, особое внимание обращено на расстановку приоритетов среди факторов устойчивости регионального коммерческого банка: жизнеобеспечения, развития и потенциала.

Т.В. Балакирева<sup>2</sup> обращает внимание на разностороннее влияние на процесс финансирования субъектов малого бизнеса как сдерживающих факторов со стороны кредитора, так и со стороны заемщика, и кроме того отдельно рассматривает проблемы отдельных видов финансирования. Э.Г. Агаев<sup>3</sup> и Т.В. Балакирева делают акцент на идентификацию специфических черт формирования кредитного риска при работе с субъектами малого бизнеса на различных этапах кредитного процесса. К ним можно отнести: небольшие размеры организаций и производства, отсутствие диверсификации бизнеса, ограниченный ассортимент, отсутствие обеспечения по кредиту или ненадлежащее его качество, незначительный объем собственных средств, короткий жизненный цикл, отсутствие «значительной» кредитной истории, высокие операционные издержки при осуществлении финансирования, непрозрачность отчетности, низкая рентабельность капитала в сравнении с банковскими процентными ставками по кредиту малым предприятиям.

Важными являются факторы, определяющие устойчивое функционирование предпринимательских структур, рассмотренные в работах Д.Е. Баркина<sup>4</sup>, Е.А. Панявиной<sup>5</sup>, Д.В. Пресняковой<sup>6</sup>, Л.Ж. Сидоренко<sup>7</sup>. Д.В. Преснякова выделяет внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие малого бизнеса по

<sup>1</sup>Иевлева А.А. Формирование портфеля розничных кредитных продуктов коммерческим банком: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.10 / Иевлева Анна Александровна. – Волгоград, 2015. - С.94-100.

<sup>2</sup> Балакирева Т.В. Анализ рисков финансирования субъектов малого бизнеса: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Балакирева Татьяна Валерьевна. – Москва, 2009. - С.14.

<sup>3</sup>Агаев Э.Г. Механизм мониторинга и предупреждения банковских рисков в операциях с субъектами малого бизнеса: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Агаев Эмин Гариб оглы. – Москва, 2012. - С.14-15.

<sup>4</sup> Баркин Д.Е. Инвестиционная компонента обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий малого бизнеса: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Баркин Денис Евгеньевич. – Белгород, 2011. - С.9.

<sup>5</sup> Панявина Е.А. Устойчивое развитие малых предприятий на основе формирования системы превентивного управления кризисными ситуациями: автореф. дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.05 /Панявина Екатерина Анатольевна. – Тамбов, 2012. – С.10-11.

<sup>6</sup> Преснякова Д.В. Обеспечение устойчивости функционирования предпринимательских структур в условиях экономической нестабильности автореф. дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.05 / Преснякова Дарья Васильевна. – Тамбов, 2012. – С.16.

<sup>7</sup> Сидоренко Л.Ж. Методы оценки финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса и факторов, влияющих на нее, в условиях современной России: автореф. дис. ... канд. эк. наук: 08.00.10 /Сидоренко Леонора Жанновна. – Майкоп., 2011 г.-С.14.

признаку места их возникновения, по характеру воздействия – прямые и косвенные, по способу влияния – стимулирующие и сдерживающие. В свою очередь, наличие необходимых и достаточных ресурсов для функционирования организации, Д. В. Преснякова относит к внутренним факторам, тогда как разработка программ развития малого бизнеса государством, снижение стоимости кредитных ресурсов автор относит к стимулирующим факторам. В литературе часто затрагиваются проблемы восстановления устойчивости предпринимательских структур. Так, в работе Н.С. Гураковой<sup>1</sup> ресурсные и временные ограничения, а также особенности отрасли предпринимателя и ее функционировании являются одними из основных причин, влияющих на выбор инструментов восстановления устойчивости организации.

Интересным для идентификации факторов, влияющих на кредитование малого бизнеса, представляется анализ показателей финансового потенциала малых фирм, описанный в работе П.Ю. Мелехиной<sup>2</sup> Автор рассматривает взаимосвязь факторов государственного финансирования, привлечения заемного капитала и изменения финансового потенциала малого предприятия. Определение влияния факторов внешней и внутренней среды функционирования организации позволяет совершенствовать финансовую деятельность организации за счет создания условий, необходимых для его устойчивого развития.

На наш взгляд, факторы банковского кредитования малого бизнеса необходимо классифицировать с учетом специфики функционирования малого бизнеса в российских условиях и систематизировать факторы банковского кредитования малого бизнеса через призму влияния внешних факторов макросреды (со стороны государства и ЦБ РФ), особенностей региональной бизнес-среды (мезо-уровень) и внутренних факторов самой кредитной организации.

---

<sup>1</sup>Гуракова Н.С. Стратегия восстановления устойчивости предпринимательских структур в условиях экономического кризиса (на примере организации автомобилестроения) : автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Гуракова Наталья Сергеевна. – Москва, 2011. - С.20.

<sup>2</sup> Мелехина П.Ю. Повышение эффективности формирования и использования финансового потенциала малого предпринимательства (на примере города Москвы): автореф. дис. ... канд. эк. наук: 08.00.10 / Мелехина Полина Юрьевна. – Москва, 2012. – С.18.

Представляется, что формируемый банком портфель кредитов малому бизнесу находится под воздействием двух основных сил: стратегии и политики банка относительно портфеля МБ и неудовлетворенного спроса со стороны клиентов на продукты банка для малых организаций (рис. 1.3).

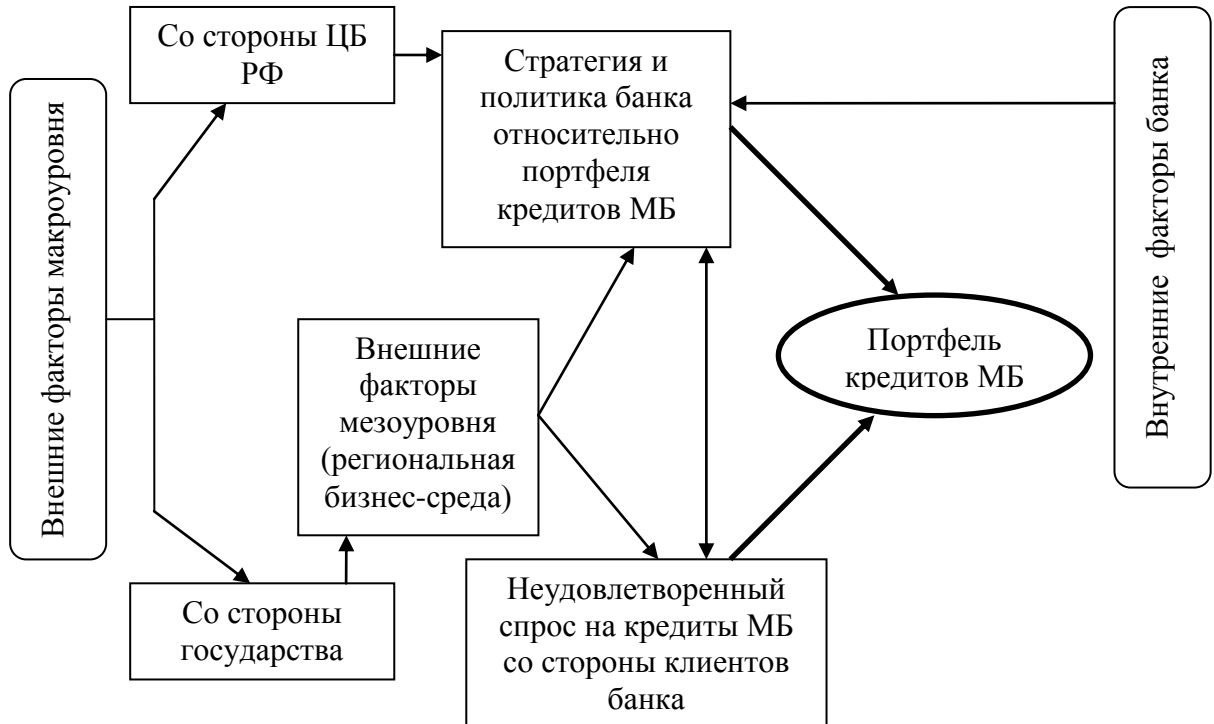


Рисунок 1.3 - Структура воздействия внешних, региональных и внутренних факторов на портфель кредитов малому бизнесу<sup>1</sup>

Действие двух обозначенных сил характеризуется как встречным, так и разнонаправленным движением. В первом случае банк решает задачу наращивания портфеля согласно своей стратегии и с учетом спроса клиентов. Во втором возможна двоякая ситуация: есть спрос со стороны клиентов, но нет подходящих предложений со стороны банка и наоборот. В результате нарушается качество взаимодействия цепочки "банк – клиент – банк" и не работают одновременно два принципа кредитной деятельности – принцип массовости и принцип однородности (предполагает учет требований внутри однородной группы клиентов, особенно в части популярных микрокредитов для малого

<sup>1</sup> Разработано автором

бизнеса). Приведенные принципы, а также принцип стандартизации, направленный на улучшение качества и скорости обслуживания клиентов, - важные условия эффективной деятельности банка в любом сегменте его бизнеса.

Стратегия и политика банка относительно портфеля кредитов малому бизнесу определяется внешними факторами макроуровня и факторами влияния мезоуровня (региона), а также внутренними факторами, характерными для кредитной организации.

Спрос со стороны малых организаций на кредитные продукты в свою очередь также находится под воздействием двух выделенных групп внешних факторов - активности МБ по получению кредитов и стоимости формирования кредитного портфеля. Факторы макроуровня могут оказывать и прямое воздействие на состояние спроса, и опосредованное – через факторы мезоуровня (как и в случае со стратегией и политикой кредитной организации).

Основными воздействующими факторами макросреды являются:

1. Состояние и уровень развития экономики страны

Ориентируясь на состояние экономики в текущий момент, делая прогноз будущего развития, банки определяют приоритетные сегменты кредитования, а также сферы вложения средств. Стабильно развивающаяся экономика способствует сокращению уровня кредитного риска портфеля малого бизнеса, увеличению предложения долгосрочных кредитных продуктов, расширению направлений кредитования, предусмотренных в стратегии и политике банка. В условиях стабильной экономики банки могут в достаточной степени развивать кредитный бизнес за счет перераспределения привлеченных средств населения в кредиты корпоративному сектору, активируя при этом перераспределительную функцию кредитования. В условиях кризиса действие перераспределительной функции кредита проявляется не в полной мере, так как средства одного сегмента переходя в другой, могут стать источником рефинансирования долгов, последующего роста уровня кредитного риска и резервов.

Как правило, в случае идентификации негативных явлений в экономике, политика банков по кредитованию малого бизнеса становится избирательной в

части выбора отраслей малого бизнеса, вплоть до установления ограничений на кредитование особо рискованных сфер, имеющих серьезные колебания доходов в зависимости от сезона и не имеющих диверсификации видов своей деятельности. Одновременно с этими действиями кредитные организации перестраивают в соответствии с ожидаемыми результатами структуру портфеля по срочности, ориентируясь на быстрый, краткосрочный и гарантированный процентный доход, нивелируя риски отказом от предложения инвестиционных кредитов малым организациям.

Часто сами представители малого бизнеса при оценке целесообразности использования заемных средств в кризисные периоды отказываются от долгосрочных займов, реально оценивая возможности развития и поддержания стабильной работы собственного предприятия. Дестабилизация доходов покупателей продукции (работ, услуг) малого предприятия подталкивает малое предприятие пойти на быструю вынужденную смену производства, технологии и даже сегмента рынка, приводящей к изменению денежных потоков, как в объемном выражении, так и в срочности, что вызывает опасения по своевременному возврату кредитных средств.

## 2. Приоритеты бюджетной и налоговой политики государства

Рассматривая широкий спектр вопросов, регулируемых финансовой политикой государства, необходимо отметить наличие закрепленных в ней определенных приоритетов поддержки отдельных сфер экономики. Это не только финансирование отдельных отраслей экономики, но и субсидирование кредитных продуктов для малого бизнеса. Сам факт наличия интереса государства к какой-либо отрасли порождает внимание к ней со стороны субъектов экономики, в том числе коммерческих банков. Тем не менее, в перспективе важно не столько присутствие государства, сколько масштаб, необходимость и эффективность использования его ресурсов в конкретной сфере. Но в настоящее время складывается некий парадокс между системой субсидирования и интересами коммерческих банков. Так, сельское хозяйство является наиболее вовлеченной в субсидирование отраслью экономики. Тем не менее не все кредитные



организации заинтересованы в предоставлении кредитов данной группе заемщиков в связи с высокими рисками кредитования, сезонными факторами и незнанием специфики работы субъектов малого предпринимательства. Это является показательным примером несогласованности финансовой политики как внешнего фактора воздействия на кредитование малого бизнеса и внутренней стратегии и политики большинства отечественных коммерческих банков.

Еще одним примером разнонаправленного и несогласованного влияния факторов макроуровня на кредитование малого бизнеса является связанная с бюджетной политикой - налоговая. В настоящее время государством активно пропагандируется развитие малого предпринимательства в качестве самозанятости населения через различные системы - предоставление грантов, субсидии, кредитование. При этом создается некая однобокость политики – стремление к увеличению количества налоговых поступлений в бюджет, а также поступлений по страховым взносам от субъектов малого предпринимательства обусловило разрыв между реальными возможностями развития малого бизнеса с помощью государственных программ и его платежеспособностью. Так как в России малый бизнес не имеет длительной истории, то и предприниматели при малейших появлениях неблагоприятных воздействий факторов внешней среды предпочитают уходить «в тень», не заботясь о своей репутации добросовестного плательщика налогов. Кроме того, высокие налоги понижают кредитоспособность заемщика и снижают интерес банков к его кредитованию. Результатом является потеря потенциальных клиентов для банков и налогоплательщиков для государства в связи с высокой «младенческой смертностью» субъектов малого предпринимательства в России и отсутствием всесторонней проработки концепции развития малого бизнеса в стране.

3. Денежно-кредитная политика и используемые Центральным банком методы денежно-кредитного регулирования

Скорость обращения денег, их реальная стоимость, уровень монетизации экономики, объем денежной массы в обращении – это факторы, определяющие доверие субъектов экономики к национальной валюте и зависящие от

эффективности проводимой денежно-кредитной и финансовой политики, от деятельности банков как основных посредников.

Эффективность денежно-кредитной политики определяется достижимостью поставленных конечных, промежуточных и оперативных целей. В Российской Федерации таргетирование инфляции на практике сталкивается с рядом трудно разрешимых проблем. Для достижения цели по таргетированию инфляции требуется активное использование процентной ставки как основного инструмента денежно-кредитного регулирования. В условиях развивающегося финансового рынка, а также реального сектора экономики трансмиссионный механизм процентной ставки слабо работает, что отражается на процентной политике банков, их кредитной активности и влияет на кредитную активность МБ.

Не менее важным фактором является обеспечение требований ЦБ РФ к коммерческим банкам по достаточности капитала. Здесь кредитованию малого бизнеса открыт «зеленый свет», так как микрокредитование и ссуды до 5 млн. рублей не подпадают под повышающий коэффициент при расчете норматива достаточности капитала Н1.

На кредитную активность банков также оказывают влияние установленные пруденциальные нормы, их количество, величина контрольных показателей, изменение порядка расчета.

#### 4. Развитие и доступность финансового рынка

Финансовый рынок является источником кредитных ресурсов коммерческих банков. Поэтому развитие инфраструктурной обеспеченности его основных сегментов, стоимость ресурсов, привлекаемых с его помощью, прозрачность финансового рынка оказывают непосредственное влияние на стратегию и кредитную политику банков, в том числе по направлению кредитования малого бизнеса.

В ситуации общего дефицита ликвидности банковской системы, выжидательной реакции участников рынка на действия Центрального банка, ставки внутреннего межбанковского рынка могут существенно возрасти, снижая

доступность кредитных ресурсов. В поисках более дешевых ресурсов часть банков выходит на международный финансовый рынок, увеличивая тем самым собственные валютные и кредитные риски. Доступность международных ресурсов зависит от финансовой и коммерческой устойчивости банков, от наличия свободных ресурсов на них, а также от регулирования со стороны Центрального банка. Отметим, что наибольший норматив обязательного резервирования в 2008 г. был установлен именно по обязательствам перед банками-нерезидентами.

Для кредитования организаций малого бизнеса – механизмы продажи кредитных портфелей; использование рынка ценных бумаг – для хеджирования рисков с помощью производных ценных бумаг.

К факторам региональной бизнес-среды относятся:

1) региональная бизнес-среда и стабильность ее развития.

Каждый регион России имеет собственную историю развития предпринимательства, особенности отраслевой спецификации, и следовательно, различное соотношение малого, среднего и крупного бизнеса в регионе. Безусловно, региональная экономика следует общим импульсам, подаваемым макросредой и реагирует на ее вызовы.

Несмотря на наличие приоритетных для государства отраслей в экономике региона, нельзя говорить о ее прогнозируемом стабильном развитии. В связи с общей перестройкой экономики на цели удовлетворения спроса потребителя, малые предприятия могут быстрее отвечать на сигналы спроса покупателей. Напротив, присутствие в экономике региона большого количества моногородов и градообразующих предприятий не свидетельствует о стабильном развитии региона в силу причин долгого и неповоротливого приспособления крупных организаций к условиям изменяющейся среды.

Для коммерческих банков интерес представляет как наличие градообразующих предприятий, их финансовая устойчивость и деловая активность, так и количество работающего населения. Но зная о рисках кредитования и соблюдения нормативов риска на одного заемщика, кредитным

организациям важно прорабатывать и сегмент малого бизнеса, а также вовлеченность населения в его деятельность.

2) приоритеты региональной финансовой политики.

Как и в ситуации с налоговой и бюджетной политикой государства, регион не может упускать из вида доходные статьи бюджета и налоговые поступления от МБ и расходы на поддержание и развитие благоприятной экономической среды. Вопросы кредитования и поддержки МБ находят здесь свое отражение в аспектах изучения состояния региональной экономики, дотационной составляющей бюджета и инвестиционных возможностях региона.

3) доступность банковских услуг для субъектов малого предпринимательства и степень охвата банковскими сервисами.

В целом в России банковские институты до последнего времени не сумели привлечь и 25% всех функционирующих предприятий малого предпринимательства на кредитование, что позволяет сделать вывод о низкой степени насыщенности рынка кредитования малого бизнеса в регионах.

Несмотря на присутствие во многих регионах страны широкой филиальной сети универсальных банковских организаций, таких как Сбербанк России, Россельхозбанк, ВТБ, Промсвязьбанк (активно развивающий свою филиальную сеть в 2011-2012 годах), МБ недостаточно активно пользуются их услугами. Пока наличие крупной региональной сети обуславливает лишь возможность расширения кредитования малого МБ. Дополнительным фактором здесь уже будет являться политика банка по отношению к формируемому кредитному портфелю МБ.

Внутренние факторы воздействия на кредитную стратегию и политику банков в отношении малых предприятий:

1. Структура собственности и тип банка

Структура собственности определяет устойчивость капитальной базы банка; размер банка; его принадлежность к группе системообразующих банков, к банковской группе. Капитал банка обуславливает границы наращивания банковских активов и их разнообразие, масштабы присутствия банка в регионе

(количество филиалов, дополнительных офисов). Важную роль именно в региональном аспекте присутствия будет играть специализация банка на кредитовании выделенных отраслей.

2. Квалификация сотрудников, система мотивации сотрудников, занимающихся обслуживанием и кредитованием малого бизнеса

Специфика кредитных услуг МБ требует применения ряда технологий их оказания, наличия разветвленной структуры подразделений, оценивающих риски и осуществляющих их мониторинг, знаний отраслевых особенностей функционирования субъектов малого предпринимательства и специфики региона ведения бизнеса.

При вхождении на новый рынок у кредитной организации должна быть четко разработанная стратегия по работе в новом регионе, определенная политика в сфере рекламы и продвижения своих услуг и соответствующие рынку труда предложения для сотрудников, а также система премирования и мотивации за продажи кредитных продуктов.

3. Ресурсы и стратегия управления ими

Ресурсы банка – источник формирования его активов. Структура ресурсов, их стабильность, длительность, стоимость определяют возможности банка варьировать структуру активов, частью которых является портфель кредитов МБ. Управление ресурсами складывается из взаимосвязанных этапов анализа, планирования, формирования ресурсной базы и контроля ее качественных характеристик, в том числе по показателям использования. Стратегия управления ресурсами – это программа действий банка по оптимальному формированию, комбинированию и использованию ресурсов (собственных и привлеченных). Кредитная стратегия банка может быть выработана в соответствии с выбранной стратегией управления ресурсами - стратегией конкурента (охватывает все возможные направления деятельности, с целью получения конкурентного преимущества на рынке); стратегией догоняющего (используется в момент выхода на банковский рынок либо в случае выхода на новый сегмент банковского рынка); стратегией специалиста (предполагает, что банк не будет конкурировать с

лидером по всем направлениям, а выберет только приоритетные, и за счет качества обслуживания получит преимущество перед конкурентами).

#### 4. Склонность к риску и возможности управления рисками

Склонность к риску обуславливает тип кредитной политики банка – консервативный, умеренный, агрессивный, который на практике реализуется путем установления перечня предлагаемых кредитных продуктов с различным уровнем риска; способов оценки кредитоспособности заемщиков; механизма принятия решения о предоставлении кредита; механизма компенсации принятых рисков. Внутренние возможности банка по управлению рисками (без учета внешних источников) зависят от объема свободной величины собственного капитала, имеющихся резервов.

Таким образом, перечисленные выше группы внешних и внутренних факторов могут, как стимулировать, так и сдерживать действие сил, влияющих на портфели кредитных продуктов МБ коммерческих банков.

Приведенная в работе характеристика факторов, влияющих на портфель кредитов МБ, позволяет их систематизировать по приоритетам по оказанию влияния на формирование кредитного портфеля субъектам малого бизнеса (Таблица 1).

Факторы кредитно-инвестиционного потенциала банка обуславливают объемы кредитования МБ, влияние рисков на расширение кредитования малого предпринимательства.

Выявленное в 2008 г. сокращение банковского кредитования МБ происходило в результате негативного воздействия и внешних, и внутренних факторов на кредитную стратегию и политику банков, а также на совокупный спрос на кредитные продукты со стороны клиентов.

Выделим основные внешние факторы падения темпов роста портфелей МБ, наблюдавшиеся в кризисном периоде, их последствия.

- Удорожание и сокращение источников финансирования банковского бизнеса. Одним из основных источников финансирования банковского бизнеса в период его интенсивного развития были ресурсы, привлеченные банками с

мировых финансовых рынков. Внешние заимствования отличались от средств, приобретаемых на внутреннем финансовом рынке, более привлекательными условиями – низкими процентными ставками и длительными сроками. В отдельных случаях банки получали целевые иностранные кредиты на развитие малого бизнеса.

Таблица 1 - Группировка факторов, оказывающих влияние на БКМБ в РФ<sup>1</sup>

Группы факторов	Факторы, влияющие на состояние и тенденции развития БКМБ в РФ
1. Факторы формирования и обеспечения функционирования кредитного портфеля МБ	<p>Нормативные:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдение пруденциальных норм, величин контрольных показателей</li> <li>- обеспечение правовой основы деятельности банка.</li> </ul> <p>Экономические:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- эффективность функционирования в среде;</li> <li>- кредитная активность субъектов МБ;</li> <li>- обеспеченность услугами бизнеса;</li> <li>- стабильность экономики, прогнозируемость ее для субъектов рынка</li> </ul> <p>Стоимости формирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- доступность финансовых рынков</li> <li>- структура собственности</li> <li>- запас ликвидности, уровень капитализации</li> </ul>
2. Факторы развития кредитования МБ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- конкурентоспособность кредитных продуктов банка</li> <li>- наличие стратегических партнеров</li> <li>- квалификация персонала</li> <li>- приоритеты при осуществлении кредитования МБ</li> <li>- маркетинговая политика</li> <li>- смягчение требований к заемщикам</li> <li>- эффективность трансмиссионного механизма официальных процентных ставок</li> <li>- использование государственных инициатив для расширения деятельности</li> </ul>
3. Факторы кредитно-инвестиционного потенциала	<ul style="list-style-type: none"> <li>- стратегия управления ресурсами</li> <li>- склонность к риску</li> <li>- возможность хеджирования рисков</li> </ul>

Часть заимствований носили субординированный характер, а, следовательно, учитывались при расчете собственного капитала как элемент дополнительного капитала банка. Рост собственного капитала – одно из

<sup>1</sup>Составлена автором

существенных условий расширения работающих активов банков, большая доля которых, как правило, приходится на кредитный портфель.

Кризисные явления в масштабах мировой кредитной и финансовой систем фактически закрыли доступ отечественных банков к дешевым ресурсам, что стало одной из причин удорожания кредитов, предоставляемых на внутреннем рынке.

Недостаточный уровень развития внутреннего финансового рынка, концентрация рисков еще в большей степени усугубили проблемы пополнения банковской ликвидности, перенеся акцент со стратегии формирования активов на стратегию поддержания платежной дисциплины.

- Рост кредитных рисков заемщиков. Дефицит ликвидности банков как основных финансовых посредников, в слабой экономике с фактически отсутствующим реальным сектором, катализирует проявление проблем предприятий и организаций, которые удавалось скрывать в период относительной стабильности. Увеличение затрат по обслуживанию кредитного долга на фоне потерь основных доходов вызвало рост кредитного риска предпринимателей. Банки-кредиторы, выполняя требования нормативных документов ЦБ РФ, а также, следуя собственной политике в области рисков, были вынуждены пересмотреть риски по кредитным портфелям, что выразилось в увеличении размеров создаваемых резервов на возможные потери и, как следствие - рост совокупных расходов банковской системы, убытки отдельных банков.

Убытки, как и недосозданные резервы на возможные потери являются факторами, уменьшающими банковский капитал. Снижение капитала на рубль рискованных банковских активов, то есть падение уровня его достаточности, заставляет банки или искать пути увеличения капитала, или сокращать объемы активов.

- Объявленная и проводимая девальвация рубля. Еще одним существенным фактором, повлиявшим как на заемщиков, так и на кредиторов, стала девальвация рубля. Несовпадение валюты доходов по основному источнику средств и валюты кредита при существенном увеличении валютного курса привело к потере платежеспособности заемщиков, росту кредитного риска. В свою очередь, банки-



кредиторы были вынуждены досоздавать резервы не только вследствие изменения группы риска заемщиков, но также из-за роста обменного курса.

В качестве способа управления валютной задолженностью по кредитам банки стали более активно использовать рефинансирование собственных клиентов, путем перекредитования в рублях и под новый процент, размер которого устанавливается в соответствии с текущей экономической ситуацией, уровнем ставки рефинансирования, риска заемщика и других факторов.

- Изменения в денежно-кредитном регулировании на фоне дефицита ликвидности банковской системы. Изменение нормативов обязательных резервов привело к изъятию в резервы центрального банка части свободного резерва банковской системы, еще в большей степени увеличив дефицит ликвидности.

Несмотря на усилившееся негативное влияние внешних факторов, большинство проблем отечественной банковской системы носят внутренний характер, отсутствие которых могло бы частично нивелировать интенсивность внешнего воздействия.

К внутренним негативным факторам относятся:

- недооценка рисков в период относительной стабильности;
- некачественный мониторинг состояния задолженности;
- низкое качество ресурсной базы и низкий уровень капитализации;
- недостаточная квалификация персонала.

В соответствии с экономической ситуацией 2008 г. часть банков пересмотрели свою кредитную политику, полностью или частично отказавшись от кредитных программ МБ. В итоге произошла перегруппировка субъектов кредитного рынка – мелкие банки уступили место более крупным участникам, с большей капитализацией, а значит менее восприимчивых к кризису. Уменьшилось не только число программ кредитования, но фактическое количество потенциальных кредиторов.

Снижение объемов кредитования произошло по наиболее рискованным для кредиторов направлениям – микрокредитование, кредиты без залогов. На первый план вышла жесткая привязка предоставляемых средств к объекту кредитования,

что наблюдалось на самых ранних этапах развития банковского кредитования в РФ.

Вторая половина 2009 г. характеризуется усилением активности банков по направлению кредитования малого бизнеса, в том числе в связи с заметным сокращением девальвационных ожиданий в экономике (что не говорит об их полном отсутствии). Однако, если в предкризисный период кредитование МБ было одним из важных драйверов роста банковской деятельности, то в рассматриваемый период банки стали ориентироваться на привлечение субъектов малого предпринимательства, опираясь на индивидуальный подход к клиентам. Другой причиной роста объемов привлечения стала не до конца решенная проблема ресурсов. Расширение источников рефинансирования, предлагаемых ЦБ РФ, в том числе за счет введения беззалоговых кредитов было активно воспринято рынком в период роста негативных оценок банковского сектора со стороны населения. Однако использование мегарегулятора в качестве основного контрагента в процессе формирования ресурсной базы не является рациональным решением проблемы. Кроме того, стоимость беззалоговых кредитов существенно превышала среднюю стоимость кредитов на межбанковском рынке, увеличивая риски банков-заемщиков.

Рост операций привлечения и их качество влияют на структуру портфеля и на его стоимость. В условиях повышенных рисков бизнес-среды требуется ориентация на кредитные продукты с меньшим риском: от массово-скоринговых кредитных продуктов к индивидуальному подходу в той части, которая предоставляется группе постоянных клиентов. Если скоринговые банковские продукты отвечают целям быстрого захвата рынка, то индивидуальные кредитные продукты используются для удержания хороших клиентов, путем предложения им индивидуальных условий и тарифов в рамках их кредитных возможностей, а также комплексного обслуживания. Такая политика, оправданная текущими условиями деятельности, в будущем может увеличить коммерческий риск банков, в случае невостребованности продукта.

В отдельных случаях кредитование заемщиков привязывается к проводимым операциям, когда банки в качестве условия положительного решения по кредиту рассматривают наличие открытого расчетного счета. Другая тенденция кредитного рынка в период нестабильного состояния рынка - использование программ быстрого возврата средств, то есть кредитование преимущественно на короткие сроки. Это более выгодно как для заемщика, так и для кредитора в условиях плохой предсказуемости экономической ситуации, но существенно снижает доступность кредитных ресурсов для лиц с небольшими доходами, так как увеличивает размер ежемесячного платежа по кредиту, что также усугубляется высокими процентными ставками по привлеченным средствам. Что касается кредитных продуктов, ориентированных на малый бизнес, то проблема изыскания ресурсов для их создания, как в докризисный период, так и в последующих периодах достаточно актуальна. В то же время развитие кредитования малого бизнеса сдерживается низким качеством обеспечения, которое могут реально предложить потенциальные заемщики.

В целом отметим, что заемщик и кредитор в конечном итоге приспосабливаются к той экономической ситуации, в которой им приходится бороться за свои интересы, и первоначально полученные шоки теряют со временем былую остроту. Уже отыгран эффект роста социальных взносов – те заемщики, которые не справились с возросшей нагрузкой, ушли с рынка еще в конце 2011 года. Системное снижение прозрачности клиентов банков пришлось на тот же период времени.

В новых условиях происходит перенастройка факторов, влияющих на кредитный портфель МБ. Более значимыми становятся внутренние факторы взаимодействия кредитора и заемщика. На наш взгляд, необходимо детальное исследование вопросов организации БКМБ и его методического обеспечения, которое позволит комплексно рассмотреть влияние всех вышеуказанных факторов на процесс БКМБ и предложить рекомендации по повышению эффективности кредитования в коммерческих банках субъектов малого предпринимательства.

## 2 МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

### 2.1 Организационно-методическое обеспечение банковского кредитования малого бизнеса в РФ

Законодательные основы БКМБ в России представлены общегражданским и хозяйственным (предпринимательским) законодательством, а также положениями, инструкциями, указаниями Банка России (Приложение 3). Нормативная база кредитования не охватывает все случаи взаимодействия участников кредитования, в частности, институт гарантий.

Основным недостатком законодательства в сфере финансирования и кредитования МБ является отсутствие единой нормативной базы, регулирующей кредитование МБ: Гражданский Кодекс РФ регулирует банковское и коммерческое кредитование, Бюджетный Кодекс РФ - организацию субсидирования, предоставления субвенций и бюджетного кредита, Налоговый кодекс РФ - предоставление налоговых кредитов. Кроме того, разработан еще ряд нормативных актов, регламентирующих вопросы финансирования и кредитования, но не учитывающий специфику МБ.

Недостатки законодательства о финансировании и кредитовании МБ можно свести к нерешенности трех основных проблем (в равной мере это касается малого бизнеса во всех отраслях экономики):

- недостаточность правового регулирования;
- разрозненность нормативных актов;
- отсутствие учета специфики малого бизнеса в нормативных актах.

Одной из наиболее важных проблем в сфере малого бизнеса является недостаточно эффективное законодательство. С 2007 г. вступил в силу единственный федеральный закон о малом бизнесе - N 209-ФЗ от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской

Федерации»<sup>1</sup>. С выходом этого закона с 1 января 2008 года утратил силу Федеральный закон от 14 июня 1995 года N 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Ранее малый бизнес регулировался в основном постановлениями правительства и Федеральным законом №88-ФЗ, часто противоречившими друг другу. Сейчас федеральным законом вводятся и определяются новые понятия такие, как «субъекты малого и среднего предпринимательства», «инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства», «программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства», а также виды и формы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

И.Ф. Дашевская подчеркивает, что «непосредственно в предкризисный период в стране были сформированы правовые предпосылки активизации государственной политики развития и поддержки малого предпринимательства: принято новое федеральное законодательство по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации – Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007, нацеленное на оказание позитивного воздействия, на функционирование государственных, муниципальных и общественных структур, существенно влияющих на развитие и поддержку малого предпринимательства в стране»<sup>2</sup>.

Тем не менее спустя семь лет остались нерешенными вопросы идентификации среднего бизнеса и микроорганизаций как новых институтов в части их экономической и организационной специфики, особой роли в различных видах экономической деятельности, специфических проблем и ограничителей их развития, а также особых потребностей в тех или иных формах государственной поддержки.

---

<sup>1</sup> О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ : [федер. закон от 24 июля. 2007г. № 209-ФЗ с изм. и доп. от 27 дек.2009г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/review/606679.html>.

<sup>2</sup> Дашевская И.Ф. Совершенствование процессов взаимодействия коммерческих банков с субъектами малого и среднего предпринимательства: автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10/ Дашевская Ирина Федоровна. – Москва, 2010. - С.20-21.

По нашему мнению, на макроуровне одним из недостатков законодательства остается то, что опускаются отдельные проблемы различных форм хозяйствования, указанных в Федеральном законе № 209-ФЗ, и происходит обращение только к дефиниции «малый бизнес». Осталась без должного внимания идея децентрализации государственной политики, а именно делегирования ее ключевых функций на региональный уровень. Частично эта идея получила воплощение в жизнь через разделение фонда поддержки и развития предпринимательства в регионах непосредственно на фонд микрофинансирования и гарантийный фонд. Но до сих пор отсутствуют региональные законы о поддержке малого бизнеса, которые бы учитывали специфику действующих малых форм хозяйствования приоритетных отраслей народного хозяйства, возможности расширения фондов поддержки не только за счет нераспределенной прибыли и бюджетных средств и сотрудничества с банками региона, универсальными кредитными организациями для создания совместных программ кредитования.

В публикациях на тему расширения правовой базы 209-ФЗ справедливо отмечалось, что переориентация государственной политики в отношении малого бизнеса может быть действительна только при условии наличия определенной системы экономико-правовых предпосылок. В их числе: скорейшее принятие новых законов субъектов РФ о развитии и поддержке малого бизнеса, создание экономических стимулов к развитию и поддержке малого предпринимательства, четкая институционализация государственной политики в отношении малых форм хозяйствования.

Кроме 209-ФЗ существует ряд базовых законодательных актов, регламентирующих кредитование и поддержку малого бизнеса (Приложение 3). Но некоторые нормативные документы, на наш взгляд, нуждаются в уточнении и дополнении.

Во-первых, необходимо уточнение дефиниции «группа связанных заемщиков» в части сотрудничества организаций малого бизнеса с крупным и средним бизнесом. В рамках инструкции Банка России от 03.12.2012 №139-И

«Об обязательных нормативах банков»<sup>1</sup> группой связанных заемщиков признается:

– если один из заемщиков имеет возможность определять решения, принимаемые органами управления юридического лица, условия ведения им предпринимательской деятельности по причине участия в его уставном капитале и (или) в соответствии с условиями договора, заключаемого между лицами, назначать единоличный исполнительный орган и (или) более половины состава коллегиального исполнительного органа юридического лица, а также возможность определять избрание более половины состава совета директоров (наблюдательного совета) юридического лица или если третье лицо, независимо от того, является ли оно самостоятельным заемщиком или не является таковым, имеет такую возможность;

– если заемщики являются по отношению друг к другу зависимыми или основными и дочерними обществами, определяемыми в соответствии со статьей 67.3 Гражданского кодекса РФ, статьей 6 Федерального закона "Об акционерных обществах", статьей 6 Федерального закона "Об обществах с ограниченной ответственностью";

– являются близкими родственниками, определяемыми таковыми в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, признанными на территории РФ.

В Инструкции Банка России 139-И дается неточное дополнение в части способов определения группы связанных заемщиков. В целях выявления связанности заемщиков друг с другом банк использует доступные источники получения информации, к которым относятся учредительные документы заемщиков банка, их отчетность, дополнительно предоставляемые заемщиками сведения, средства массовой информации и другие источники, определяемые банком самостоятельно. На наш взгляд, необходимо уточнение и ограничение

---

<sup>1</sup> Об обязательных нормативах банков: [Инструкция Банка России N 139-И от 03.12.2012 с изм. и доп. от 25.10.2013г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_155529](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155529)

перечня форм бухгалтерской отчетности и расшифровок отдельных счетов к ней, по которым возможно определение группы связанных заемщиков.

Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) регулирует кредитный риск банка в отношении одного заемщика или группы связанных заемщиков и определяет максимальное отношение совокупной суммы обязательств заемщика перед банком и обязательств перед третьими лицами, вследствие которых у банка возникают требования в отношении указанного заемщика, к собственным средствам банка. Все кредитные требования банка к заемщику или группе связанных заемщиков включаются в расчет норматива Н6 с коэффициентом риска по пяти группам в зависимости от заемщика (контрагента). При этом применяется коэффициент риска, установленный в отношении балансовых активов, размещенных у соответствующего заемщика (контрагента). На наш взгляд, необходимо снижение коэффициентов риска по группе активов, обеспеченных гарантиями субъектов РФ и муниципалитетов с 50% до 20% как для целей снижения давления на капитал банка, так и для повышения интереса банка к созданию подобных активов.

Во-вторых, применение понижающего коэффициента по уровню риска для ссуд малому бизнесу под инвестиционные цели при расчете норматива достаточности капитала Н1. Норматив Н1 определяется как соотношение размера собственных средств (капитала) банка и суммы его активов, взвешенных по уровню риска. Важно отметить, что инвестиционное кредитование в рамках нашего исследования и имеющейся статистики по формируемым кредитным портфелям имеет низкий удельный вес в структуре просроченной задолженности. Тогда как микрокредитование, напротив, является ключевым источником роста просроченной задолженности по портфелю кредитов малому бизнесу. Дополнительным фактором повышения интереса банков к инвестиционному кредитованию малого бизнеса будет изменение подхода к определению категории ссуды и процента отчисления в резерв по ней не только исходя из его финансового состояния и качества обслуживания ссуды, но и из



соответствия заданным в инвестиционном проекте показателям (подменяя признак «финансовое состояние»).

В-третьих, уточнение норм Положения Банка России № 254-П от 26.04.2004 "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности"<sup>1</sup> в части формирования резервов по портфелям однородных ссуд и индивидуального формирования резерва по ссудам субъектам малого бизнеса с учетом обеспечения по ссудам. Субъектам малого бизнеса достаточно сложно предоставить в банк обеспечение по кредиту, соответствующее первой категории качества. При этом поручительства образованных субъектами Российской Федерации фондов поддержки предпринимательства и фондов содействия кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства считаются обеспечением второй категории качества, что не способствует в целом снижению формируемых банком резервов по портфелю кредитов малому бизнесу. На наш взгляд, возможно кратковременно разрешить относить данное обеспечение по кредитам к первой категории качества. Причин несколько:

- повышение интереса малого бизнеса к получению поручительств фондов;
- снижение формируемых банковских резервов по портфелю кредитов малому бизнесу;
- банки получают ликвидное обеспечение, которое возможно быстро реализовать в случае наступления дефолта заемщика, и в целом достигается ускорение процесса БКМБ за счет удобства оформления поручительства фонда (не нужна регистрация договора поручительства в прочих инстанциях, как, например, договора ипотеки).

В-четвертых, повышение эффективности взаимодействия бюро кредитных историй, банков и небанковских кредитно-финансовых институтов при управлении кредитным риском стало бы возможно благодаря внесению

---

<sup>1</sup> О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: [Положение Банка России N 254-П от 26.03.2004 с изм. и доп. от 01.03.2014г.] [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/formirovanie-rezervov-kreditnyh-org-possudam>.

изменений в федеральный закон «О кредитных историях»<sup>1</sup> от 30.12.2004 № 218-ФЗ (ред. от 03.12.2011 № 389-ФЗ): предоставить банкам и небанковским кредитно-финансовым институтам право передавать сведения в бюро кредитных историй без согласия заемщиков, для исключения кредитования недобросовестных клиентов другими кредитными институтами. В.Б. Пархоль в своем исследовании<sup>2</sup> рекомендует освободить Федеральную службу по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК) от осуществления нормотворческих функций в сфере установления стандартов и требований к технической защите информации в БКИ, так как ее компетенция правомерна только в отношении секретной и оборонной продукции, что устранил бюрократические барьеры в работе БКИ с клиентами.

Успешность взаимодействия кредиторов и заемщиков в процессе БКМБ во многом зависит от четкости и разработанности правовой основы кредитования малого бизнеса. За последние 10 лет (2002-2012г.г.) в мире было осуществлено около 2000 реформ системы регулирования предпринимательской деятельности. Лучших результатов добились страны Восточной Европы и Центральной Азии. Наиболее благоприятные условия для ведения бизнеса существуют в странах-членах ОЭСР с высоким уровнем дохода. Европейские страны, испытывающие затруднения в налогово-бюджетной сфере, принимают меры по улучшению условий ведения предпринимательской деятельности не только в рамках упрощения регистрации предприятия, но и по категориям, относящимся к развитию правовых институтов (кредитная информация, права заемщика и кредитора, процедуры решения проблем неплатежеспособности). Нормативно-правовая среда страны может быть благоприятной для предпринимательской деятельности в одних областях и менее благоприятной в других. Как результат – положение в рейтинге «Ведения бизнеса 2014» - показатель развития

---

<sup>1</sup>О кредитных историях: [федер. закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ в ред. от 03.12.2011 № 389-ФЗ] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/document?id=12038288&byPara=1>.

<sup>2</sup> Пархоль В.Б. Взаимодействие бюро кредитных историй и коммерческих банков в процессе управления кредитным риском: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 /ПархольВиктория Борисовна. – Волгоград, 2010. – С. 24.

предпринимательства в стране<sup>1</sup>. Россия неизменно в отстающих – 92 место (плюс 20 строчек за последние 2 года), проблемные зоны правового регулирования остаются в вопросах защиты прав инвесторов, налогообложения, получения кредитов, урегулирования неплатежеспособности организаций и обеспечения исполнения договоров. Лидер рейтинга на протяжении 7 лет – Сингапур (доля МБ в ВВП страны более 60% по итогам 2014 года).

Помимо правовой основы БКМБ нуждается в уточнении отдельных методических положений. Под методическим обеспечением кредитования малого бизнеса в рамках данного исследования будем понимать совокупность нормативно-правовых актов на государственном уровне и внутрибанковских документов, которые регламентируют процесс кредитования. Анализ методического обеспечения БКМБ проведем по выборке из банков-лидеров БКМБ на отечественном рынке кредитования малого бизнеса.

Под «методикой» будем понимать систематизированную совокупность технических приемов и параметров, связанных с данным исследованием. К техническим приемам и параметрам БКМБ отнесем моделирование кредитной операции, предусматривающее определенный срок, объем, стоимость и схему движения капитала.

На основе сравнения подходов различных отечественных банков к БКМБ предложена общая банковская методика, которая включает следующие этапы:

1. Переговоры с клиентом, консультирование заемщика;
2. Прием и верификация документов;
3. Рассмотрение заявки, анализ сделки;
4. Принятие решения о предоставлении кредита;
5. Подготовка, подписание и верификация кредитной документации;
6. Выдача, учет и сопровождение кредита;
7. Мониторинг соблюдения условий;
8. Закрытие кредита.

---

<sup>1</sup>Doing Business 2014. WorldBank, IFC., Washington, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/>

Отметим, что этапы являются общими для всех видов кредитования. Однако есть специфика операционной части у отдельных видов кредитования. Так, переговоры с клиентом и прием документов с последующей верификацией, как и остальные семь этапов, являются стандартными кредитными процедурами, то есть общими для любого вида кредитования и имеющими место быть при каждом рассмотрении банком вопроса о выдаче кредита. Но перечень документов, необходимых для рассмотрения сделки, будет отличаться в зависимости как от формы деятельности заемщика, так и от выбранного продукта.

Анализ заявки – самый мобильный этап методики, характеризующийся разнообразием применяемых методов при рассмотрении досье заемщика, оценки финансового состояния и кредитоспособности. Выявлено, что оценка финансового состояния заемщика базируется на общеизвестных методах.

Модели прогнозирования банкротств основаны на статистических методах и применяются для оценки качества потенциальных заемщиков. Например, модель Альтмана использует метод множественного дискриминантного анализа<sup>1</sup>. Для оценки платежеспособности фирм разработаны модели Ж. Конана и М. Голдера<sup>2</sup>. В 1972 г. Лис создал дискриминантную модель для предприятий Великобритании<sup>3</sup>. В 1977 г. Таффлер предложил прогнозную модель, учитывающую современные тенденции бизнеса и влияние перспективных технологий на структуру финансовых показателей. Эти модели позволяют предсказывать банкротства с достаточно высокой точностью в краткосрочном периоде. Для их использования необходимы сложные статистические методы.

Зарубежные банки используют рейтинговые модели оценки кредитоспособности<sup>4</sup>. Они отличаются простотой расчетов и удобством применения на практике. Но для расчетов необходима значительная статистическая база

---

<sup>1</sup> Едророва В.Н. Модели анализа кредитоспособности заемщиков /В. Н. Едророва/ Финансы и кредит. - 2002. - № 6. - С. 9-15; Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс. - СПб.: Экономическая школа, 1997. Т.2. С.504-510.

<sup>2</sup> Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учеб.пособие. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. С.204-205.

<sup>3</sup> Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб.пособие. - Мн.: Новое знание, 2002. С.681.

<sup>4</sup> Карминский А.М., Пересецкий А.А., Петров А.Е. Рейтинги в экономике: методология и практика. - М.: Финансы и статистика, 2005. С.8.

банкротств, а также при анализе придется пренебречь качественными параметрами. Главный недостаток этих моделей – высокая чувствительность к искажению исходных данных<sup>1</sup>.

Широкое применение в практике американских и европейских коммерческих банков получили модели комплексного анализа для оценки кредитоспособности. К таким моделям относят методики «шести «СИ», «PARTS», «PARSER», «CAMPARI» и т.д.<sup>2</sup>, которые предоставляют возможность всестороннего изучения заемщиков. Но они характеризуются недостаточной методологической проработанностью, эмпирическим характером, слабым использованием математического аппарата.

Отдельно необходимо рассматривать анализ инвестиционного проекта (в случае выдачи инвестиционного банковского кредита или проектного финансирования). Здесь и отечественные, и зарубежные банки, как правило, применяют методы оценки эффективности проекта, основанные на дисконтировании, учитывающем различные виды инфляции, изменения процентной ставки, нормы доходности. Инвестиционные решения принимаются, исходя из расчетов критериев эффективности: чистой текущей стоимости (Net Present Value - NPV), индекса рентабельности инвестиции (Profitability Index - PI), внутренней нормы рентабельности (InternalRateofReturn - IRR), дисконтированного срока окупаемости инвестиции (Discounted Payback Period - DPP).

Н.Н. Соловов<sup>3</sup> на основе практики работы российских кредитных организаций выделяет три методики оценки кредитоспособности организаций малого бизнеса:

- скоринговая система;
- классическая система;
- смешанная система.

---

<sup>1</sup> Мищенко А.В. Современные подходы к оценке и прогнозированию кредитных рейтингов банка // Финансовый менеджмент. - 2006. - №2. - С.39.

<sup>2</sup> Едророва В.Н. Модели анализа кредитоспособности заемщиков // Финансы и кредит. - 2002. - №6. - С. 9-15; Вишняков И.В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщиков. - СПб.: Изд-во СПбГИЭА, 1998. 51 с.; Горюнов И.В. Критериальный анализ оценки качества ссуд корпоративных заемщиков // Банковские услуги. - 2004. - №5. - С. 11-21.

<sup>3</sup>Соловов Н.Н. Организация банковского кредитования малого предпринимательства: автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10 / СолововНиколай Николаевич. – Санкт-Петербург, 2010. – С.15.

Десятилетие назад зарубежные банки, следуя аналогии с потребительским кредитованием, начали применять при кредитовании малого бизнеса системный подход. Считалось, что данный подход при кредитовании малого бизнеса более эффективен с точки зрения расходов, нежели отдельный анализ каждого заемщика. Системный подход включал:

- метод кредитных скоррингов;
- использование искусственного интеллекта;
- широко применяемые лимиты по овердрафту.

Чтобы у кредитного менеджера выработались навыки оценки индивидуальных кредитов, требовался большой опыт и время. Общим стало мнение, что использование компьютерной технологии присвоения скорингов кредитам несовместимо с качественным банковским обслуживанием<sup>1</sup>.

Т. А. Наумова отмечает, что в связи с высоким уровнем конкуренции на рынке кредитования «малышей» отечественные банки стали намного внимательнее относиться к потребностям малого бизнеса<sup>2</sup>. Начался постепенный отход от скорринговых систем в вопросе принятия решения по выдаче займов. Теперь даже если клиент не проходит по каким-то стандартным параметрам кредита или ему требуются особые условия кредитования (большой срок или отсрочка платежа), ряд российских банков готовы предложить кредитование.

Малый бизнес должен осознавать, что выбирая кредитора, он делает выбор между двумя типами кредитного обслуживания:

- приобретение стандартизированного кредитного продукта;
- получение кредита, основанного на отношениях.

При рассмотрении возможных вариантов организации процесса кредитования необходимо обозначить применяемые модели кредитования, под которыми будем подразумевать упрощенное отображение процесса БКМБ. Избирательная доставка ценности различным группам клиентов может быть

---

<sup>1</sup> Зверьков А.И. Малый бизнес: доступность кредитов и банковские инновации / А.И. Зверьков // Финансы и кредит. – 2012. - №22(502). - С.14.

<sup>2</sup> Наумова Т. Малый бизнес. Мирровая практика / Т. Наумова // Прямые инвестиции. – 2011. - №11. – С.10-12.

обеспечена на основе использования нескольких моделей обслуживания клиентов:

- 1) персональное обслуживание;
- 2) управление целевыми кампаниями;
- 3) реагирующая модель<sup>1</sup>.

В условиях внедрения в коммерческом банке маркетинговой стратегии, базирующейся на концепции CRM (corporaterelationshipmanager), реализацию основных бизнес-процессов во взаимосвязи с сегментацией заемщиков (возможности применения моделей к группам заемщиков) и соответственно с информационно-рыночной составляющей процесса кредитования представим на рисунке 2.1.



<sup>1</sup> Викулов В.С. Маркетинг банковских продуктов на основе сегментационных моделей / В.С. Викулов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. - №1. – С. 131-137.

Рисунок 2.1 - Взаимосвязь бизнес-процессов коммерческого банка и информационно-рыночной составляющей процесса БКМБ<sup>1</sup>

Информационно-рыночная составляющая процесса БКМБ в рамках маркетинговой стратегии CRM включает формирование базы данных о клиентах, используя которую сотрудники банка осуществляют анализ и оценку клиентских потребностей в целях выделения клиентских сегментов. Для поддержания связей с целевыми сегментами осуществляется постоянный мониторинг клиентской базы. Под выбранные клиентские сегменты применяются определенные модели обслуживания, каждая из которых имеет свои методы.

Персональное обслуживание – самая затратная и трудоемкая модель обслуживания, предполагающая участие высококвалифицированных специалистов, которые персонально взаимодействуют с клиентом на основе результатов анализа и прогноза его индивидуальных потребностей в финансовых продуктах<sup>2</sup>.

Управление целевыми кампаниями предусматривает в основном проактивную реализацию комплексных продуктов или пакетов банковских услуг, ориентированную на определенные сегменты существующей или потенциальной клиентской базы.

Реагирующая модель – клиенты самостоятельно выбирают отдельные финансовые продукты из предлагаемого банком ассортимента по мере возникновения потребностей в них.

Каждая из моделей имеет границу применения в определенном целевом сегменте – крупный (КБ), средний (СБ) и малый бизнес (МБ). Обозначение «+» характеризует модель как применимую для данного сегмента, «+ - » - частично применимая модель, «-» - модель не применима. В свою очередь под выбранные клиентские сегменты выстраиваются ключевые бизнес-процессы банка.

---

<sup>1</sup>Составлен автором

<sup>2</sup> Неретина Е.А., Солдатова Е.В. Клиентоориентированный подход к управлению коммерческим банком / Е.А. Неретина, Е.В. Солдатова // Финансы и кредит. – 2012. - №7(487). - С.5.



Под применение методологии стандартного кредитования попадают те кредитные продукты, сопровождение и анализ заявки по которым условно постоянен и предполагает минимальные затраты труда банковского работника на сбор данных, изучение и анализ кредитоспособности заемщика – организации малого бизнеса. Риск по сделке в большинстве случаев просчитывает специально разработанная программа и (или) решение по сделке в короткий срок (до 7 дней) принимается андеррайтером. Преимуществом видов кредитования, относящихся к этой группе, являются минимальные требования по предоставляемой в банк документации и кратчайшие сроки принятия решения о предоставлении кредита. Разработку отдельных специфических кредитных продуктов и программ под потребности сегмента малого бизнеса могут себе позволить лишь отдельные крупные универсальные банки или банковские группы. Условия по продуктам могут отличаться, но технология работы остается прежней.

Отдельно необходимо упомянуть аналогичное кредитование физических лиц – скоринговое кредитование, позволяющее быстро кредитовать малый бизнес, сохраняя при этом высокую доходность кредитного портфеля. Следствием активного наращивания этих ссуд является, как правило, увеличение доли просроченной ссудной задолженности в портфеле кредитов юридическим лицам кредитной организации. Высокая доходность и высокий риск здесь неразделимы. Кроме того, растет риск невозврата ссуды, выданной с помощью скоринговой технологии. Отсутствие залога, стандартные условия выдачи кредита при форс-мажорных ситуациях делают невозможным возврат задолженности кредитору, что не делает скоринг менее популярным. Минимальные затраты на кредитование, скорость и доходность – основные движущие силы развития данной технологии в банковской среде.

Методология индивидуального кредитования представляет собой трудозатратный вариант работы с кредитной заявкой клиента. Пакет документов, предоставляемых клиентом в банк, увеличивается в разы, рассмотрение заявки и принятие решения может занять больше времени (до года – при проектном финансировании), что влияет на доступность кредитования. Сложности в

составлении запрашиваемой банками информации об организации (например, план продаж, инвестиционный проект) делает кредитование непривлекательным для представителей малого бизнеса, которые не располагают специальными знаниями или обученным штатом. Значительным плюсом видов кредитования, относящихся к данной методологии, являются длительные сроки кредитования, учет потребностей заемщика, для кредитора – низкие риски по сделке.

Изложенные методические и организационные основы БКМБ в России сейчас находятся в активной стадии развития, что заметно по высоким темпам роста портфеля кредитов малому бизнесу. И на наш взгляд, результативность взаимодействия банков с представителями малого бизнеса неразрывно связана с применением и корректировкой в соответствии с изменяющимися требованиями кредитного рынка имеющего методического и организационного обеспечения в рамках действующего механизма БКМБ в России.

## 2.2 Механизм банковского кредитования малого бизнеса в РФ

Развитие БКМБ обусловлено интересами различных экономических агентов: от индивидуальных интересов банка до стремления государства к достижению максимальной справедливости в обществе. Через экономические интересы субъектов БКМБ проявляется механизм БКМБ.

Большинство отечественных авторов рассматривают исключительно механизм государственной поддержки малого бизнеса не уделяя достаточного внимания банковскому сектору (Г.В. Грициенко<sup>1</sup>, Н.А. Иванцев<sup>2</sup>, О.Г. Малышев<sup>3</sup>,

---

<sup>1</sup> Грициенко Г.В. Совершенствование механизма государственной поддержки малого предпринимательства на основе разработки инструментария оценки ее результативности: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Грициенко Геннадий Валериевич. – Тамбов, 2011. - С.17

<sup>2</sup> Иванцев Н.А. Развитие приоритетных направлений активизации, мотивации и поддержки малого бизнеса на региональном уровне: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Иванцев Николай Александрович. – Чебоксары, 2011. - С.17

<sup>3</sup> Малышев О.Г. инструментарий развития малого бизнеса в аграрной сфере: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Малышев Олег Геннадьевич. – Тамбов, 2011. - С.20.

Р.З. Муртазин<sup>1</sup>), или только отдельные виды кредитования и механизм их работы в российской действительности (микроресурсная поддержка – В.Р. Бикбулатов<sup>2</sup>, Е.П. Сарварова<sup>3</sup>).

С.О. Завьялов определяет механизм кредитования как часть системы кредитования. Механизм банковского кредитования, по мнению автора, представляет «практическую реализацию кредитных отношений и одновременно формализованный фактический способ организации кредитного процесса предоставления денежных средств банком заемщику во временное пользование на основе принципов возвратности, срочности и платности»<sup>4</sup>. К элементам механизма банковского кредитования С.О. Завьялов относит:

- заемщик;
- объект кредитования;
- факторы кредитного риска и их оценка;
- основные условия кредитования (размер кредита, процентная ставка, срок кредитования);
- факультативные условия кредитования (структура обеспечения, неценовые условия сделки, виды платежей по кредиту);
- контроль, внутренний аудит и надзор в процессе кредитования.

В экономической литературе существуют различные мнения по поводу определения структуры механизма кредитования. Так, В.А. Челноков в качестве элементов механизма кредитования выделяет виды банковских ссуд, виды ссудных счетов, круг кредитруемых объектов (производственных затрат), степень участия кредита в кругообороте средств, оценку кредитруемых объектов и затрат; размер предоставляемых ссуд, направления валюты ссуды, способы погашения предоставленных средств, плановые размеры кредита для предприятий и

<sup>1</sup> Муртазин Р.З. Повышение эффективности государственной поддержки малого предпринимательства на основе совершенствования кредитных механизмов (на примере Ставропольского края): автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.05/ Муртазин Руслан Зефарович. – Ставрополь, 2006. - С.18

<sup>2</sup> Бикбулатов В.Р. Организационно-экономический механизм микроресурсной поддержки развития субъектов малого бизнеса: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Бикбулатов Вадим Радикович. – Уфа, 2011. - С.10.

<sup>3</sup> Сарварова Е.П. Сотрудничество микрофинансовых организаций и коммерческих банков. / Е.П. Сарварова // Банковское дело. - 2011. - №8. – С.52.

<sup>4</sup> Завьялов С.О. Совершенствование механизма банковского кредитования малого и среднего бизнеса : автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10/ Завьялов Сергей Олегович. – Москва, 2012. - С.12-13.

учреждений банка<sup>1</sup>. На наш взгляд, следует объединить виды кредитных счетов, организацию выдачи и погашения кредита, варианты регулирования размера кредита, так как по своей сути эти элементы образуют метод кредитования.

Другую структуру механизма кредитования разработали О.И. Лаврушин и Н.И. Валенцева<sup>2</sup>. Они предлагают выделять такие элементы механизма кредитования, как принципы разграничения источников оборотных средств на собственные и заемные, объекты кредитования, кредитное планирование, критерии дифференциации кредитных отношений банка с заемщиком, метод кредитования. В изложенных структурах не находят отражение такие важные элементы, как заемщик, общие параметры кредита - срок погашения, размер кредита, ссудный процент, обеспечение и другие, без определения которых немислимо сегодня функционирование механизма банковского кредитования<sup>3</sup>.

Учитывая вышеизложенные точки зрения, возможно уточнить определение механизма БКМБ как организованной совокупности структурных элементов, звеньев, с помощью которых реализуются действующие в рамках кредитования банками экономические законы, и обеспечивается процесс воспроизводства. В состав механизма БКМБ входят частные механизмы, встроенные в экономическую систему: денежно-кредитный, финансово-бюджетный, правового регулирования и другие. Однако, на наш взгляд, сущностная характеристика механизма БКМБ заключена в триаде внутрибанковского, рыночного и государственного механизма регулирования БКМБ. Самостоятельные действия банка в области кредитования малого бизнеса в соответствии с целью развития бизнеса отражены во внутрибанковском механизме БКМБ. Взаимоотношения субъектов БКМБ на основе спроса, предложения, цены и конкуренции на финансовом рынке определены действием рыночного механизма БКМБ. Государственный механизм регулирования БКМБ реализуется через программы

---

<sup>1</sup>Челноков В.А. Банковское кредитование предприятий и населения: монография / Челноков В.А., Ольшанский А.И.; Нац. ин-т бизнеса. М.: Нац. ин-т бизнеса, 2004. – С. 118.

<sup>2</sup>Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева [и др.] ; под ред. О. И. Лаврушина. — 10-е изд., перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2013. —С.387-390.

<sup>3</sup>Калашникова З. В. Механизм кредитования торговых организаций в российских коммерческих банках и пути его совершенствования : автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10/ КалашниковаЗоя Валерьевна. – Москва, 2002. - С.15-16.

поддержки организаций различных форм собственности и регулирование экономических отношений в области БКМБ.

Механизм БКМБ выполняет ряд функций:

- обеспечивающую: предполагает предоставление хозяйствующим субъектам необходимых финансовых средств для осуществления их деятельности;
- регулируемую: выражена в организации определенного порядка в отношениях между хозяйствующими субъектами в процессе БКМБ;
- стимулирующую: воплощена в возможности получения субъектами прибыли в рамках БКМБ;
- воспроизводственную: заключена в превращении дохода в денежный капитал, предназначенный для целей дальнейшего финансирования.

Внутрибанковский механизм БКМБ характеризуется динамичным развитием и частым изменением применяемых методов кредитования. Так как каждый коммерческий банк создает для малого бизнеса свои собственные кредитные продукты, то можно говорить о наличии некоторой специфики и особенностей кредитного процесса БКМБ, а также применяемых методов кредитования в разрезе его видов.

В общем виде содержание различных этапов процесса БКМБ представлено в Приложении 4. Отметим, что все этапы, изложенные в Приложении 4, присутствуют в кредитном процессе большинства отечественных коммерческих банков, но каждый этап будет характеризоваться уникальными применяемыми процедурами и методами в зависимости от вида кредитования.

На первоначальном этапе переговоров с потенциальным заемщиком при работе банков с малым бизнесом отсутствуют процедуры рассмотрения заявки с целью принятия решения о целесообразности кредитования. Это связано с тем, что при кредитовании малых предпринимателей банк не оценивает значимость для него каждого конкретного клиента. Руководство банка, как правило, не участвует непосредственно в принятии решений в процессе кредитования, поскольку при кредитовании малых организаций (как и физических лиц)

применяется стандартизированный подход к клиентам («кредитная фабрика», «кредитный конвейер»), обычно не учитывающий индивидуальные особенности заемщиков. Поэтому на этапе рассмотрения заявки и принятия решения о целесообразности или нецелесообразности кредитования отсеивается большое количество малых предприятий и организаций, не удовлетворяющих стандартным критериям, которые при более детальном анализе, возможно, могли бы стать клиентами банка. Таким образом, основной проблемой работы банков с малым бизнесом на первом этапе является отсутствие индивидуального подхода к каждой сделке в наиболее распространенных видах экспресс-кредитования. В исключительных случаях при устранении данной проблемы, банки (как правило, специализированные, региональные) получают значительные конкурентные преимущества.

Второй этап – приём и верификация документов – служит индикатором для заемщиков о качестве и подготовке кредитных специалистов банка. В случае низкой подготовленности кредитных сотрудников, процесс сбора документов может растянуться на недели и месяцы – как при инвестиционном кредитовании. К традиционно запрашиваемым банковским документам на предоставление краткосрочных кредитов при инвестиционном кредитовании добавляются инвестиционный проект и бизнес-план его реализации, которые создают дополнительные индивидуальные кредитные процедуры (Приложение 5). Необходимость таких документов является принципиальным отличием инвестиционного кредитования малого бизнеса от других видов кредитов.

Негативное впечатление у заемщика складывается при поступлении дополнительных запросов из кредитной организации о предоставлении уточненного пакета документов по сделке. Значительная часть клиентов-организаций малого бизнеса при возникновении подобных ситуаций отказываются от дальнейшей работы с банком и обращаются к другим кредиторам. Проблемным остается и тот факт, что документы, подтверждающие деятельность заемщика и предлагаемое обеспечение по кредиту необходимо предоставлять в банк на бумажных носителях.

Третий этап – рассмотрение заявки и анализ сделки – характеризуется широтой применяемых методов кредитования в разрезе отдельных видов кредитования (Приложение 4). При рассмотрении заявки временные затраты всецело зависят от опыта и квалификации кредитных сотрудников. Особенностью кредитования малого бизнеса является и то, что внимание банка сосредоточивается не на качестве каждого отдельного такого заемщика, а на качестве портфеля ссуд, предоставленных малым предпринимателям. Для снижения рисков кредитования малого бизнеса необходимо уметь правильно оценить их кредитоспособность. Для этого у коммерческих банков существуют различные методики анализа финансового состояния заемщиков сегмента МБ со стандартизацией форм такого анализа и высокой скоростью выдачи кредитов. Но эта скорость должна быть обоснованной и разумной. Для оценки кредитоспособности рассматриваемой категории заемщиков кредитный специалист, как правило, должен выезжать на место ведения бизнеса (что делается крайне редко). Это позволяет более взвешенно и точно сделать вывод об уровне кредитного риска по сделке. Кредитоспособность малых организаций оценивается на основе финансовых показателей, определяемых по данным финансовой отчетности.

Снимая часть проблем, обусловленных требованиями регулятора к технологиям банковского кредитования, банки часто идут на упрощение требований к заявочным документам, на сокращение сроков рассмотрения заявок о предоставлении кредитов, придумывают более гибкие условия заимствования и варианты обеспечения кредитов.

Состав документов, подлежащих анализу в случае кредитования субъектов малого предпринимательства, специфичен и отличается от состава документов, используемых банками в случае кредитования крупных и средних организаций. В этой части, как уже отмечалось, нужны серьезные упрощения.

Наиболее сложным в этом плане остается инвестиционное кредитование субъектов малого бизнеса, так как в обоснование кредитной заявки зачастую необходимо предоставить документы, требующие знания бизнес-планирования, что для малых организациях редко осуществимо.

При оценке финансового состояния обычно используют различные методы: расчет и анализ совокупности финансовых коэффициентов, анализ денежных потоков, анализ делового риска, факторный анализ финансовых показателей, метод скоринга. При этом банки в каждом конкретном случае исходят из своей кредитной политики, учитывая разные виды, объемы, сроки и прочие условия кредитов, применяют один из названных методов, умело комбинируют методы, дополняя результаты их применения качественными оценками параметров заемщиков.

На практике можно заметить, что в ходе работы не прорабатываются все составляющие этапов анализа, некоторые из них опускаются, а чаще всего, существует практика работы с неофициальной отчетностью заемщика или завышенные мотивированные суждения о состоянии дел заемщика.

В завершении третьего этапа сотрудником банка готовится заключение кредитного подразделения относительно субъекта малого бизнеса, которое составляется в соответствии с принятыми в банке стандартами и включает стандартные позиции:

1. Общие сведения о заемщике;
2. Общая экономическая, финансовая и рыночная характеристика заемщика;
3. Заключение службы экономической безопасности, при необходимости также юридической службы банка;
4. Условия кредитования, предлагаемые заемщиком, анализ финансового состояния заемщика, оценка кредитоспособности, в том числе:
  - анализ структуры баланса заемщика, отдельных статей, качества активов, характеристика изменений структуры баланса с указанием причин и тенденций;
  - анализ чистых активов (внимание уделяется стоимости чистых активов заемщика в сравнении с величиной его уставного капитала);
  - анализ кредиторской и дебиторской задолженностей;



- анализ результатов деятельности, при наличии убытков — анализ причин их образования;
- расчет оценочных финансовых коэффициентов и определение класса кредитоспособности по методике, применяемой банком;
- выводы о финансовом положении заемщика и тенденциях его изменения.

5. Кредитная история заемщика, анализ задолженности по кредитам и займам, результаты запроса в Бюро кредитных историй;

6. Анализ оборотов по счетам заемщика;

7. Анализ бизнес-плана заемщика (в случае инвестиционного кредита).

Отметим, что зарубежные банки, специализирующиеся на кредитовании малого бизнеса, по завершению проекта, как правило, осуществляют ретроспективный анализ, позволяющий обобщить полученные результаты, сделать своеобразную «работу над ошибками», позволяющую избежать таких недочетов в будущем и накопить опыт в реализации инвестиционных проектов<sup>1</sup>.

Таким образом, операции кредитования российскими банками малого бизнеса характеризуются определенной спецификой, поскольку здесь в некоторых случаях очевидны как повышенная «густота» всех традиционных источников банковских рисков, так и специфические зоны риска, присущего малому бизнесу<sup>2</sup>.

Особым блоком выделяются проблемы по организации кредитного процесса непосредственно на местах, где присутствует дублирование функций отдельных подразделений (службы безопасности, андеррайтинга, юристов, сопровождения). Значительная часть времени может быть потеряна на поиск и проверку одних и тех же данных по задолженности перед бюджетами предпринимателя, судебных исках, открытых счетах, получению справок от налоговой службы.

---

<sup>1</sup> Синки Джозеф. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг : учеб. пособие / Дж.Синки. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – С.340

<sup>2</sup> Мидуков Е.Н. Формирование системы комплексной оценки и мониторинга инвестиционных проектов с участием банковского капитала: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Мидуков Евгений Николаевич. – Чебоксары, 2010. – С. 14.

До сих пор не существует единого стандарта электронно-цифровой подписи (ЭЦП) для применения ее в банковском документообороте и при запросах клиентов – субъектов малого бизнеса в государственные органы, что значительно удлиняет и тормозит процедуру рассмотрения заявки и вынесения решения по выдаче ссуды. Необходима нормативно-правовая проработка законодательной основы универсализации ЭЦП для работы бизнеса при обращении в любые инстанции.

Четвертый этап – принятие решения о предоставлении кредита, будет отличаться внутренней организацией не только в зависимости от вида кредитования, но и с учетом принятых схем взаимодействия ключевых служб банка. Решение о предоставлении кредита может быть принято специально создаваемым Кредитным комитетом, или удаленно – решение андеррайтера, или используются смешанные схемы работы – решение принимается Кредитным комитетом совместно с андеррайтером или на уровень ниже – андеррайтером совместно с руководителем кредитного подразделения.

Пятый этап – подготовка, подписание и верификация кредитной документации – является для банка не менее ответственным, чем предыдущие. Кредитная организация может включить дополнительные условия кредитования, закрепить их в кредитном договоре с целью минимизации рисков и привлечения клиента на прочие услуги банка. Открытие расчетного счета будет являться обязательным условием, но возможно еще привлечение на страхование объектов кредитования, открытие зарплатного проекта для организации, закрепление кредитовых оборотов только в одном банке и прочие. Все условия кредитования должны быть согласованы с заемщиком. Верификация кредитной документации может быть осуществлена сотрудниками кредитного подразделения совместно с подразделением сопровождения. Возможно привлечение юридического подразделения или подразделения андеррайтинга (в случае микрокредитования).

Шестой этап – выдача, учет и сопровождение кредита- в разрезе каждого вида кредитования также обладает собственной спецификой. В частности, наибольший интерес представляет разнообразие форм ссудных счетов,

используемых при выдаче и учете кредита (Приложение 4). Для более тщательного контроля над финансовым положением заемщика, в отношении которого принято положительное решение о выдаче кредита на этапе оформления кредитной документации необходимым условием получения ссуды обычно является открытие расчетного счета в кредитующем банке и проведение всех расчетов заемщика через него. На этапе обслуживания кредита - процедуры контроля уплаты процентов, комиссий и основного долга объединяются, поскольку, клиент погашает основной долг ежемесячно равными частями одновременно с платежами процентов и комиссий (в случае микрокредитования и кредитов на приобретение основных или оборотных средств, коммерческой ипотеки).

Седьмой этап – мониторинг соблюдения условий – является, на наш взгляд, наименее разработанным в отечественных коммерческих банках. Причиной является как отсутствие времени у сотрудников кредитного подразделения на проведение различных видов мониторинга, так и недостаточное методическое обеспечение выявления кризисных ситуаций в бизнесе заемщика, их прогнозирование и предупреждение. Если качество обслуживания кредита отслеживается в банках автоматизированными программами, то финансовое состояние и мониторинг заложенного имущества обязаны осуществлять сотрудники кредитных подразделений или залоговая служба (при ее наличии).

Восьмой этап – закрытие (погашение) кредита – в меньшей степени рассматривается в экономической литературе. Мало внимания уделяется в банках отдельным процедурам, которые входят в данный этап. Так, не всегда при получении письма от заемщика с информацией о досрочном погашении, сотрудники кредитного подразделения запрашивают с клиента документацию, подтверждающую целевое использование кредита. Кроме того, в подобных ситуациях кредитное досье заемщика может остаться не до конца сформированным, а при последующем обращении клиента за новым кредитом это нарушение повлияет на скорость работы с заявкой клиента и создаст барьеры по получению нового кредита.

Подводя итог исследованию внутрибанковского механизма БКМБ, выделим ключевые проблемы его развития:

- стандартизация подходов к малым организациям как на начальных этапах консультирования и переговоров, так и на этапе мониторинга и контроля над исполнением обязательств заемщика, отсутствие индивидуального подхода к специфике жизненного цикла малого бизнеса, его высокой «младенческой смертности»;

- отсутствие отлаженного электронного документооборота между заемщиком, банком и государственными структурами, запросы в которые могут направляться как банком, так и малой организацией, отсутствие единого стандарта ЭЦП;

- наличие существенных погрешностей в анализе заемщиков-субъектов малого бизнеса в связи с применением ими упрощенных форм ведения бухгалтерской отчетности;

- недостаточное внимание уделяется мониторингу финансового состояния заемщика, выявлению кризисных ситуаций его деятельности, прогнозу развития организации.

Говоря о внутренних процессах работы механизма кредитования малого бизнеса в коммерческих банках, важно подчеркнуть, что механизм БКМБ может быть эффективным только в том случае, если предлагаемые кредитные продукты применяются комплексно, системно и встроены в существующую инвестиционную инфраструктуру малого предпринимательства. Одновременно специалист по кредитованию должен иметь инструментарий оценки финансового состояния как заемщика, также ориентироваться на отраслевую специфику ведения бизнеса, что возможно только при достаточном уровне знаний сотрудника банка, а также при сотрудничестве банков с другими структурами поддержки МБ.

Максимально эффективным будет механизм, способный рассчитать вероятность перехода малого бизнеса в средний в определенный момент времени, способный дать сигнал для кредитования, чтобы развитие малого предприятия не

затормозилось, а с помощью кредитования сделало мощный рывок вперед, что в большей степени касается работы общего механизма БКМБ.

И.Ф. Дашевская предлагает рассматривать общий механизм БКМБ как трехуровневую схему взаимодействия банков с организациями малого бизнеса<sup>1</sup>. Первый уровень - макро - в лице государства, определяющего регулирование и финансовую поддержку при кредитовании малого бизнеса, второй - мезоуровень, где происходит взаимодействие коммерческих банков с Российским банком развития в интересах малого бизнеса, и третий - микроуровень, непосредственное взаимодействие коммерческих банков и организаций. Мы согласны с мнением И.Ф. Дашевской об общем механизме БКМБ, но нельзя преуменьшать значение остальных небанковских кредитных организаций, функционирующих на российском кредитном рынке, в том числе их задачи на каждом уровне.

Д.В. Савинова обращает внимание на механизм кредитования в аспекте взаимодействия банковских учреждений, государства, небанковских кредитных организаций и малого бизнеса<sup>2</sup>. Предлагается формирование многокомпонентной системы. Главными участниками будут выступать субъекты малого предпринимательства и коммерческие банки, а в дополнение используются новые компоненты: банковские кредитные продукты, соответствующие определенным стадиям жизненного цикла малых предприятий и иные участники - интермедиаторы, лизинговые и факторинговые компании, активное вовлечение которых в процесс будет способствовать развитию применения указанных продуктов.

В свою очередь эффективная работа общего целостного механизма БКМБ в России возможна только при тесном взаимодействии элементов внутренней и внешней среды (по отношению к банковской системе кредитования). Внешняя

---

<sup>1</sup> Дашевская И.Ф. Совершенствование процессов взаимодействия коммерческих банков с субъектами малого и среднего предпринимательства: автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10/ Дашевская Ирина Федоровна. – Москва, 2010. – С.18

<sup>2</sup> Савинова Д.В. Савинова Д.В. Банковское кредитование малого бизнеса и его роль в развитии региона (на примере Республики Бурятия) : автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10 / Савинова Дарья Владимировна. – Москва, 2010. – С.23-24.

среда характеризуется разделением институтов кредитования и поддержки на несколько уровней (рисунок 2.2):

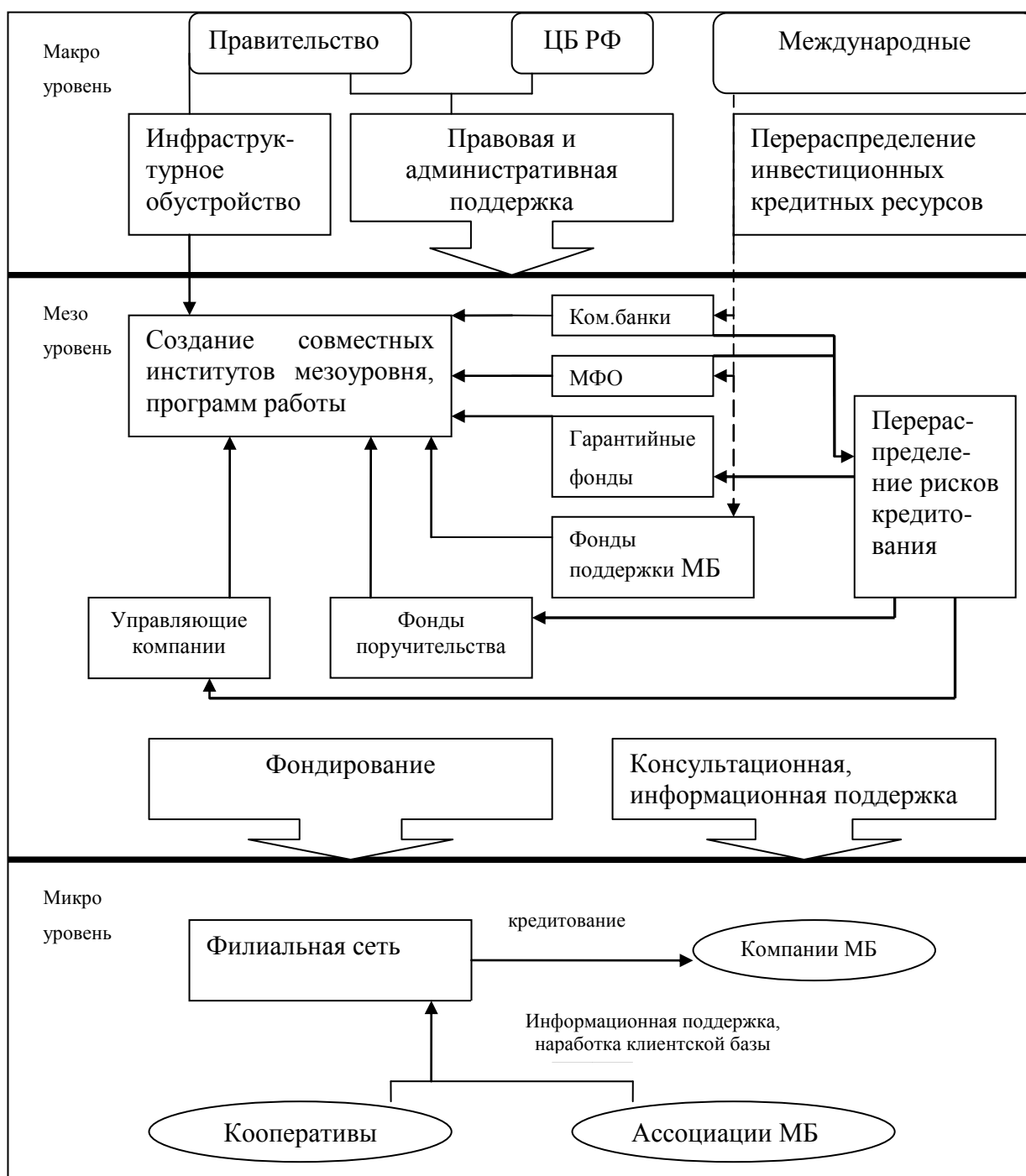


Рисунок 2.2 - Предлагаемый общий механизм БКМБ<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Костыкова М.Ю. Механизм банковского кредитования субъектов малого предпринимательства в России / М.Ю. Костыкова // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования»/ Материалы II международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы современности» (17-18 августа 2013).– Кисловодск: УЦ «Магистр», 2013. – С.140-142.

1. «Макроуровень» - Банк России, Правительство РФ, другие государственные органы. В компетенции институтов власти согласование и принятие нормативных документов по регулированию, развитию и контролю за деятельностью финансового рынка, а также здесь можно выделить федеральные программы содействия развитию кредитования. Целесообразно обозначить международные институты финансово-кредитной поддержки малого бизнеса, влияющие на политику коммерческих банков и предоставляющие кредитные средства самим банкам для кредитования субъектов предпринимательства: Международная финансовая корпорация (IFC), программы ЕБРР через Фонд поддержки малого бизнеса, Агентство международного развития.

2. «Мезоуровень» - центральные аппараты коммерческих банков, фонды поддержки малого бизнеса, фонды поручительства, гарантийные фонды, микрофинансовые организации, управляющие компании. Единого механизма взаимодействия всех перечисленных институтов до сих пор в России не выработано.

Это создает серьезные неудобства как для самих финансово-кредитных учреждений, так и для представителей малого бизнеса, обращающихся за кредитными средствами.

Обозначим следующие задачи инфраструктурного обустройства данного уровня общего механизма БКМБ:

- перераспределение рисков между кредитующими организациями и посредниками (гарантийными фондами и фондами поручительства) на уровне федеральных учреждений, далее - на уровне регионов;
- аккумуляция и распределение средств инвесторов (в том числе международных организаций) в кредитующие институты микроуровня;
- разработка совместных программ финансовой поддержки МБ;
- консультирование низовых организаций микроуровня.

3. «Микроуровень» - филиалы коммерческих банков и МФО, филиалы и представительства фондов. Стратегическими задачами субъектов кредитования здесь выступает расширение территориального охвата, открытие новых точек

продаж, увеличение объемов кредитования и клиентской базы. На этом уровне можно выделить ассоциации предпринимателей и кооперативы, которые при создании благоприятных условий со стороны банков могут стать частью системы и выполнять функции продвижения кредитных продуктов, составления базы по своим членам и предоставления информации для детальной проработки в банк.

Используемый банками для различных видов кредитования малого бизнеса методический инструментарий не всегда соответствует потребностям малых организаций, так как часто не принимаются во внимание особенности вышеперечисленных видов кредитования. Это приводит к увеличению кредитных рисков и росту проблемной задолженности. Причиной этого служит неверная организация механизма кредитования со стороны банка, отсутствие отлаженных, соответствующих конкретным видам кредитования и потребностям малого бизнеса, механизмов, которые могли бы обеспечить банкам и малому бизнесу эффективность кредитования и его доступность<sup>1</sup>.

С другой стороны, нет четкой нормативной базы, предусматривающей разнообразие кредитных механизмов, а коммерческие банки не стремятся к самостоятельным нововведениям.

Еще одной проблемой современного механизма БКМБ является отсутствие надлежащего анализа кредитного риска на этапе мониторинга соблюдения условий, так как проблемными кредиты малому бизнесу не становятся сразу после выдачи, а только при наступлении кризисных ситуаций в развитии организации, ее жизненном цикле. Как следствие, кризисная ситуация обнаруживается только в момент возникновения, процесс прогнозирования дефолта отсутствует полностью. Отечественные банки до сих пор не разработали систему контроля повышенного риска кредитования МБ, способствующую его снижению, благодаря обеспечению, использованию институтов гарантий и страхования и мониторинга, адаптированного и чувствительного к специфике и определенным стадиям жизненного цикла малой организации.

---

<sup>1</sup>Калашникова З. В. Механизм кредитования торговых организаций в российских коммерческих банках и пути его совершенствования: автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10/ Калашникова Зоя Валерьевна. – Москва, 2002. - С.18-19.



### 2.3 Методические рекомендации по совершенствованию банковского кредитования малого бизнеса в РФ

Кредитные продукты для малого бизнеса являются одними из самых активных катализаторов роста кредитного портфеля большинства отечественных банков. В условиях растущей конкуренции на рынке кредитования субъектов малого предпринимательства сложилось несколько подходов к организации процесса кредитования, ранее рассмотренных в параграфах 2.1. и 2.2. Исследование специфики наиболее распространенных видов кредитования позволило выявить проблемные процедуры БКМБ, нуждающиеся в дополнительном методическом обеспечении. На наш взгляд, микрокредитование и вопросы его методического дополнения и уточнения особенно актуальны в настоящее время в связи с активным развитием этого вида кредитования в отечественных коммерческих банках и недостаточной проработкой методического обеспечения, следствием которой является рост проблемной задолженности по портфелю ссуд малому бизнесу. Банкиры еще в 2010 г. занялись переносом технологий потребительского кредитования на работу с малым бизнесом – в ход пошли «кредитные фабрики» и «кредитные конвейеры»<sup>1</sup>. В результате погони за заемщиком, готовым взять кредит на короткий срок, рынок кредитования малого и среднего бизнеса в 2010 г. вырос на 22%, но уже в 2011 г. рост начал замедляться – 19%, а в 2012 году - 17%. В 2013 г. рост составил не более 15%.<sup>2</sup>

Базовые этапы микрокредитования и его субъекты представлены на рисунке 2.3. Схема процесса оптимизирована под кредитные организации, имеющие собственную службу андеррайтинга. В случае ее отсутствия процессы оценки рисков могут быть возложены на другие подразделения банка. При заполнении

---

<sup>1</sup> Глянько Д.А. Банки в системе финансирования начинающих предпринимателей /Д.А. Глянько// Банковское дело. - 2013. - №1. - С.81-84.

<sup>2</sup>Кредитование малого и среднего бизнеса в России. Рейтинговое агентство «Эксперт.[Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://raexpert.ru/ratings/bank/frb\\_2013](http://raexpert.ru/ratings/bank/frb_2013).

данных о заемщике в системе, работающей на основе скоринга, инспектор по кредитованию может делегировать функции по верификации документов специалисту по рискам или службе сопровождения (back-office).



Рисунок 2.3 - Схема микрокредитования малого бизнеса в банке<sup>1</sup>

Особое внимание необходимо обращать на необычный и передовой опыт коллег по системе, не забывая про розничный бизнес. Интересен необычный эксперимент банка «Пойдем!» (бренд «Бюро финансовых решений»), выросший из департамента экспресс-кредитования Пробизнесбанка. «Пойдем!» отказался от скоринга полностью, перейдя на опросную методику: заемщиков оценивают женщины с богатым жизненным опытом. Результат – портфель кредитов стремительно растет, а уровень просрочки среди конкурентов один из самых

<sup>1</sup> Костыкова М.Ю. Скоринговая модель кредитования малого бизнеса и ее совершенствование в Российской Федерации / М.Ю. Костыкова // Финансы и кредит. – 2014. - №15 (591). – С.59.

низких<sup>1</sup>. Все решения о выдаче ссуд принимают люди. Задача консультанта – разговорить клиента. Чтобы исключить злоупотребления, в «Пойдем!» создали службу мониторинга, осуществляющую вторичный контакт с клиентом, получившим кредит. В процессе кредитования участвует еще одна контролирующая структура, аналог службы безопасности – кредитно-аналитический отдел. При возникновении первой просрочки отдел анализирует ошибки консультанта, за свою работу сотрудники отдела получают процент от выданных кредитов, а не долю от объема взысканной задолженности, как в других банках. Во время выдачи кредита служба не вмешивается в процесс.

Важно отметить, что ставки в «Пойдем!» одни из самых высоких: стоимость займа доходит до 43,5% годовых. Банк имеет высокий уровень отказов по заявкам – 50% при целевом ориентире 20-25%.

Скоринговая система требует больших начальных вложений (5-10 млн. долл.), зато дешева в дальнейшее эксплуатации, ее нужно лишь периодически перенастраивать. Модель «Пойдем!» гораздо дороже скоринговой, основные затраты здесь приходятся на привлечение и обучение квалифицированных консультантов.

Появляются нетривиальные предложения по совершенствованию скоринга, отличные от западных программных продуктов таких, как TransactSM, SAS Credit Scoring, EGAR Scoring. Отечественная интернет-индустрия предлагает свои скоринговые решения. Примером может служить онлайн-скоринг банкира и основателя LiveInternet Г. Клименко<sup>2</sup>. Fast-scoring, предложенный им, предполагает автоматическую обработку данных о потенциальном клиенте, его интернет-активности, на основании которой и будет принято решение о его платежеспособности<sup>3</sup>. Скоринг может проводиться за секунду, по итогам банк получает примерный портрет клиента с обозначением лимита по кредиту. Данные вычисляются с помощью истории интернет активности, но и в последующем при

---

<sup>1</sup> Петрова Ю. Эксперимент. Банк «Пойдем!» отказался от святой розничного банка – скоринговой системы // Ю.Петрова // Секрет фирмы. – 2012. - №5 (319). - С.35-37.

<sup>2</sup> Электронный ресурс Банки.ру. Интервью Г.Клименко. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/interview/id=5235542>

<sup>3</sup> Электронный ресурс «Быстрый скоринг» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://fastscoring.com>.

получении согласия клиента на обработку персональных данных легко получить модель оценки вероятности возникновения кризисных ситуаций в течение всего срока выплаты кредита.

Необходимо подчеркнуть, что часто скоринговая модель не может отразить всех нюансов деятельности малого бизнеса и необходим дополнительный набор признаков, позволяющих произвести оценку качественных характеристик деятельности заемщика: определить вектор развития фирмы, потребности роста или удержания текущей позиции, перспективы развития или признаки начинающегося кризиса.

Основой определения финансового состояния заемщика с помощью скоринга является метод Credit-Men, разработанный во Франции Ж. Депаяном, который предложил характеризовать финансовую ситуацию на предприятии пятью показателями:

- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент кредитоспособности;
- коэффициент иммобилизации собственного капитала;
- коэффициент оборачиваемости запасов;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Для каждого показателя определяют нормативную величину – типовой коэффициент, который сравнивают с показателем изучаемой организации. Каждый коэффициент имеет свой удельный вес, интегральный показатель считается как сумма коэффициентов, умноженных на их удельный вес относительного влияния. Если интегральный показатель больше 100, финансовая ситуация рассматривается как нормальная, если ниже – ситуация вызывает беспокойство<sup>1</sup>. Эффективность метода обосновывается нормативными значениями, которые принимаются к рассмотрению. Чтобы определить эти значения, специалисты опираются не только на свой опыт, но и на статистические исследования, так как типовые коэффициенты сходны в целом со средними

---

<sup>1</sup> Бородкин К.В. Комплексные методы финансовой диагностики. – Воронеж: Воронежский государственный университет. – 2002. – С 150-151.

коэффициентами отрасли изучаемой организации. Кроме финансовой ситуации банк рассматривает для оценки бизнеса заемщика личные качества руководителя (влияет на 40% конечного решения) и ситуацию в экономике и отрасли (20% удельного веса в оценке).

Этот метод оценки финансового состояния организации является достаточно распространенным за рубежом, хоть и не специализирован только под организации малого бизнеса. На его основе ряд российских исследователей предлагает свои дополнения к скоринговой оценке бизнеса.

Е.И. Махлин обосновывает необходимость установления порога суммы кредита, ниже которого будет применяться скоринговый метод<sup>1</sup>. Такой подход, по мнению исследователя, должен быть компенсирован увеличением процентной ставки (до 30% годовых). В зависимости от получаемых данных автор обращает внимание на обязательное изменение скоринговой карты, так как можно определить, что какой-либо фактор никак не влияет на оценку платежеспособности клиента. По прошествии времени предлагается значение одного фактора уменьшать, а другого, наоборот, увеличивать.

Д.В. Савинова выдвигает идею об использовании метода оценки кредитоспособности с частичным применением скоринга<sup>2</sup>. На первом этапе производится расчет двухфакторного показателя вероятности банкротства (ориентирован на малый бизнес, коэффициенты определяются экспертным путем, исходя из личного опыта работников коммерческого банка), включающего коэффициент текущей ликвидности и коэффициент финансовой зависимости.

На втором этапе оценивается интегральный показатель кредитоспособности. По результатам расчета каждому из видов экономической деятельности присваивается ранг кредитоспособности. Наивысший ранг в исследовании получили обрабатывающие производства, самый низкий ранг у производства и распределения электроэнергии, газа и воды.

---

<sup>1</sup> Махлин Е.Ю. Организационно-экономический механизм формирования системы кредитования малого бизнеса: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Махлин Евгений Игоревич. – Москва, 2007. - С. 18.

<sup>2</sup> Савинова Д.В. Банковское кредитование малого бизнеса и его роль в развитии региона (на примере Республики Бурятия) : автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10 / Дарья Владимировна Савинова. – Москва, 2010. – С.21-22.

На третьем этапе происходит оценка качественных характеристик руководителя малого бизнеса. Факторами для оценки кредитоспособности, по мнению Д.В. Савиновой, являются такие качества руководителя, как опыт работы, образование, кредитная история, вовлеченность в судебные разбирательства и деловая репутация.

На четвертом этапе выносится окончательное решение о кредитоспособности заемщика. По мнению исследователя, необходимую поддержку интермедиатор должен оказать организации из групп 1–3 ранга в том случае, если на третьем этапе руководитель набрал не менее 30 баллов.

А.А. Аристархов представляет оригинальный алгоритм оценки кредитоспособности МБ, включающий: определение цели кредитования и финансовой информации о малом предприятии, формирование набора качественных, количественных показателей и критериев оценки заемщика, определение итогового рейтинга заемщика, схемы его кредитования и оценки эффективности кредитного процесса, реализация которого повысит конкурентоспособность кредитных организаций и снизит кредитные риски<sup>1</sup>.

А.А. Аристархов использует для определения уровня кредитоспособности заемщика инструментарий теории нечетких множеств, позволяющий устранять ошибки и неточности в финансовой отчетности, а также осуществлять мониторинг финансового состояния заемщика и прогнозировать риск невозврата кредитов. Основываясь на теории нечетких множеств, под анализом целесообразности предоставления кредита предприятию малого бизнеса А.А. Аристархов понимает выбор одного из вариантов решения проблемы предоставления кредита при отсутствии условий для системного анализа информационного и статистического обеспечения деятельности малых предприятий.

Оценка уровня кредитоспособности МБ, по мнению А.А. Аристархова, должна включать три этапа: на первом определяются качественные показатели,

---

<sup>1</sup> Аристархов А.А. Эффективность кредитования коммерческими банками предприятий малого бизнеса: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Аристархов Александр Александрович. – Краснодар, 2009. – 25 с.

учитывающие региональную и отраслевую специфику их деятельности, на втором рассчитываются количественные показатели вне зависимости от формы ведения финансовой отчетности, на третьем определяется совокупный рейтинг кредитоспособности.

Н.Р. Астаркина рекомендует в качестве дополнения методического обеспечения оценки эффективности финансирования малого бизнеса, претендующего на поддержку со стороны государства, использовать систему баллов, включающую качественные и количественные показатели, в числе которых направления деятельности, степень подготовленности предприятия, бюджетная эффективность и прочие<sup>1</sup>. Представляется, что применение финансового инструментария интегральных экспертно-аналитических и многокритериальных оценок инвестиционной привлекательности малого бизнеса приведет к повышению уровня предпринимательской активности в этом секторе экономики.

На наш взгляд, необходимо идентифицировать возникающие риски кредитования малого бизнеса не только на этапе рассмотрения и анализа заявки заемщика, но и в процессе мониторинга, что редко учитывается коммерческими банками. Актуальным в вопросе совершенствования скорингового метода будет применение статистических исследований и моделей различных фондов и рейтинговых агентств по текущему состоянию сегмента малого бизнеса, в частности, отраслевые особенности деятельности организаций малого бизнеса в контексте их развития на протяжении всего жизненного цикла.

В зарубежной практике существует множество исследований жизненного цикла малых организаций, характеризующихся широким охватом всех аспектов функционирования малого бизнеса. В работе Дж. Агарони, Х. Фалька, Н. Иехуды на основе трех характеристик развития организации – степень неопределенности, с которой сталкивается бизнес, инвестиционные возможности, структура активов

---

<sup>1</sup> Астаркина Н.Р. Развитие методического обеспечения оценки эффективности проектного финансирования малого бизнеса :автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Астаркина Наиля Рустамовна. – Йошкар-Ола , 2012. – 18 с.

- выделено четыре стадии развития – зарождение, рост, зрелость, спад<sup>1</sup>. Безусловно, небольшое количество аспектов не может удовлетворить запросы по комплексной оценке деятельности заемщика, обратившегося в банк.

Более расширенной трактовкой моделирования жизненного цикла отличается исследование И. Адизеса, выделившего десять стадий жизненного цикла организации (рождение, детство, стадия бурного роста, юность, расцвет, стабильность, аристократичность, стадия ранней бюрократичности, бюрократичность, смерть) и обосновавшего вероятность перехода позитивной динамики на негативную на отдельных стадиях (рождение, детство, бурный рост, юность)<sup>2</sup>.

При проведении эмпирических исследований и оценки деятельности заемщика необходимо исключить большой разброс критериев смены жизненного цикла и количество самих стадий. В работе Д.Миллера и П. Фризена выделено пять стадий, которые могут быть идентифицированы внешней средой, стратегией компании, организационной структурой, механизмами принятия решений. Среди подавляющего числа качественных факторов, примененных в работе, авторы добавили два количественных критерия – рост продаж и возраст фирмы.

Более уточненной и репрезентативной представляется работа по анализу жизненных циклов малого бизнеса Яна Чжипэна, который добавляет количественные критерии выплаченных дивидендов, осуществляемые фирмой инвестиции в основной капитал<sup>3</sup>. Автор отдает предпочтение индивидуальному развитию каждой организации во времени, а не в сравнении их между собой.

Отечественные исследователи проблем развития субъектов малого предпринимательства на различных стадиях жизненного цикла поддерживают западные разработки по данному вопросу, но пользуются менее широким арсеналом критериев сравнения и разделения количества стадий вследствие неполноты данных о сегменте малого бизнеса в России.

---

<sup>1</sup> Агарони Дж., Фальк Х., Иехуда Н. Жизненный цикл предприятия и относительная стоимость – Актуальность денежных потоков против периодической финансовой информации // Школа экономики и менеджмента, Италия, текст рабочего доклада. 2006. С.34.

<sup>2</sup> Электронный ресурс The Corporate Lifecycle [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.adizes.com>.

<sup>3</sup> Джипэн Я. Новая методология измерения стадий жизненного цикла предприятия/Я. Джипэн // Международный журнал экономических перспектив (ИЕР). – 2010. - Том 4, Выпуск 4. – С.87.



В связи с усиливающейся вовлеченностью банков в экспресс-кредитование субъектов малого бизнеса и низкой проработкой и анализом кредитных заявок в скоринговых системах растет уровень просроченной задолженности малого предпринимательства и уровень кредитного риска в целом по кредитному портфелю банка. На наш взгляд, необходимо уточнение и дополнение процедур экспресс-мониторинга возникновения кризисных ситуаций, который должен быть заложен в скоринг. Основные задачи мониторинга:

1) сигнализировать работнику подразделения рисков о возможном расхождении данных статистической модели оценки организации и опросных данных, полученных от кредитного работника;

2) при наличии зарождающихся признаков переломной ситуации в развитии организации ставить ограничения на сумму кредитования и снижение лимита, несмотря на количественные показатели;

3) создание дифференцированных групп ссуд по данному виду кредитования. Как правило, «фабричные» кредиты малому бизнесу имеют низкий процент резервирования, а при выходе на просрочку банк незамедлительно вынужден отвлекать значительные ресурсы из своей прибыли на создание резерва в соответствии с количеством дней, в течение которых ссуда находится на просрочке. При работе с предлагаемой моделью оценки дефолтных ситуаций работник подразделения рисков изначально может поставить более высокий процент резервирования по ссуде, в связи с ухудшением финансового состояния и изменением категории качества ссуды. При дальнейшей работе с заемщиком и стабильным обслуживанием ссуды (отсутствие выхода на просрочку в течение нескольких месяцев – регламентируется отдельными нормативными документами банка) ссуда из портфеля индивидуального формирования резерва может быть перемещена в портфель однородных ссуд.

Актуальным для экспресс-мониторинга возникновения кризисных ситуаций в скоринговой системе может служить исследование фонда «Либеральная миссия», проводившего анкетирование малого бизнеса различных отраслей на протяжении нескольких лет и взявшего за критерии отнесения организаций к

различным стадиям жизненного цикла параметры деятельности<sup>1</sup>. На наш взгляд, возможно оценить каждый параметр подобной анкеты в баллах, которые представлены в Приложении 6.

Система из восьми показателей, представленная в Приложении 6, достаточно точно может характеризовать состояние организации и отнести ее развитие к той или иной стадии жизненного цикла. Вопрос остается только в соотношении анкетирования клиента по данным критериям и оценки перспектив развития бизнеса и вероятности погашения долга по кредиту (рисунок 2.4).

Для вышеперечисленных целей добавим еще 2 функциональных подблока информации, частично вносимых кредитным работником в систему со слов заемщика, а в большей степени (при качественном программном обеспечении в банке) позволяющей собрать данные из информационных систем банка об устойчивости и вариативности погашения долга и лояльности клиента. Степень соответствия оцениваемых малых организаций указанным характеристикам измеряется в баллах, возможная шкала представлена в Приложении 7.

Критериальная оценка жизненного цикла в исследовании «либеральной миссии» включает девять параметров, но в целях разработки методического обеспечения экспресс-мониторинга возникновения кризисных ситуаций в рамках скоринга предлагаем установить возраст бизнеса вторым входным критерием после отраслевого признака (рисунок 2.4).

Блок 3.1. - при работе в «фабричных» моделях кредитования работники могут упускать из виду подлинность предоставляемых документов, а также не предвидеть потребностей клиента и неблагоприятных факторов по его кредитованию.

---

<sup>1</sup> Шамрай А.А. Жизненный цикл малого предприятия / Под общ.ред. А.А. Шамрая – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – С. 70-75.

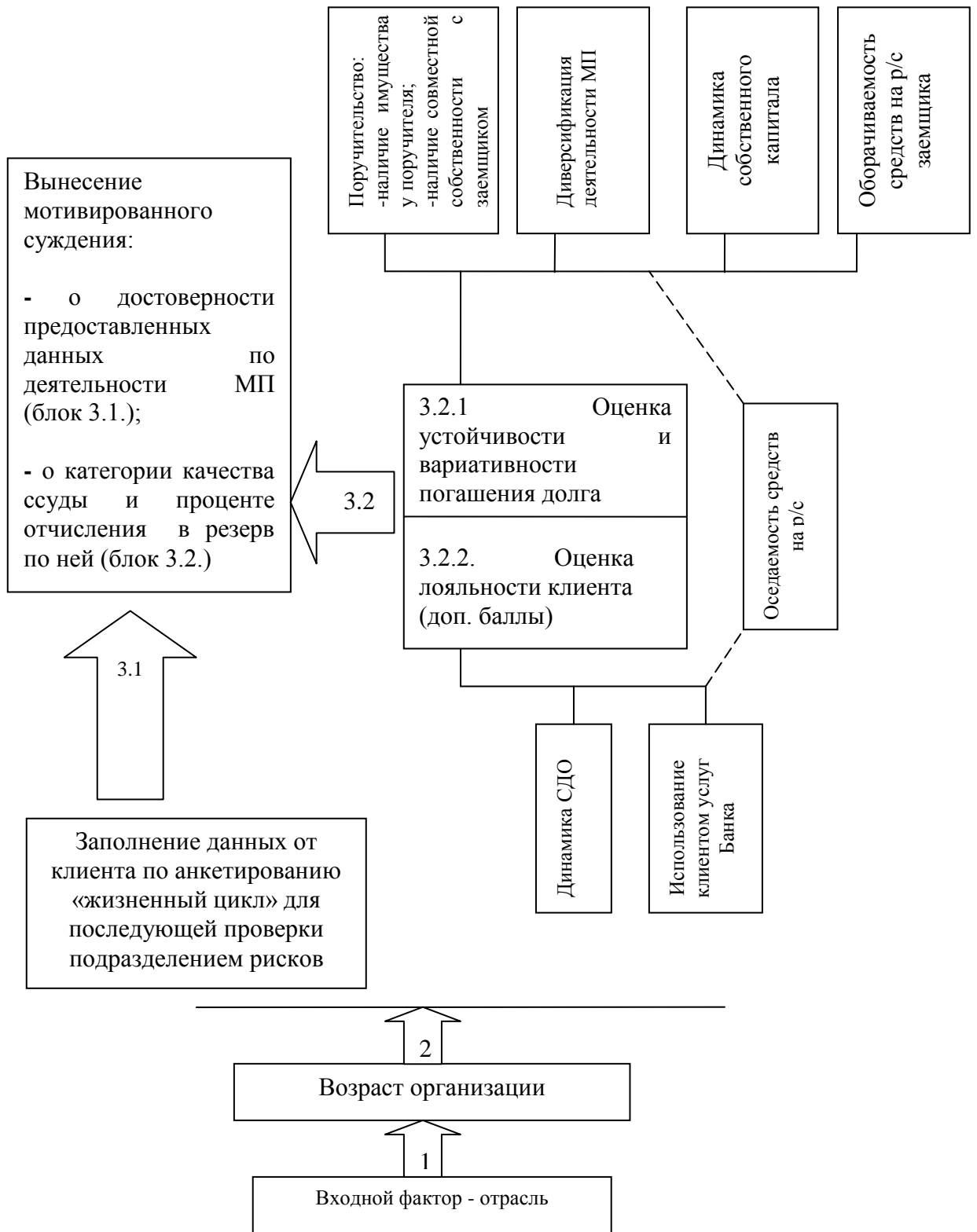


Рисунок 2.4 - Алгоритм экспресс-мониторинга возникновения кризисных ситуаций при микрокредитовании малого бизнеса<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Костыкова М.Ю. Скоринговая модель кредитования малого бизнеса и ее совершенствование в Российской Федерации / М.Ю. Костыкова // Финансы и кредит. – 2014. - №15 (591). – С.61.

Например, кредитный инспектор не может точно определить вид кредитования, необходимый клиенту. При расчете по блоку 3.1. (анкетирование и сверка со статистической моделью) и благоприятных факторах со стороны блока 3.2 при нахождении клиента на стадиях «рост», «зрелость» или «возрождение», как показывают отечественные исследования, существует высокая вероятность перехода малого бизнеса в сегмент среднего. В дальнейшем при мониторинге движений по расчетному счету заемщика система даст сигнал, что для клиента будет актуальным инвестиционное кредитование и консультационная поддержка по вопросам изменений требований законодательства к его деятельности.

В случае обратной ситуации андеррайтер может отследить сразу с помощью двух блоков - 3.1. и 3.2 – влияние негативных факторов.

Так, если есть снижение среднедневного остатка (СДО) и оседаемости на счете клиента, при этом оборачиваемость средств по р/с растет только за счет снижения СДО, а анкета свидетельствует об устойчивом росте бизнеса заемщика, то выносится суждение об искаженном предоставлении данных со стороны кредитного инспектора и решении в пользу оценки системы 3.2. Таким образом, при конфликте блоков 3.1. и 3.2. суждение должно выноситься в пользу негативной оценки данных и критерия определения категории качества ссуды.

Для оценки устойчивости и вариативности погашения долга предлагаем использовать два качественных и два количественных показателя, которые банк может оценить суммой баллов по максимальному выполнению каждого из критериев в зависимости от степени значимости их во внутренней политике банка в отношении залогов и просроченной задолженности.

Среди качественных показателей выделим:

- качество поручителя – наличие имущества у лица - постоянного источника дохода; наличие совместной собственности;

- диверсификация деятельности заемщика – в условиях узкой направленности и отсутствия разделения видов деятельности оценку проводить как более низкую, а при наличии диверсификации - учитывать данный фактор как позитивный и увеличивать балл. При работе с клиентом узкой

направленности в скоринговой системе невозможно подстраиваться под индивидуальный график погашения ссудной задолженности, что может привести к кризисной ситуации и выходу на просрочку кредита.

Количественные показатели подблока 3.2.1:

1) динамика собственного капитала – при анализе хозяйственной деятельности малого бизнеса в скоринге учитываются параметры среднемесячной выручки и кредитной истории. Кредитный сотрудник может не обратить внимания, что деятельность организации полностью зависит от кредитных средств, а собственным капиталом заемщик может не обладать, что в случае возникновения кризисных ситуаций может привести к неплатежам. Выход состоит в опросе клиента по деталям ведения бизнеса и внесении данных о наличии и изменении во временном периоде собственных средств заемщика:

- рост собственного капитала  $>15\%$   $\Rightarrow$  стадия роста;
- рост собственного капитала  $<15\%$   $\Rightarrow$  стадия зрелости;
- рост собственного капитала  $>15\%$   $\Rightarrow$  стадия возрождения.

При этом в системе уже будет учтен фактор времени (возраст организации), который находится в блоке 2 модели.

2) оборачиваемость средств на расчетном счете. За основу принимается коэффициент оборачиваемости  $K_{об}$  (1):

$$K_{об} = \frac{\text{Сумма кредитового оборота средств на р/с заемщика}}{\text{Среднедневной остаток на р/с заемщика}} \quad (1)$$

Многие авторы рассматривают увеличение оборачиваемости как позитивный фактор. Но в контексте кредитования и привлечения клиента малого бизнеса с позиции банковской системы рост  $K_{об}$  за счет снижения СДО по счету заемщика без увеличения кредитовых оборотов по счету свидетельствует о негативных тенденциях в деятельности организации и возможном кризисе его развития, а также о кассовых разрывах. При условиях программной реализации автоматического сбора данных из расчетно-кассовых систем банка об оборотах заемщика возможно не привлекать сотрудника кредитования для расчета данного показателя.

Дополнительным параметром при оценке оборачиваемости средств на счете заемщика может быть период оборота средств  $T_{рс}$  (2):

$$T_{рс} = \frac{\text{Количество дней в периоде}}{K_{об}} \quad (2)$$

По результатам исследования, проводимого Центром развития НИУ ВШЭ в 2013 году, сегодня каждый рубль, поступивший на расчетный счет, уходит с него в среднем в течение 2,8 дня, что в точности соответствует уровню апреля 2009 года<sup>1</sup>. На дне кризиса этот показатель составлял 3,1 дня.

Сопряженный с периодом оборачиваемости - показатель оседаемости средств на расчетном счете МБ –  $K_{ос}$ (3):

$$K_{ос} = \frac{\text{Кредитовые обороты по р/с} - \text{Дебетовые обороты по р/с}}{\text{Кредитовые обороты по р/с}} \quad (3)$$

Несмотря на простоту расчета показателя  $K_{ос}$ , он в достаточной мере информативен и функционален. С одной стороны, он характеризует состоятельность организации как имеющую достаточное количество средств для ведения бизнеса и расчетов с контрагентами, а так же ее возможности по отвлечению свободных ресурсов в банковскую систему. С другой – это показатель успешного взаимодействия банка и клиента и доверия клиента как к кредитной организации, так и к системе в целом.

Блок оценки лояльности клиента – 3.2.2.:

- динамика СДО – поквартальный анализ за прошедший год (кроме сезонных видов деятельности) может показать прогноз по дальнейшему взаимодействию клиента и банка и определить, насколько заинтересован клиент в сотрудничестве с кредитной организацией;

- использование клиентом услуг банка – баллы за заинтересованность клиента в расширении применения банковских продуктов характеризуют с положительной стороны заемщика, тогда как уход с расчетно-кассового

<sup>1</sup> Руденко П. Неподъемные деньги: почему бизнесменам не дают кредиты на выгодных условиях. / Электронная версия журнала Forbes. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.forbes.ru/finansy/rynki/242832-nerpodemnyye-dengi-pochemu-biznesmenam-ne-dayut-kredity-na-vygodnyh-usloviyah>.

обслуживания, перевод части оборотов в другую кредитную организацию или закрытие зарплатного проекта может говорить об ухудшающемся положении заемщика. Причины могут быть разнообразные, начиная с перехода организации в другой банк и заканчивая реорганизацией.

Функционирование процедур мониторинга рассмотрим на примере нескольких организаций малого бизнеса, занимающихся сельским хозяйством и ведущих свою деятельность на территории Воронежской области: ООО «Вязноватовка», ООО «Зубриновка», ООО СП «Потудань», ООО СП «Резон», ООО «Хлебороб», СПК колхоз «Староникольский», ООО ССК «Посейдон» (Приложение 8). Все организации кредитуются в одном из коммерческих банков области, основные виды деятельности субъектов предпринимательства – растениеводство и животноводство. В отношении данных заемщиков была произведена оценка показателей блоков 3.1. и 3.2. в рамках экспресс-мониторинга.

В Приложениях 8-9 представлены результаты данных анкетирования организаций и информации из систем банка. По итогам опросных данных блока 3.1. по показателям с 1 по 8 и в сравнении со статистическими данными по организации (возраст) выявлены изменения в сторону ухудшения деятельности организаций у ООО СП «Резон» (отстающее развитие: стадия роста вместо стадии возрождения), ООО ССК «Посейдон» (отстающее развитие: стадия роста вместо стадии зрелости). ООО «Вязноватовка», ООО «Зубриновка», СПК колхоз «Староникольский», напротив, по результатам анкетирования получили показатели опережающего развития или отнесение к стадии возрождения при планируемых статистических возрастных данных о спаде. Полученные результаты необходимо сопоставить с данными блока 3.2. и затем выносить суждение об изменении категории качества ссуды и проценте отчисления в резерв. Отметим, что на начало проведения процедуры экспресс-мониторинга все организации относились к портфелю однородных ссуд банка (1% отчисления в резерв).

При анализе блока 3.2. по организации ООО «Хлебороб» набрано 34 балла, что соответствует портфелю однородных ссуд, по блоку 3.1. заемщик отнесен к стадии спада как по статистическим данным о возрасте организации, так и по опросным. При мониторинге деятельности были замечены предпосылки к ухудшению финансового положения заемщика (увеличение оборачиваемости на расчетном счете за счет снижения среднесуточных остатков), контроль над которыми обязателен со стороны кредитного подразделения.

По организациям ООО «Вязноватовка», ООО «Зубриновка», ООО СП «Потудань», ООО СП «Резон», ООО ССК «Посейдон» в результате исследования выявлены признаки опережающего роста и улучшения финансового состояния, по ним возможно 0% отчисления в резерв (как по блоку 3.1., так и по блоку 3.2.). СПК колхоз «Староникольский» по блоку 3.2. набрал 43 балла, что соответствует портфелю однородных ссуд и 1% отчисления в резерв, по блоку 3.1. также не выявлено кризисных ситуаций по заемщику.

Своевременный мониторинг возникновения кризисных ситуаций позволил более качественно оценить финансовое состояние заемщика и обоснованно снизить уровень кредитного риска. Оценить количественно данное изменение можно на основе снижения отчислений в резерв по организациям ООО «Вязноватовка», ООО «Зубриновка», ООО СП «Потудань», ООО СП «Резон». Определим значение изменения расчетного резерва в результате проведения мероприятий по экспресс-мониторингу ( $\Delta r$ ). Пусть  $r_0$  – величина отчисления в резерв до проведения мониторинга,  $r_1$  – величина отчисления в резерв после проведения организационных мероприятий по мониторингу,  $S$  – остаток ссудной задолженности по клиенту (группе заемщиков) на момент проведения мониторинга. Тогда:

$$\Delta r = - (r_1 - r_0) \times S \quad (4)$$

Произведение указанных ранее величин может являться показателем результата мероприятий по управлению потенциальным кредитным риском.

Безусловно, у любой модели есть свои плюсы и минусы. Минусами модели остается, как и в случае всей скоринговой технологии, необходимость в частом



обновлении статистических данных по блоку 3.1. и дороговизна проведения исследований сегмента малого бизнеса сторонними агентствами. Для начинающих предпринимателей данная модель применима быть не может, так как банку необходима ретроспективная оценка оборотов на расчетном счете.

Работа по скоринговой технологии с применением вышеизложенных процедур экспресс-мониторинга предполагает широкий охват организаций малого бизнеса с точной классификацией их по отраслям и особенностям функционирования. Такой подход придает большое значение лояльности клиента и банка в целях развития спектра предоставляемых услуг, одновременного расширения кредитования и поддержания уровня привлеченных средств юридических лиц, которые являются одной из основ роста банковского бизнеса.

Таким образом, при суммарных остатках задолженности по организациям ООО «Вязноватовка», ООО «Зубриновка», ООО СП «Потудань», ООО СП «Резон» в сумме 55 млн. руб. восстановление резерва будет в сумме 55 тыс. руб. Индивидуальное формирование резерва предложено нами, так как организации имеют предпосылки к успешному развитию и перемещению в сегмент среднего бизнеса.

Для подобных организаций в дальнейшем была бы актуальна государственная поддержка с возможным субсидированием процентной ставки. На наш взгляд, актуальной является разработка совместной программы кредитования успешно развивающихся малых организаций государством и коммерческими банками.

Если малый бизнес привлекает наемный труд, то организация обязательно уплачивает в бюджет:

- налог на доходы физических лиц (НДФЛ) как налоговый агент в размере 13% от вознаграждений работников ежемесячно<sup>1</sup>;

- взносы в Пенсионный фонд 22%, Фонд обязательного медицинского страхования 5,9%, Территориальный фонд медицинского страхования 3,3%.

---

<sup>1</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая: текст с изм. и доп. на 1 октября 2014г. – Москва: Эксмо, 2014. - С.354 – 358.

Малый бизнес, как правило, использует специальные режимы налогообложения (упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, единый сельскохозяйственный налог, система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции, патентная система)<sup>1</sup>. При увеличении численности наемного труда привлекаемого малым бизнесом, растут доходы государства за счет налогов, уплачиваемых за наемных работников. Предполагается, что при наличии наемных сотрудников, положительной кредитной истории, опережающих темпов роста показателей организации с учетом результатов обработки данных по блокам 3.1. и 3.2. (от статистических по отрасли), возможно привлекать малый бизнес на льготные программы кредитования.

Так как в настоящее время для отечественного малого бизнеса нет аналогии «налоговых каникул», считаем целесообразным рассмотреть создание программы льготного кредитования для организаций, отвечающих условиям, изложенным выше, через механизм субсидирования процентной ставки со стороны государства на 50%.

Максимальная сумма кредита (МСК) для целей кредитования рассчитана, исходя из условий:

- 1) кредитоспособности заемщика определяемой с учетом методик, применяемых в банке;
- 2) суммы страховых платежей и НДФЛ, предполагаемых к уплате за период кредитования.

По второму условию:

$$МСК = \frac{\sum \text{взносов в ПФ, ФОМС, ФСС} + \sum \text{НДФЛ за работников}}{0,5 \text{ ставки кредитования}} \quad (5)$$

Отметим, что МСК по второму условию не может превышать МСК, рассчитанной по методике банка. В случае сокращения заработной платы сотрудников ниже прожиточного минимума, установленного на начало кредитования, и также в случае сокращения штата и фонда заработной платы,

<sup>1</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации. Там же. С.739-810.

указанных при подаче заявки, действие программы субсидирования процентной ставки прекращается. Кроме того, субсидирование процентной ставки должно осуществляться:

- не ранее, чем через 3 месяца после начала кредитования через механизм возврата суммы процентов, уплаченных заемщиком-субъектом малого предпринимательства, на его расчетный счет;

- после подтверждения заемщиком наличия сотрудников и уплаты платежей в бюджет через ежеквартальное предоставление в банк и/или Департамент развития и поддержки предпринимательства субъекта федерации деклараций, предоставленных в Федеральную Налоговую Службу и Пенсионный фонд (при разработке законодательного единого формата ЭЦП - предоставление через системы Клиент-Банк).

Расчет МСК по второму условию можно осуществить на следующем примере. Малая организация привлекает труд пяти наемных сотрудников, ежемесячный фонд заработной платы которых 45 тыс. рублей. Сумма НДФЛ, исчисляемая в бюджет ежемесячно, составляет: 45 000 руб. x 13% = 5850 руб., социальных взносов - 14 040 руб. Организация применяет специальный налоговый режим – единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Владелец бизнеса подал в банк заявку на краткосрочный кредит до года в сумме 2 млн. рублей. Полная ставка по кредиту, предлагаемая банком составляет 20% годовых.

Максимальная сумма кредитования = ((5850 руб. x 12 мес.) + (14 040руб. x 12мес.)) / (0,5 x 20%) = 2 386 800 руб. (6)

Сумма субсидии за год составит 238 680 руб. (это же и сумма всех социальных налоговых платежей за работников). Дополнительные поступления в государственный бюджет будут равняться сумме ЕНВД, уплачиваемой организацией, уменьшаемой за счет страховых взносов не более, чем на 50 процентов от суммы налога.

$$\text{ЕНВД}_{\text{в бюджет год}} = \text{Базовая доходность} \times 12 \text{ мес.} \times \text{кол-во работников} \times k_1 \times k_2 \times 0,15 \quad (7),$$

где

$k_1$  - коэффициент-дефлятор, устанавливаемый на календарный год;

$k_2$  - корректирующий коэффициент базовой доходности.

Для рассматриваемой организации, действующей на территории Воронежской области,  $k_1$  равен 1,798,  $k_2$  равен 0,783, базовый доход составляет 12 000 руб. ЕНВД за год к уплате в бюджет составит 152 046, 07 рублей. Но так как организация имеет наемных работников, в соответствии со ст. 346.32 Налогового кодекса РФ, она вправе уменьшать сумму налога к уплате на сумму страховых платежей и пособий, но не более, чем на 50%. Таким образом, дополнительные доходы государства составят 76 тыс. руб.

Эффект программы объясняется следующими причинами:

- сохранение и возможное увеличение рабочих мест, создаваемых малым бизнесом;

- потенциал роста налоговых платежей не только по социальным налогам, но и по специальным режимам налогообложения. Даже если организация заявляет в налоговой декларации нулевую прибыль и ведет деятельность, например, на упрощенной системе налогообложения, эффект от роста социальных налогов будет равноценен «налоговым каникулам» для малого бизнеса;

- рост популярности кредитования даже в период высоких процентных ставок, так как часть процентной ставки будет субсидирована государством;

- увеличение кредитного портфеля для коммерческих банков и процентных доходов от кредитования;

- рост остатков привлеченных средств юридических лиц на расчетных счетах субъектов малого бизнеса во время перечисления государственных субсидий;

- возрастание вклада в ВВП страны малых организаций.

В настоящее время недостаточно совместно разработанных программ кредитования с государственным субсидированием процентных ставок для малого бизнеса. Предложенная нами программа может стать катализатором роста кредитного портфеля отечественных банков, а также альтернативой «налоговых каникул» для малого бизнеса. Необходимость разработки такой программы обусловлена отстающим развитием как самих организаций малого бизнеса, так и состоянием банковского кредитования в целом в России.

### 3 СОСТОЯНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ

#### 3.1 Состояние и тенденции банковского кредитования малого бизнеса

Успешное развитие малого бизнеса в значительной степени зависит от обеспеченности предпринимателей разнообразными финансовыми ресурсами. В настоящее время российский кредитный рынок характеризуется институциональной неразвитостью, ограниченным набором используемых инструментов и услуг, отсутствием эффективных правовых механизмов, гарантирующих реализацию имущественных интересов участников кредитной сделки.<sup>1</sup>

Вместе с тем основным условием развития национального производства становится постоянное генерирование и использование инноваций, в создании которых все более важную социально-экономическую роль играют малые и средние предприятия, становясь одной из основных движущих сил экономической системы. Непосредственным условием, способствующим успешному выполнению малыми предприятиями своей роли в системе национальной экономики, выступает особая инфраструктура, учитывающая свойственные этому сектору специфические особенности, в которую входят и коммерческие банки. Формирование специализированной инфраструктуры малого предпринимательства, обеспечивающей максимальную реализацию данными субъектами своих социально-экономических функций, создает предпосылки более полного раскрытия их внутреннего потенциала, в том числе инновационного.

За период 2008-2013 г.г. отечественная экономика частично восстановилась, но перспективы дальнейшего ее роста всецело зависят от расширения кредитования банками реального сектора экономики, которые определяются как состоянием отдельных организаций отраслей, так и состоянием банковской системы.

---

<sup>1</sup> Куликова О.М. Формы кредитования малого бизнеса: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Куликова Ольга Михайловна. – Волгоград, 2005. - С.3.

Последствия финансового кризиса 2008 г. были частично ликвидированы в 2010 г., когда удалось достигнуть позитивных изменений ряда показателей работы банковской системы. Вместе с тем ряд тенденций в деятельности российских банков характеризует состояние кредитования реального сектора экономики как недостаточно устойчивое с позиций задачи его модернизации<sup>1</sup>. Однако и после кризиса сохранилась значительная доля проблемных кредитов МБ (по сравнению с докризисным периодом), несмотря на опережающие темпы роста масштабов кредитования МБ в России. Коммерческие банки разработали несколько направлений решения проблемы "плохих" долгов МБ. Одним из таких вариантов работы с просроченной задолженностью МБ стала продажа коллекторам портфелей просроченной задолженности организаций малого бизнеса - были объявлены тендеры по продаже проблемных кредитов. В 2010 г. предложение «плохих долгов» оценивалось на сумму около 1 млрд. руб. Тем не менее, существуют предпосылки роста предложения банков, так как на кредиты МСП приходится около 10% всех кредитов юридических лиц, а доля просроченной задолженности здесь высока - 15-20% от объема портфеля.

Одной из причин активной реализации банками портфелей проблемных кредитов стало отсутствие возможностей проведения реструктуризаций. В связи со снижением предложения банками на продажу коллекторам проблемных розничных кредитов возрос спрос на «плохие долги» малого бизнеса, несмотря на сложность работы с ними. Тем не менее, ключевым недостатком работы коллекторов с заемщиками МБ остается сложность оценки вероятности возврата долга. Поэтому дисконт по таким портфелям выше, чем порозничным - 1-2% от суммы долга, в то время как по кредитам физических лиц - 3-5 %<sup>2</sup>.

В незначительной степени произошло улучшение ситуации с инвестиционными кредитами: до 2010 г. они не превышали 10% от общего

---

<sup>1</sup> Терновская Е.П. Банковское кредитование реального сектора: основные тенденции послекризисного периода/ Е.П. Терновская // Банковское дело. – 2011. - №27 (459). – С. 23-24.

<sup>2</sup> Дементьева К., Юрищева Д. Банки решили не мелочиться [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1590591>.

объема капитальных вложений в России, и в настоящее время банковское кредитование способно оживить этот процесс.

Кредиты малому бизнесу за последние пять лет явились одним из ключевых векторов развития банковского бизнеса в России на уровне с розничными кредитами физическим лицам. Несмотря на ежегодные изменения в законодательстве, увеличения налогов и страховых взносов, рост портфеля кредитов субъектам малого предпринимательства продолжается. Долгое время отечественная статистика и исследования рейтинговых агентств не разделяли кредитный портфель малого и среднего бизнеса. Причин здесь несколько: во-первых, ЦБ РФ не запрашивает форм отчетности в разрезе целевого клиентского сегмента «малый бизнес» у коммерческих банков, объединяя малое и среднее предпринимательство. Во-вторых, для расчета нормативов (в частности, норматива достаточности капитала) по банковской деятельности, требуются данные по портфелям кредитов физическим лицам, кредитам финансовым организациям и кредитам нефинансовым организациям (где на каждый актив применяется определенный коэффициент риска, а исключения составляют микрокредиты юридическим лицам).

В банковской практике с 2013 года появилась тенденция к детальному мониторингу кредитного портфеля малого бизнеса, в частности, контроль над показателями просроченной задолженности, уровнем кредитного риска и средних остатков срочной ссудной задолженности по сегменту кредитов малому бизнесу.

Для выявления ключевых тенденций БКМБ в РФ важен анализ данных по нескольким уровням работы банковской системы – начиная с микроуровня (районные филиалы, отделения, дополнительные офисы), не обходя вниманием мезоуровень – территориальные банки, областные отделения и подводя итог изысканий на макроуровне – на основе агрегированной группировки кредитных портфелей банков страны, исследований рейтинговых агентств.

Кредиты малому бизнесу, выданные отечественными коммерческими банками, проанализируем в консолидированном портфеле со средним бизнесом, темпы роста которого за 2008-2013 г.г. представлены на рисунке 3.1, по причине

отсутствия единого подхода статистических служб мегарегулятора к выделению ссудной задолженности малого бизнеса. За 2013г. прирост сложился на уровне 15%, тогда как в 2012 г. портфель кредитов МБ увеличился на 17%, а в 2010 и в 2011 г.г. прирост составил 22% и 19% соответственно<sup>1</sup>.

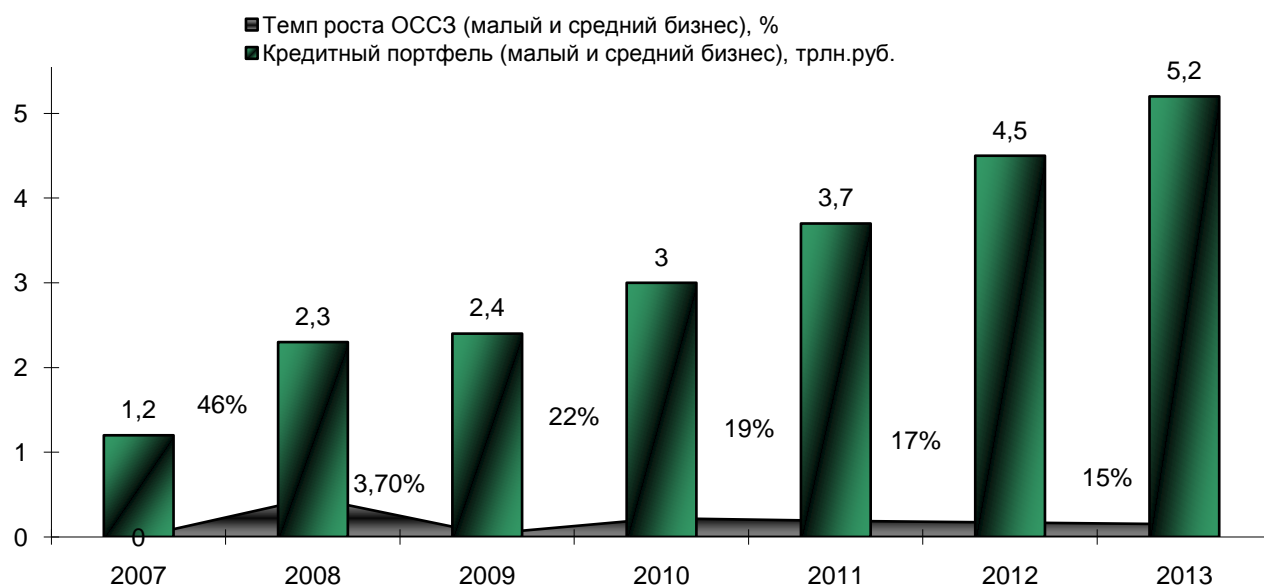


Рисунок 3.1 - Динамика роста кредитного портфеля малого и среднего бизнеса отечественных банков 2007-2013г.г.<sup>2</sup>.

В 2014 г., исходя из предварительных итогов работы коммерческих банков в первом полугодии, прирост портфеля кредитов для малого бизнеса не превысит 13%.

Причины – повышенная чувствительность малого бизнеса к кризисным ситуациям и увеличение налоговой нагрузки на малый бизнес, вследствие чего немалая доля предпринимателей стала уходить в «тень». Позволили сохранить тенденцию роста портфеля в 2012-2013 г.г.:

- новые скоринговые кредитные продукты банков;
- упрощение процедур по выдаче кредита и снижение требований к МБ;

<sup>1</sup> Кредитование малого и среднего бизнеса в 2012 году. Исследование рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches>.

<sup>2</sup> Составлено автором на основе данных Банка России и «Эксперт РА»



- снижение процентных ставок, отмена кредитных комиссий некоторыми участниками рынка;
- продажа вместе с кредитами комплексных пакетов услуг с дополнительными бонусами и по более низкой цене;
- лояльные требования регулятора к портфелю микрокредитов МБ (в части расчета норматива Н1);
- повышение интереса банков к сегменту МБ вследствие высокой доходности данных кредитов.

На протяжении последних двух лет ставки кредитования для малого бизнеса имели широкий диапазон не только в зависимости от срока и вида продукта, но и в зависимости от кредитных организаций. Так, наиболее высокие ставки наблюдались по кредитным продуктам для МБ у Локо-банка (от 6,5% до 22%) и Промсвязьбанка (11%-21,7%), а ниже рыночных - у банков «АК Барс» (10,5%-18%), «Возрождение»(9%-14%) и Сбербанка (10%-19,5%). Многие коммерческие банки с помощью различных приемов по продаже пакетов услуг и широкой линейке продуктов малому бизнесу, а также благодаря успешным рекламным акциям сумели в 2012-2013 г.г. существенно увеличить свои активы именно за счет кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Лидером по объемам выдачи в 2012 и 2013 г.г. является ОАО «Сбербанк России» – 912 млрд. руб., далее за ним следует ВТБ 24 – 384 млрд. руб., тройку лидеров замыкает банк «Возрождение» - 257 млрд. руб. (табл.3.1).

Начиная с 2013 г. рейтинговое агентство «Эксперт» при ранжировании банков по величине остатков ссудной задолженности по кредитам, выданным субъектам малого и среднего предпринимательства, начало при анкетировании кредитных организаций разбивать данный кредитный портфель на сегменты.

Исследование РА «Эксперт» позволяет подробно изучить динамику выдачи кредитов субъектам малого предпринимательства (рисунок 3.2) и сравнить ее с результатами работы микрофинансовых организаций, являющихся серьезными конкурентами коммерческих банков в сегменте кредитов МБ.

Таблица 3.1 - Рэнкинг по объемам выдач кредитов малому и среднему по итогам 2013 г.<sup>1</sup>

Место по итогам 2013г.	Банк	Объем кредитов, выданных МСБ, млн. рублей		Темп прироста, 2013/2012
		2013	2012	
1	2	3	4	5
1	ОАО «Сбербанк России»	912 474	736 441	23,9%
2	ВТБ 24 (ЗАО)	384 798	284 879	35,1%
3	Банк «Возрождение» (ОАО)	256 556	225 791	13,6%
4	БАНК «УРАЛСИБ»	248 044	287 687	-13,8%
5	ОАО «Банк Москвы»	108 003	91 064	18,6%
6	КБ «ЛОКО-Банк»	85245	62 179	37,1%
7	ОАО «МИНБ»	85 023	77 521	9,7%
8	Банк «Санкт-Петербург»	72 472	47 857	51,4%
9	Транскапиталбанк	65 038	71 876	0,4%
10	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)	52626	51 456	2,7%

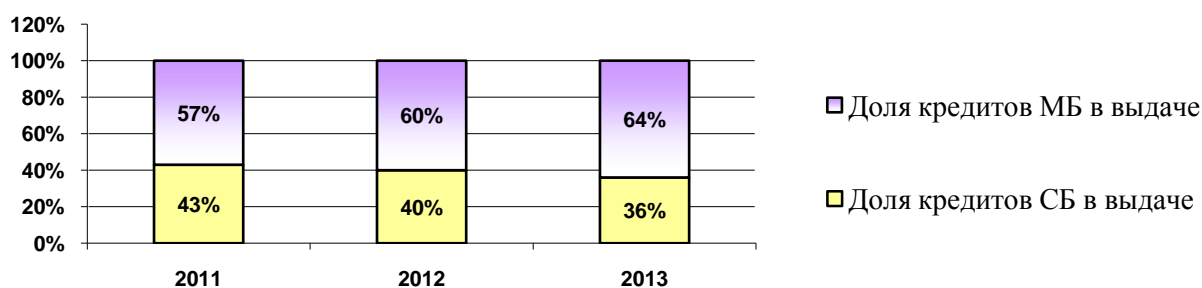


Рисунок 3.2 - Соотношение банковских кредитов, выданных малому и среднему бизнесу в 2011-2013г.г.<sup>2</sup>.

В 2013г. на темпы роста кредитования малого бизнеса оказали давление несколько факторов: замедление экономики, рост оборачиваемости «кредитных фабрик» и, как следствие, уменьшение их вклада в портфель МБ, а также

<sup>1</sup>Рэнкинги банков, кредитующих малый бизнес. Эксперт РА. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://raexpert.ru/ratings/bank/frb\\_2013](http://raexpert.ru/ratings/bank/frb_2013).

<sup>2</sup> Исследование «Кредитование малого и среднего бизнеса: рост без драйверов» Эксперт РА. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://raexpert.ru/researches/banks/frb\\_2013\\_itogi/part1](http://raexpert.ru/researches/banks/frb_2013_itogi/part1).

сокращение базы заемщиков на фоне роста социальных взносов для ИП. Субъекты МБ демонстрировали снижение экономической активности, которая совпала с ростом негативных ожиданий бизнеса. В 2013г. большинство предпринимателей взяли курс на удержание текущих позиций на рынке, а не на развитие новых направлений деятельности с привлечением банковского фондирования. Доля кредитов, выданных в 2013г. среднему бизнесу, в общем объеме кредитования малого и среднего бизнеса сократилась на 4 п. п. и составила 36%. Темпы прироста портфеля кредитов среднего бизнеса в 2013г. составили 12% против 17% у малого.

На фоне снижения темпов роста выручки субъектов малого предпринимательства банки столкнулись с проблемой поиска платежеспособных клиентов. Ключевым направлением стало привлечение «старых» клиентов, ранее не кредитовавшихся и находящихся только на расчетно-кассовом обслуживании (РКО). Основной упор в сфере развития комплексных продуктов для малого и среднего бизнеса делается на повышение доступности РКО. Комплексное обслуживание клиента позволило отдельным банкам не только увеличить свои комиссионные доходы, но и расширить перечень средств по управлению кредитными рисками заемщиков.

Несмотря на небольшой рост портфеля кредитов МБ, просроченная задолженность по кредитам растет опережающими кредитный портфель темпами (+24% прироста ОПЗ против 17% прироста ОССЗ МСБ по итогам 2012 г.) (рисунок 3.3).

Причин такой динамики несколько:

- разворачивание «кредитных фабрик» большинством крупных игроков кредитного рынка и последующее снижение качества оценки кредитного риска по заемщикам;
- уход в теневой сектор малых предприятий в связи с увеличением налоговой нагрузки;
- слабая развитость инфраструктуры институтов гарантий.

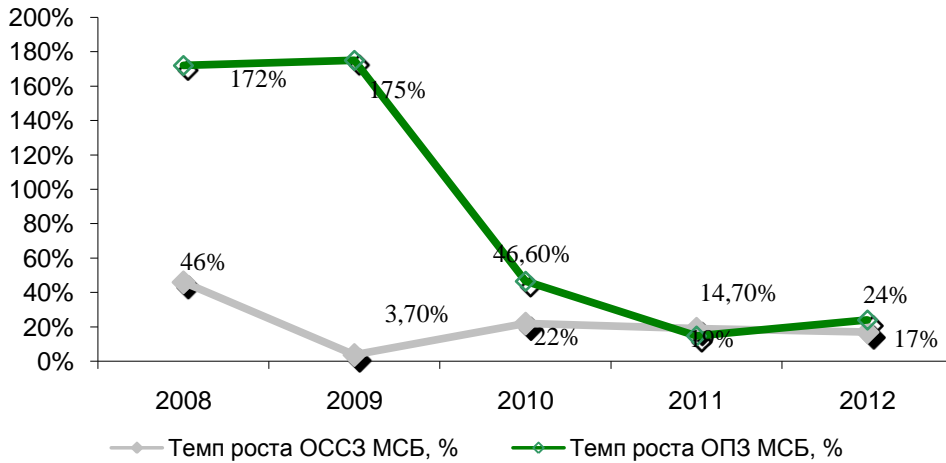


Рисунок 3.3 - Динамика роста срочной ссудной задолженности и просроченной ссудной задолженности по кредитам субъектам МСБ в 2008-2012г.г.<sup>1</sup>

После 2008г. банковские организации выдали достаточно проблемных кредитов, балласт которых по-прежнему снижает качество активов многих кредитных организаций. Помня недавний кризисный опыт, банки стремятся выдавать как можно меньше долгосрочных ссуд и перестроить свой кредитный портфель МБ на краткосрочность (рисунок 3.4), что легко реализуется запуском банковского микрокредитования.

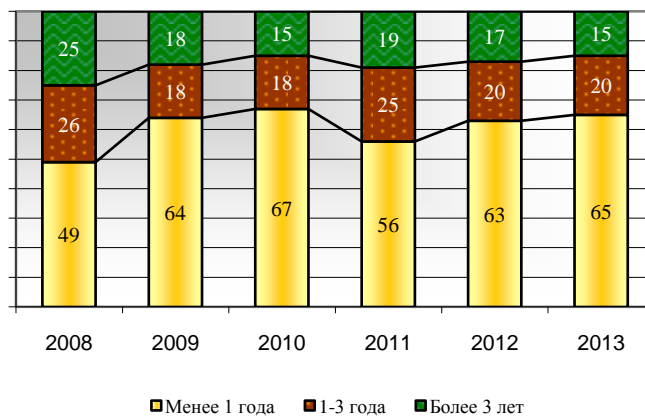


Рисунок 3.4 - Структура кредитного портфеля МСП по срочности в 2008-2013г.г., %<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Составлено автором на основе анкетирования банков, проводимых ежегодно «Эксперт РА», данных Банка России

<sup>2</sup> Эксперт РА. Исследование «Кредитование малого и среднего бизнеса: рост без драйверов» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://raexpert.ru/researches/banks/frb\\_2013\\_itogi/part1](http://raexpert.ru/researches/banks/frb_2013_itogi/part1).

Если в 2008 г. в активах банков долгосрочные ссуды МСБ занимали 25% всего объема кредитов, то за последние пять лет их доля сократилась более чем на четверть – до 15% по итогам работы за 2013 г. (рис.3.4). В противовес долгосрочности растет микрокредитование, успешно занявшее более 60% всего совокупного кредитного портфеля банковского сектора.

Акцент на развитии микрокредитования и уход от «длинных» кредитов малому и среднему бизнесу создают конкурентную борьбу за заемщика между банками и микрофинансовыми организациями. Рынок микрофинансовых организаций рос в 2013г. быстрее кредитования физических лиц банками (+29%) и кредитов малому и среднему бизнесу (+15%) – темп роста микрозаймов субъектам малого предпринимательства в 2013 г. составил 25%. При этом в данном сегменте минимальные темпы роста портфеля показали МФО с региональным или муниципальным участием (около 15%, хотя они имеют значительную долю в портфеле МСБ – 64%), тогда как портфель частных МФО прибавил около 25%. В 2012 г. динамика рынка микрофинансирования также оказалась заметно лучше результатов банковского кредитования МСБ (17%), однако хуже темпов прироста розничного кредитования (40%). Это обусловлено структурой совокупного портфеля займов МФО (40-50% составляют займы физическим лицам, остальное – микрозаймы бизнесу) и более высокой оборачиваемостью микрозаймов относительно кредитов банков. Благодаря тому, что малый бизнес еще слабо охвачен кредитованием (80% всех малых предприятий не используют займы и кредиты), по прогнозам рейтинговых агентств рынок кредитования МСБ при сохранении текущих темпов прироста портфеля около 15-18% в годовом выражении будет насыщен только через 10-15 лет.

Банки всё чаще обращают внимание на диверсификацию деятельности заемщиков, максимально избегая рисков при кредитовании МСБ. Так как малый бизнес наиболее чувствителен к изменениям рыночной ситуации и приспосабливается к новым условиям деятельности достаточно быстро, ему не требуется менять сложный производственный процесс, как в случае с крупным

бизнесом. Риски для кредитных организаций здесь значительно ниже. С каждым годом коммерческие банки всё лояльнее относятся к предприятиям оптовой и розничной торговли, положительно оценивая высокую оборачиваемость ресурсов данных компаний, и снижают объемы кредитования производства и инновационных отраслей, оставляя их в распоряжении банков с государственным участием (рисунок 3.5).

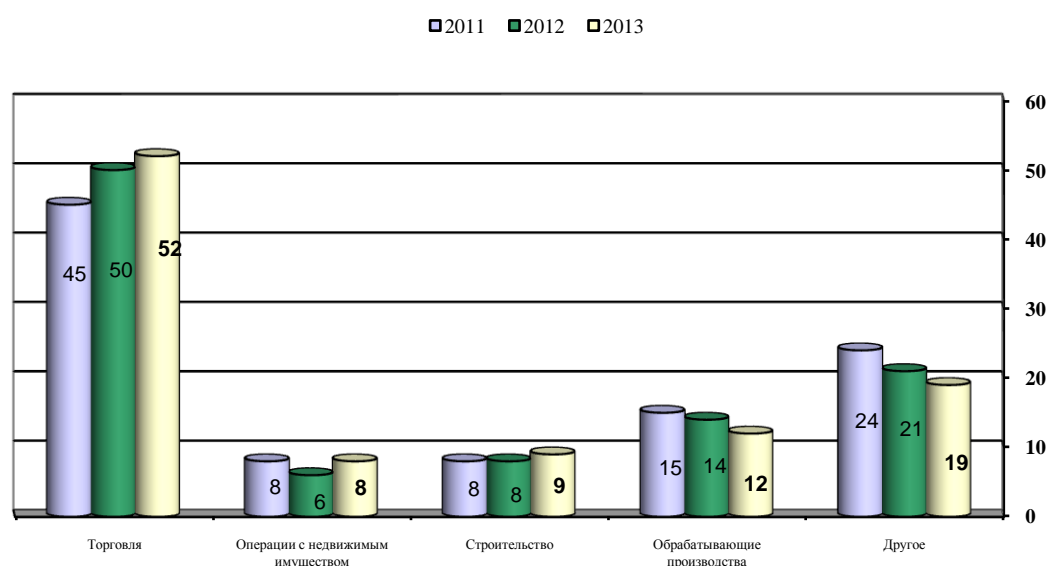


Рисунок 3.5 - Структура предоставленных кредитов МСБ по отраслям экономики, 2011-2013г.г.<sup>1</sup>

Учитывая существующую ситуацию в сегменте кредитования МБ, высокие темпы роста кредитов малому предпринимательству и сохранению лояльности со стороны регулятора к микрокредитам можно выделить основные тенденции кредитования МСБ в РФ:

- расширение краткосрочного кредитования на фоне продвижения скорингового кредитования крупными банками;
- приоритетное кредитование предприятий торговли в ущерб производству;
- расширение комплексного обслуживания МСБ со стороны ведущих кредитных организаций – по данным «Эксперт РА», в 2012г. банки, реализующие кредитование в совокупности с комплексом услуг, смогли прирастить портфель

<sup>1</sup> Составлено автором на основе данных Банка России

на 30%<sup>1</sup>. Причины – более выгодные условия по продуктам для клиентов и повышение лояльности предприятий к коммерческим банкам (в противовес прочим источникам кредитных ресурсов);

- изменение стратегий банков по управлению рисками при кредитовании МСБ – совершенствование автоматизированных скоринговых систем;

- снижение диверсификации условий предоставляемых кредитных продуктов;

- удержание действующих клиентов благодаря новым программам лояльности;

- снижение темпов роста просроченной задолженности по кредитам МСБ и соизмеримость их с темпами роста остатков срочной ссудной задолженности юридических лиц;

Несмотря на существенные изменения в кредитовании МСБ упущенными возможностями банков по-прежнему остаются долгосрочные ссуды:

- снижение спроса на долгосрочные кредиты со стороны малого бизнеса из-за стагнации в экономике и незаинтересованности бизнеса и банков в разработке новых инвестиционных проектов;

- переход «длинных» денег из кредитной сферы в сферу лизинга: в связи с ужесточением требований ЦБ по долгосрочным кредитам лизинговые компании, к которым такие требования не относятся, существенно нарастили свой бизнес за счет сегмента МСБ.

Развитие кредитных операций коммерческих банков всецело зависит от активной государственной политики в отношении поддержки МБ, а также повышения прозрачности условий ведения бизнеса при условии сохранения вышеперечисленных положительных тенденций. Кроме того, необходимы дополнительные стимулы для коммерческих банков в рамках организации БКМБ, без которых вряд ли можно ожидать в этой области существенных изменений. На наш взгляд, необходимо при изучении сложившихся тенденций и состояния

---

<sup>1</sup> Составлено автором на основе данных Агентства «Euroresearch&Consulting» [Электронный ресурс].–Режим доступа: <http://www.publishernews.ru/PressRelease/PressReleaseShow.asp?id=454104>.

рынка кредитов малому бизнесу особое внимание уделять вопросам исследования кредитных и инвестиционных возможностей банков каждого региона как основы создания стратегии развития как отдельной области, так и в целом страны.

### 3.2 Оценка кредитно-инвестиционного потенциала коммерческих банков при кредитовании малого бизнеса (на примере Воронежской области)

На любом уровне экономической системы инвестиции являются основополагающим фактором экономического роста при условии тесного взаимодействия финансово-кредитных институтов и реального сектора экономики, а также развития частного предпринимательства. Однако спрос организаций на долгосрочные кредиты не совпадает с предложением ссудного капитала со стороны коммерческих банков. Более того, уровень рентабельности в реальном секторе экономики часто не позволяет коммерческим организациям привлечь необходимый объем инвестиций.

На макроуровне институтов кредитования возможно досконально отследить негативные ситуации, которые впоследствии могут повлиять на эффективность работы системы в целом. Поэтому представляется целесообразным проанализировать деятельность коммерческих банков на региональном уровне (на примере Воронежской области), и проследить за возникновением проблемных зон в их работе, в частности, по направлению кредитования МБ.

Среди источников финансирования инвестиций в основной капитал организаций области основная доля на протяжении нескольких лет неизменно приходится на привлеченные средства (64,8% всех источников, рисунок 3.6). При этом кредиты банков составляли 12,6% в общей сумме средств, направляемых предприятиями для финансирования инвестиций в основной капитал (в январе-марте 2011г. – 6,8%). За счет собственных средств было сформировано соответственно 35,2%.



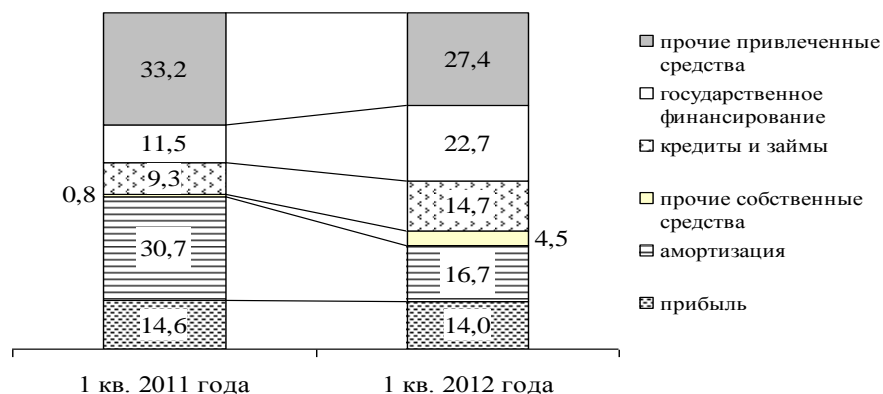


Рисунок 3.6 - Структура инвестиций организаций Воронежской области в основной капитал по источникам финансирования<sup>1</sup> в 2011-2012г.г., %

Воронежская область по объему кредитов, предоставленных российскими банками заемщикам, зарегистрированным на ее территории, занимала четвертое место среди регионов Центрального федерального округа после Москвы, Московской и Белгородской областей и второе место среди областей Центрально-Черноземного региона (по состоянию на 01.07.2012 г.).

По состоянию на 1.07.2012г. заемщикам, зарегистрированным в Воронежской области, предоставлено российским банковским сектором кредитов в сумме 266,6 млрд. рублей или 1% в объеме кредитов, предоставленных в целом по России. За I полугодие 2012 г. задолженность по ним увеличилась на 14,1% (рост по России - на 9,9%). Следует отметить, что кредитование заемщиков в I полугодии 2012г. развивалось менее динамично, чем в I полугодии 2011г. (в I полугодии 2011 г. рост 18,6%).

В разрезе основных групп заемщиков, представленных в Воронежской области, рост объема кредитов за I полугодие 2012 г. имел место в части ссуд, предоставленных нефинансовым предприятиям и организациям (на 13,2%), индивидуальным предпринимателям (на 14,4%), физическим лицам (на 16,6% - рисунок 3.7). Доля указанных групп заемщиков в общей сумме предоставленных кредитов составила 68,9%, 4,7% и 26,4% соответственно.

<sup>1</sup> Составлено автором по данным информационно-аналитического бюллетеня ГУ ЦБ РФ по Воронежской области (январь-июнь 2012г.)



Рисунок 3.7 - Изменение структуры кредитов Воронежской области<sup>1</sup>



Рисунок 3.8 - Динамика структуры кредитов в разрезе отраслей области<sup>2</sup>

Среди кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, большую долю составляли кредиты, направленные предприятиям промышленности (24%), в том числе предприятиям по производству пищевых продуктов, включая напитки (16,5%), организациям сельского хозяйства (23,4%), оптовой и розничной торговли (19,2% - рисунок 3.8).

<sup>1</sup>Там же

<sup>2</sup> Составлено автором по данным информационно-аналитического бюллетеня ГУ ЦБ РФ по Воронежской области (январь-июнь 2012г.)

Немаловажным становится и тот факт, что ставки по кредитам МБ растут значительно быстрее рентабельности производства большинства отечественных малых организаций, в особенности таких отраслей, как сельское хозяйство и текстильная промышленность, где рентабельность в 2010 г. не превысила и 5%. Очевидно, что низкий уровень рентабельности снижает возможность получения кредитов в коммерческих банках такими малыми организациями, ориентированными на отечественный рынок. Тем не менее малые организации с низкой рентабельностью остро нуждаются в займах, как показал опрос Росстата. Остается значительное количество сдерживающих факторов – низкий спрос отечественных потребителей на продукцию МБ, непрозрачность экономических условий деятельности бизнеса в стране, незначительные налоговые льготы. Увеличилась и доля предприятий, рассматривающих высокий уровень процентных ставок в числе таких факторов<sup>1</sup>.

Для более детального анализа проблемных точек кредитования МБ в Воронежской области рассмотрим данные по подразделению одной из кредитных организаций региона. Динамика изменения доли остатков срочной ссудной задолженности (ОССЗ) МБ в сравнении с изменениями остатков кредитов корпоративным клиентам в целом по кредитной организации представлена на рис. 3.9

Динамика изменения ОССЗ по сегменту «малый бизнес» в кредитной организации соответствует динамике в целом по стране, с той лишь разницей, что на протяжении двух последних лет рост кредитного портфеля МБ по региону существенно упал, тогда как по России прирост колебался в пределах 15-19%.

Важно отметить, что портфель кредитов юридическим лицам рассматриваемого банка за 2013 г. в целом вырос на 5% (в отличие от портфеля МБ +1%). Рассмотрим более подробно составляющие портфеля банка в 2013 г., где произошло самое сильное падение (рисунок 3.10).

---

<sup>1</sup> Социально-экономическое положение России [Электронный ресурс] / URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 03.05.2014)

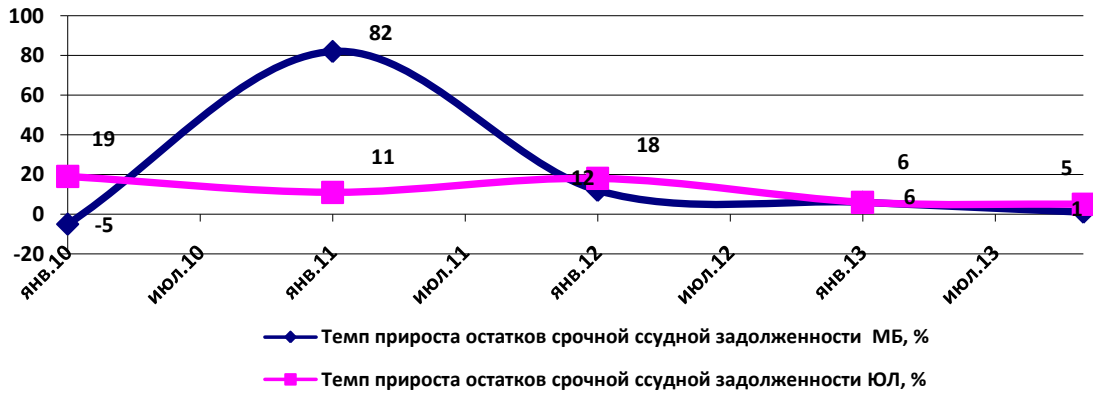


Рисунок 3.9 - Динамика роста остатков срочной ссудной задолженности по корпоративным клиентам кредитной организации 2009-2013г.г.<sup>1</sup>



Рисунок 3.10 - Доля кредитов МБ в структуре кредитного портфеля корпоративным клиентам коммерческого банка в 2009-2013г.г.<sup>2</sup>

Обратим внимание на структуру ОССЗ юридических лиц в региональном коммерческом банке – удельный вес кредитов МБ и ИП в его кредитном портфеле за период с 2009 по 2014 г. не превысил 20,6% от всей суммы, что является незначительным в сравнении с прочими составляющими кредитного портфеля банка. На наш взгляд, необходимо оценить развитие за аналогичный период других кредитов для корпоративных клиентов, занимающих значительные доли в портфеле банка – инвестиционная задолженность (на 01.01.2014г. – 44% всего

<sup>1</sup> Составлено автором

<sup>2</sup> Составлено автором

портфеля кредитов корпоративным клиентам) и строительные кредиты (на 01.01.2014г. – 18% портфеля).

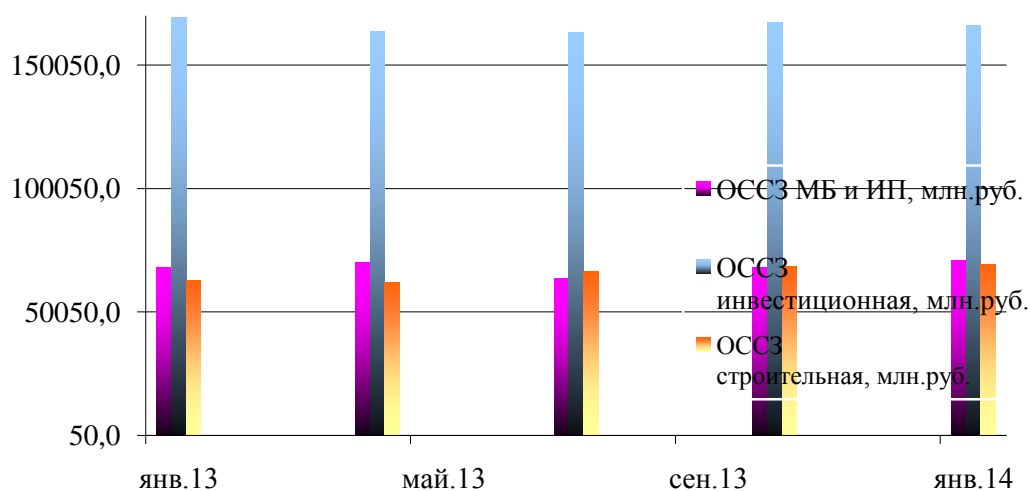


Рисунок 3.11 - Изменение структуры портфеля корпоративным клиентам кредитной организации за 2012-2014г.г.<sup>1</sup>

Как видно на рисунке 3.11, наиболее высоким потенциалом роста в 2012-2013 г.г. обладали ссуды строительные (темп прироста за 2013 г. составил 10%), тогда как задолженность МБ и ИП приросла лишь на 4,5%. Чтобы более подробно уяснить причины отстающего роста портфеля ссуд МБ, рассмотрим детально наиболее востребованный вид кредитования субъектов малого предпринимательства – микрокредиты (рисунок 3.12).

Как видно из рисунка 3.12, прирост остатков срочной ссудной задолженности по микрокредитам сопровождается значительно более высоким ростом просроченной задолженности, и лишь в конце 2013г. темпы стабилизировались: 8,9% против 15,6%. Это явилось следствием качественной проработки скоринговой технологии кредитования и одновременного ужесточения действий кредитной организации по работе с просроченной задолженностью на ранних этапах ее возникновения (до 30 дней).

<sup>1</sup> Составлено автором

В сравнении с другими кредитами микрокредитование выглядит как наиболее проблемное – если по инвестиционным и строительным кредитам остаток просроченной задолженности за 2013г. снизился, то по микрокредитам ситуация обратная. Просроченная задолженность подрывает инвестиционный потенциал банка, так как чем дольше просроченная задолженность остается непогашенной, тем выше процент резервирования средств банка, извлекаемых из его же прибыли.

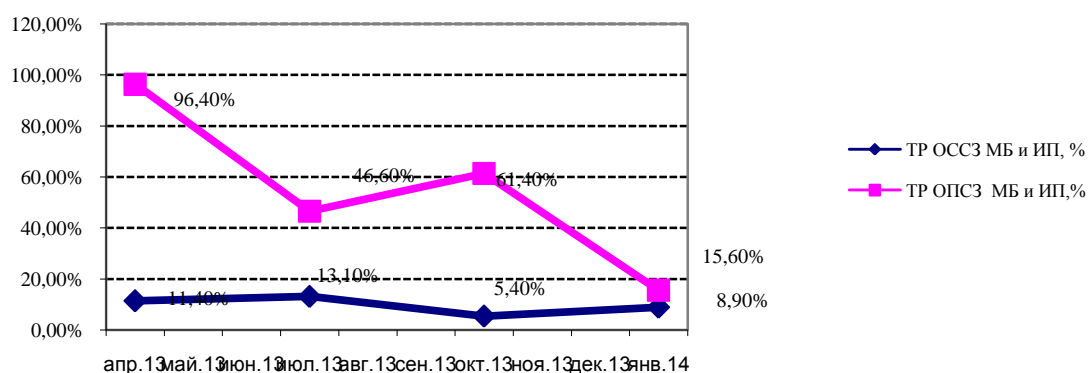


Рисунок 3.12 - Портфель микрокредитов и динамика просроченной задолженности, 2012-2014г.г.<sup>1</sup>

Ключевым показателем, характеризующим возможность банков кредитовать предприятия, является кредитно-инвестиционный потенциал, под которым будем понимать совокупность источников средств банка, которые могут быть направлены на инвестиционные цели<sup>2</sup>.

Переходя к анализу кредитно-инвестиционного потенциала банков (таблица 3.2), важно иметь ввиду, что кредитная организация не может направить на кредитование весь объем имеющихся в ее распоряжении ресурсов. Во-первых, это связано с накладываемыми ограничениями на проводимые банками операции со стороны мегарегулятора. Во-вторых, часть средств кредитные организации направляют на ведение хозяйственной деятельности. В-третьих, банки обязаны

<sup>1</sup> Составлено автором

<sup>2</sup> Дун И.В. Роль инвестиционных банков в формировании инвестиционного потенциала Российской банковской системы: автореф. дис. ... канд.экон.наук: 08.00.10 / Дун Игорь Валерьевич. – Москва, 2008. -С. 20.

производить иммобилизацию части ресурсов в виде резервов по ссудам в соответствии с требованиями положений мегарегулятора<sup>1</sup>.

Кредитно-инвестиционный потенциал можно оценить по формуле (8):

Кредитно-инвестиционный потенциал = Собственные средства +  
Привлеченные средства кредитной организации - Иммобилизованные  
активы - Обязательные резервы – Страховые взносы в Фонд  
обязательного страхования вкладов (8)

Таблица 3.2 - Кредитно-инвестиционный потенциал банковских учреждений Воронежской области в 2009-2014 г.г., млрд. руб.<sup>2</sup>

Показатель	01.01.09	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.07.14
1. Величина кредитно-инвестиционного потенциала	409,095	566,563	582,732	883,153	1024,405	1219,710	1486,223
2. Кредиты, предоставленные организациям	132,841	151,424	149,367	419,154	479,390	575,578	614,231
3. Кредиты, предоставленные физическим лицам	45,967	59,020	80,275	150,114	213,292	280,106	312,166
4. Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями	0,711	0,191	0,213	0,220	0,677	1,573	1,677
1-2-3-4	229,575	355,927	352,876	313,665	331,046	362,453	558,149

Кредитно-инвестиционный потенциал банковских учреждений Воронежской области представим в виде таблицы 3.2, где рассмотрим основные его составляющие и динамику роста данного показателя за период с 2009 по 2014г.г. Наибольший прирост кредитно-инвестиционного потенциала кредитных организаций области наблюдался в 2012 г. (+52%) за счет большего притока свободных ресурсов, которые банки области смогли направить на кредитование. Отметим, что результаты 2012-2013 г.г. характеризуются стабильными темпами прироста (19-22%), что выше средних по России (16%).

<sup>1</sup> Булгакова Л.Г. Роль банков в финансировании инвестиционных проектов / Л.Г. Булгакова // Банковское дело. - №1. - 2013. - С.48.

<sup>2</sup> Составлено автором на основе данных Отделения по Воронежской области Главного управления Центрального банка РФ по ЦФО (Отделение Воронеж)

Для исследования связи между источниками и предоставленными кредитами организациям МБ проведем корреляционный анализ данных для расчета зависимости между выбранными для анализа показателями, оценивающими кредитно-инвестиционный потенциал по шкале Чеддока на примере данных о кредитовании банками нефинансовых организаций Воронежской области (таблицы 3.3, 3.4).

Таблица 3.3 - Данные для анализа связи между привлеченными средствами и предоставленными кредитами с 01.01.2006г. по 01.07.2014г., млрд.руб.<sup>1</sup>

Дата	Средства физических лиц		Средства юридических лиц (кроме кредитных организаций)		Средства кредитных организаций
	Всего	На срок свыше 3 лет	Всего	На срок свыше 3 лет	
01.01.2006	31,374	3,085	10,603	0,380	0,245
01.07.2006	35,753	3,426	13,520	0,383	0,267
01.01.2007	42,130	4,029	18,825	0,423	0,015
01.07.2007	47,944	4,811	19,094	0,423	0,075
01.01.2008	56,071	5,686	26,652	0,668	0,162
01.07.2008	64,355	6,474	31,266	0,648	0,072
01.01.2009	76,618	7,527	33,557	0,678	0,510
01.07.2009	92,491	7,538	29,242	0,557	0,400
01.01.2010	114,621	9,555	39,977	0,158	0,000
01.07.2010	130,506	11,273	42,275	0,158	0,000
01.01.2011	155,406	24,628	49,353	0,044	-
01.07.2011	162,256	31,772	49,900	0,043	0,005
01.01.2012	180,203	34,527	56,530	0,040	0,009
01.07.2012	187,609	29,894	61,865	0,040	0,010
01.01.2013	203,412	24,686	75,955	0,041	0,478
01.01.2014	205,593	25,674	120,304	0,322	0,635
01.07.2014	205,038	25,364	131,495	0,363	0,001

<sup>1</sup> Составлено автором на основе данных ГУ ЦБ РФ по Воронежской области (ежемесячный отчет о привлеченных средствах)



Как видно из таблицы 3.3, высокие темпы роста в 2011-2012г.г. имели привлеченные средства физических и юридических лиц на срок менее трех лет. Краткосрочность привлекаемых ресурсов ставит под сомнение дальнейшую возможность банковских учреждений региона создавать кредитный портфель с высокой долей долгосрочных кредитов, в том числе осуществлять предоставление инвестиционных кредитов. Тем не менее банки во втором полугодии 2011 г. более, чем в три раза увеличивают портфель долгосрочных ссуд нефинансовым организациям области в разрез со срочностью привлекаемых ресурсов от населения (Таблица 3.4).

Таблица 3.4 - Данные для анализа связи между привлеченными средствами и предоставленными кредитами по Воронежской области с 01.01.2006г. по 01.07.2014г., млрд.руб.<sup>1</sup>

Дата	Кредиты, предоставленные нефинансовым организациям		Кредиты, предоставленные предприятиям МБ (без ИП)	Кредиты, предоставленные физлицам - ИП	
	Всего	На срок свыше 3 лет		Всего	На срок свыше 3 лет
01.01.2006	33,647	6,127	-	1,747	0,032
01.07.2006	41,353	9,525	-	2,055	0,112
01.01.2007	48,323	12,956	-	2,482	0,322
01.07.2007	64,944	16,831	-	3,265	0,639
01.01.2008	82,102	23,417	-	3,982	1,060
01.07.2008	103,192	29,917	-	5,446	1,932
01.01.2009	121,551	46,140	35,907	7,682	4,022
01.07.2009	132,965	49,916	5,288	9,544	5,876
01.01.2010	138,215	56,698	36,300	10,833	7,411
01.07.2010	129,939	55,463	42,217	11,448	7,573
01.01.2011	134,716	59,336	51,918	12,312	8,070
01.07.2011	151,634	65,087	68,668	13,592	0,695
01.01.2012	381,114	210,085	66,961	20,307	12,920
01.07.2012	378,742	225,242	70,705	23,187	15,077
01.01.2013	423,629	245,448	79,533	26,071	18,339
01.01.2014	489,791	283,023	88,233	33,816	24,198
01.07.2014	525,424	302,260	88,173	35,481	24,531

<sup>1</sup>Составлено автором на основе данных ГУ ЦБ РФ по Воронежской области

Расчеты показывают (таблицы 3.5, 3.6), что степень зависимости кредитов МБ от выбранных показателей в соответствии со шкалой Чеддока достаточно высока (особенно в части средств физических лиц и средств юридических лиц менее 3 лет). Безусловно, эта зависимость и незначительная доля средств, привлекаемых от кредитных организаций в банки области, ставит под вопрос увязку по срокам кредитного портфеля и ресурсной базы, а также обязанность банкам отвечать по своим обязательствам перед вкладчиками региона.

Таблица 3.5 - Коэффициент корреляции между анализируемыми показателями по кредитованию субъектов МСБ Воронежской области (2006-2014г.г.)<sup>1</sup>

Показатель	Средства физических лиц		Средства юридических лиц		Средства кредитных организаций
	Всего	На срок свыше 3 лет	Всего	На срок свыше 3 лет	
Кредиты МСБ (без ИП)	0,9277	0,7957	0,8225	-0,4534	-0,0459

Таблица 3.6 - Коэффициент корреляции между анализируемыми показателями по кредитованию ИП Воронежской области (2006-2014г.г.)<sup>2</sup>

Показатель	Средства физических лиц		Средства юридических лиц		Средства кредитных организаций
	Всего	На срок свыше 3 лет	Всего	На срок свыше 3 лет	
Кредиты ИП	0,9328	0,7918	0,9705	-0,4556	0,1769
Кредиты ИП свыше 3 лет	0,8709	0,6771	0,9424	-0,3889	0,2414

Более полное видение ситуации по взаимосвязи показателей можно наблюдать при исследовании динамики указанных показателей за приведенные периоды. Такой анализ позволит оценить, насколько прирост или снижение показателей по привлеченным средствам влияют на кредитование МБ (таблицы 3.7, 3.8).

<sup>1</sup>Составлено автором

<sup>2</sup>Составлено автором

Здесь наблюдается почти обратная ситуация: связь между изменениями показателей незначительна или вообще является обратной, что свидетельствует о наличии в кредитной политике банков региона разрывов в соотношении сроков привлечения и размещения ресурсов. Иными словами, кредитные организации области стремятся регулировать ликвидность путем межбанковских кредитов, которые представляются им более доступными, за счет которых происходит дальнейшее кредитование, а уж потом согласование по срокам структуры активов и пассивов.

Таблица 3.7 - Коэффициент корреляции между изменениями анализируемых показателей (2006-2014г.г.)<sup>1</sup>

Показатель	Средства физических лиц		Средства юридических лиц		Средства кредитных организаций
	Всего	На срок свыше 3 лет	Всего	На срок свыше 3 лет	
Кредиты МСБ (без ИП)	-0,2249	0,1544	0,0900	0,6178	0,2888

Таблица 3.8 - Коэффициент корреляции между изменениями анализируемых показателей (2006-2014г.г.)<sup>2</sup>

Показатель	Средства ФЛ		Средства ЮЛ		Средства кредитных организаций
	Всего	На срок свыше 3 лет	Всего	На срок свыше 3 лет	
Кредиты ИП	-0,3676	-0,4767	0,2328	0,0661	-0,3364
Кредиты ИП свыше 3 лет	0,2393	-0,2467	0,3773	0,1065	0,1709

Таким образом, по нашему мнению, банки Воронежской области в настоящее время не имеют реальных возможностей для существенного увеличения объемов кредитования МБ. Для расширения объемов кредитования МБ необходимо увеличение ресурсной базы кредитных организаций (в том числе за счет показателя собственного капитала или повышение инвестиционной

<sup>1</sup> Составлено автором

<sup>2</sup> Составлено автором

привлекательности кредитования в основном за счет снижения рисков с помощью различных механизмов.

### 3.3 Модели банковского кредитования малого бизнеса за рубежом

Увеличение количества малых предприятий, их вклада в ВВП стран – задачи многих программ развития. Наиболее высокие результаты такого процесса отражены в таблице 3.9 – в выборке представлены США, Китай, Япония, Франция, Германия. Благоприятные условия кредитования, качественная информационная и консультационная помощь, развитие инфраструктуры поддержки позволили достичь многим странам высокой доли МБ в ВВП – Франция 60% ВВП, Китай 58% ВВП. Россия пока не имеет столько высоких показателей, кроме того, по последним данным Государственного комитета статистики, количество малых предприятий в начале 2013 г. в РФ сократилось на 300 тыс. В целях разрешения сложившейся ситуации следует обратить внимание на опыт развитых стран.

Таблица 3.9 - Малый бизнес в ВВП стран мира<sup>1</sup>

Показатели	США	Германия	Франция	Россия	Китай	Япония
1	2	3	4	5	6	7
Объем ВВП, 2012г., млрд.долл.	16245	3167	2238	2486	12256	4559
Объем ВВП, 2013г., млрд., долл.	16800	3233	2278	2556	13395	4699
Динамика ВВП, 2012г. к 2011г.	+2,2%	+0,7%	+1,3%	+3,4%	+9,6%	+6,2%
Динамика ВВП, 2013г. к 2012г.	+3,4%	+2,1%	+1,8%	+2,8%	+9,3%	+3,1%
Количество малых организаций, 2010г.	22млн.	2,3млн.	1,9млн.	0,8 млн.	9,1 млн.	6,4 млн.
Количество малых организаций, 2013г.	22млн.	2,3млн.	3,0млн.	1,9 млн.	15,2млн.	6,5 млн.

<sup>1</sup>WorldDevelopmentIndicatorsDatabase  
<http://www.worldbank.org/eca>.

(GDP, PPP) [Электронныйресурс].-

Режимдоступа:

Продолжение таблицы 3.9

1	2	3	4	5	6	7
Доля вклада МБ в ВВП, % 2010 (по РФ – с учетом среднего бизнеса)	52	52	60	20	58	55
Доля вклада МБ в ВВП, % 2013 (по РФ – с учетом среднего бизнеса)	52	57	49	22	66	52
Кредиты МСБ, % к ВВП страны 2010г.	4,5	3,9	17,8	4,9	30,2	50,3

Несмотря на экономический кризис, многие организации развития только увеличивали объемы финансирования малых организаций. Кредитные портфели банков по сегменту МБ росли стабильно с 2008 по 2011г, причем доля кредитов, предоставленных совместно с организациями развития, росла пропорционально вместе с ними.

Бизнес-модели зарубежных банков различаются в зависимости от государственных приоритетов и целей организаций развития. За рубежом ярко представлены 2 модели:

1. Финансирование через собственную сеть банка развития (Китай). Плюсы – позволяет оперативно реализовывать программы, используя свои методики и технологии. Но высоки затраты на расширение филиальной сети.

2. Финансирование малого бизнеса через сеть организаций посредников - коммерческие банки и небанковские организации. Плюсы – максимальный территориальный охват. Но необходима методологическая поддержка посредникам и контроль за соблюдением необходимых технологий.

Примером масштабной реализации второй модели служит система кредитования МБ в странах ЕС – рисунок 3.13 - в разделении рисков участвуют несколько институтов (программа СІР) –Европейская Комиссия, Европейский Инвестиционный Фонд, финансовые посредники (выдача гарантий) и банки-партнеры, непосредственно осуществляющие кредитование МБ.

С помощью данной программы (рисунок 3.13) шансы МБ на получение кредита значительно расширяются, а банки охотней предоставляют кредитные ресурсы.

Немецкая модель финансово-кредитной поддержки основана на государственном финансировании частных финансовых институтов, осуществляющих кредитование малого бизнеса. Финансирование и кредитование осуществляют органы государственной власти на уровне федерации, федеральных земель, городских и земельных округов, общин, а также Комиссии Евросоюза в Брюсселе<sup>1</sup>.



Рисунок 3.13 - Модель кредитования МБ в странах ЕС<sup>2</sup>

Функции кредитования и поддержки малого бизнеса в Германии в большей степени принадлежат следующим институтам:

- KfW bank;
- Deutsche Ausgleichsbank (Dta);
- а также торгово-промышленным палатам (ТПП)<sup>3</sup>.

<sup>1</sup>Заболоцкая В.В. Исследование зарубежных моделей финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства и возможность их адаптации в России /В.В. Заболоцкая// Финансы и кредит. – 2012. - №18(498). – С.57.

<sup>2</sup> Составлено автором

<sup>3</sup> Семенцева Г. Формы финансирования малого инновационного бизнеса в США и Западной Европе// Российский экономический журнал. – 2005.- №5, С.6.

В рамках данной схемы взаимодействия институтов поддержки KfW bank принимает заявки от МБ на кредитование, направляет их банкам и выплачивает МБ сумму одобренного займа. Коммерческие банки в такой сделке принимают порядка 50 процентов всех рисков кредитования, оставшиеся - KfW банк берет на себя.

Среди кредитных продуктов KfW bank наиболее востребованы:

- предоставляемые МБ стандартных кредитов через земельные банки;
- старт-ап кредиты (с разделением рисков 80/20, большая часть покрывается KfW bank, суммы предоставляемых кредитных средств до 100 тысяч евро на срок до 10 лет с отсрочкой платежа основного долга до двух лет)<sup>1</sup>;
- кредитование для вложений в основные средства, оборотные активы, маркетинговые исследования в размере до 500 тысяч евро (субординированное кредитование);
- стимулирование кредитования и иной поддержки МБ со стороны других предприятий (рефинансирование третьих лиц, участвующих в капитале предприятий).

Банк Dta также оказывает финансовую поддержку малому бизнесу с участием государственных структур Германии. Он кредитует и старт-ап, и предприятия, находящиеся в стадии развития своего бизнеса. Процентные ставки по кредитным программам составляют 6-8%, т.е. они являются более низкими, чем в среднем на кредитном рынке Германии. Максимальный объем кредитования колеблется от 500 до 2 млн евро. Срок рассмотрения кредитной заявки - до 4 недель.

Популярной программой в Германии является федеральная программа гарантий и поручительств поддержки малого бизнеса. Например, гарантийные банки при работе с МБ имеют полномочия по принятию на себя риска невозврата до 80 процентов от суммы займа благодаря выдаче гарантий или поручительства. Коммерческие банки, участвующие в кредитовании малого

---

<sup>1</sup> Кредитование малого бизнеса в банке KfW [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/EN/Domestic-Promotion/Our-offers/Business-start-ups/index-2.html>.

бизнеса, заключают с государственным банком договор о рефинансировании кредитов. Отметим, что немецкие банки, включенные в данную федеральную программу, выдают кредиты клиентам, являющимся кредитоспособными, что важно учесть при адаптации зарубежного опыта в практике совместных программ кредитования российских банков и государства. Среди некредитных механизмов поддержки МБ в Германии существуют:

1) финансирование инновационных предприятий в форме вложений в капитал инновационных МБ;

2) консультирование старт-апов. Оплата услуг внешнего бизнес-консультанта (до 6 тыс.евро);

3) «поворотное» консультирование. Финансирование стоимости услуг консультантов для МБ, испытывающих трудности, но по которым есть благоприятный бизнес-прогноз (до 8 тыс.евро);

4) консультирование по вопросам энергоэффективности МБ, нацеленное на предоставление гранта МБ с затратами на услуги энергопотребления не более 5 тыс. евро в год.

Таким образом, исследование немецкой модели финансово-кредитной поддержки МБ показало, что в Германии широко используется механизм льготного и инвестиционного кредитования, субсидирования, дотирования (на подготовку персонала, оказание информационных услуг). В целом система поддержки малого бизнеса носит протекционистский характер и благоприятно влияет на развитие экономики и уровень благосостояния страны.

Французская модель финансово-кредитной поддержки малого бизнеса характеризуется четко отработанной структурой организации бизнеса и его финансово-кредитного обеспечения. Главным помощником начинающим и развивающимся предприятиям малого бизнеса во Франции является Французское Инновационное Агентство OSEO, которое участвует в финансировании МБ и предоставляет гарантии. Оно оказывает поддержку малому бизнесу на всех стадиях его жизненного цикла с целью облегчения доступа малых предприятий к финансированию коммерческими банками и привлечению новых инвесторов.



OSEO предоставляет поддержку МБ по следующим ключевым направлениям:

- 1) финансирование начального капитала (старт-апы);
- 2) финансирование инновационной деятельности;
- 3) прямое участие в капитале создаваемых в стране МБ, поддержка и развитие бизнеса с последующей передачей контроля.

Другими важными аспектами поддержки малого бизнеса во Франции являются налаживание партнерских отношений с клиентами и оказание им консалтинговых услуг. В практике банковского обслуживания малых организаций принято создание долгосрочного сотрудничества финансовых учреждений и МБ и при условии перехода малого бизнеса на более высокий уровень хозяйственной деятельности.

Помимо Инновационного Агентства во Франции эффективно функционирует Общество взаимных гарантий (ОВГ) - организация, учрежденная малыми предприятиями, куда могут входить предприятия других сегментов бизнеса. Сфера деятельности ОВГ – организации малого бизнеса. Треть объема деятельности Общества приходится на промышленность и строительство, 27 % - на транспорт и туризм, 20% - на торговлю<sup>1</sup>.

Поскольку выдача кредитов малому бизнесу весьма рискованна, французские финансовые учреждения заинтересованы сотрудничать при кредитовании малого бизнеса с ОВГ. ОВГ решает следующие задачи:

- выступает в качестве поручителя для предприятий;
- определяет целесообразность получения кредита предприятием;
- составляет на него кредитное «досье» для коммерческих банков.

В результате своей деятельности ОВГ распределяет риск одного клиента на многих. МБ при обращении в коммерческий банк предоставляет смету расходов для проверки нерационального использования кредитных ресурсов, а также

---

<sup>1</sup> Зубченко Л.А. Тенденции во взаимоотношениях французских банков с малыми и средними предприятиями / Л.А. Зубченко // Экономика. – 2005. - №4. – С.37-40.

реальности покрытия предполагаемых расходов и отсутствия занижения по статьям

При обращении к российской действительности опыт Франции применим по нескольким векторам развития:

1) совершенствование института гарантий – как со стороны государства, так и со стороны взаимных гарантий вновь создаваемых обществ по прототипу французского ОВГ. Кроме того, важно отметить и необходимость гарантийной поддержки малых предприятий, являющихся инфраструктурным дополнением к крупному бизнесу и градообразующим предприятиям. Часто гарантия возврата кредита малого предприятия со стороны масштабного партнера в будущем может обеспечивать часть покрытия долга заемщика-МБ (особенно при условии нахождения на обслуживании в одном и том же коммерческом банке обеих организаций);

2) страхование кредитного риска через специализированную государственную корпорацию (возможно апробирование этой схемы работы сначала по одной из отраслей народного хозяйства, например, по сельскому хозяйству);

3) в части развития услуг коммерческих банков – содействие росту и трансформации малых предприятий в средние путем предоставления и информирования об услугах партнеров коммерческого банка, как в части финансового планирования, так и информационных продуктах и тренингах.

Поддержка малого бизнеса в США возведена в ранг стратегии, направленной на совершенствование регулирования и стимулирования деятельности малых предприятий в условиях обострения глобальной конкуренции, усиления рисков нестабильности мировой экономики. Стратегия развития малого бизнеса осуществляется посредством комплекса финансовых, организационно-административных мер, а также в сферах обучения, информационного обеспечения<sup>1</sup>. Финансово-кредитная поддержка малого бизнеса

---

<sup>1</sup> Иваний П.В. Государственная стратегия поддержки малого бизнеса в США: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.14 / Иваний Павел Владимирович. – Москва, 2012. – С.25.

в США включает как государственное финансирование (прямое и косвенное), так и частные инвестиционные фонды.

В США среди институтов, занимающихся поддержкой малого бизнеса, наиболее распространены:

1) инвестиционные банковские компании, основной целью которых является поиск и финансирование предприятий (часто стартап компаний). Для реализации масштабных инвестиционных программ возможны объединения инвесторов;

2) коммерческие банки – источники «коротких» заемных средств для представителей малого бизнеса. Целевое назначение таких кредитов, как правило, на пополнение оборотных средств, а также финансирование покупателей, приобретающих товар в кредит. Предприниматель может погасить задолженность в случае успешной реализации своей продукции. В большинстве случаев банки США практикуют микрокредитование на срок до одного года и не требуют залогового обеспечения, опираясь на кредитоспособность заемщика;

3) традиционные партнерства - реже встречающийся в других странах вид поддержки малого бизнеса. Здесь инвесторами выступают состоятельные семьи, формирующие собственные фонды поддержки МБ;

4) страховые компании, проводящие консервативную политику поддержки малого бизнеса, условием финансирования которых выступает приобретение доли в финансируемом малом предприятии;

5) крупный бизнес – такие предприятия поддерживают «малышей», которые могут являться частью собственного инфраструктурного обеспечения (реализаторы продукции КБ, сервисные предприятия). Здесь распространение получило долгосрочное кредитование, а уплата долга осуществляется из прибыли МБ;

б) специализированные инвестиционные компании, созданные в рамках государственной программы «Инвестиционная компания малого бизнеса». Инвестируют только в малые предприятия, собственниками которых являются представители уязвимых групп населения. Ряд программ содействия МБ носит

исключительно социальный характер и ориентирован на привлечение в сектор МБ ветеранов и инвалидов, женщин, представителей национальных меньшинств;

7) государственные институты поддержки МБ - Администрация малого бизнеса (SmallBusinessAdministration— SBA), Министерство торговли США. В общем виде схему работы SBA представлена на рисунке 3.14.

Малое предприятие предоставляет кредитору (коммерческий банк) документы на получение кредита (1), кредитор выносит заявку на рассмотрение SBA (2). Если согласие на кредитование получено, то SBA выступает гарантом по кредиту для МБ и одновременно страхует кредитный риск кредитору (плата за услуги берет и с кредитора, и с заемщика – операции 3) и 4). Кредитор предоставляет денежные средства малому предприятию (5).

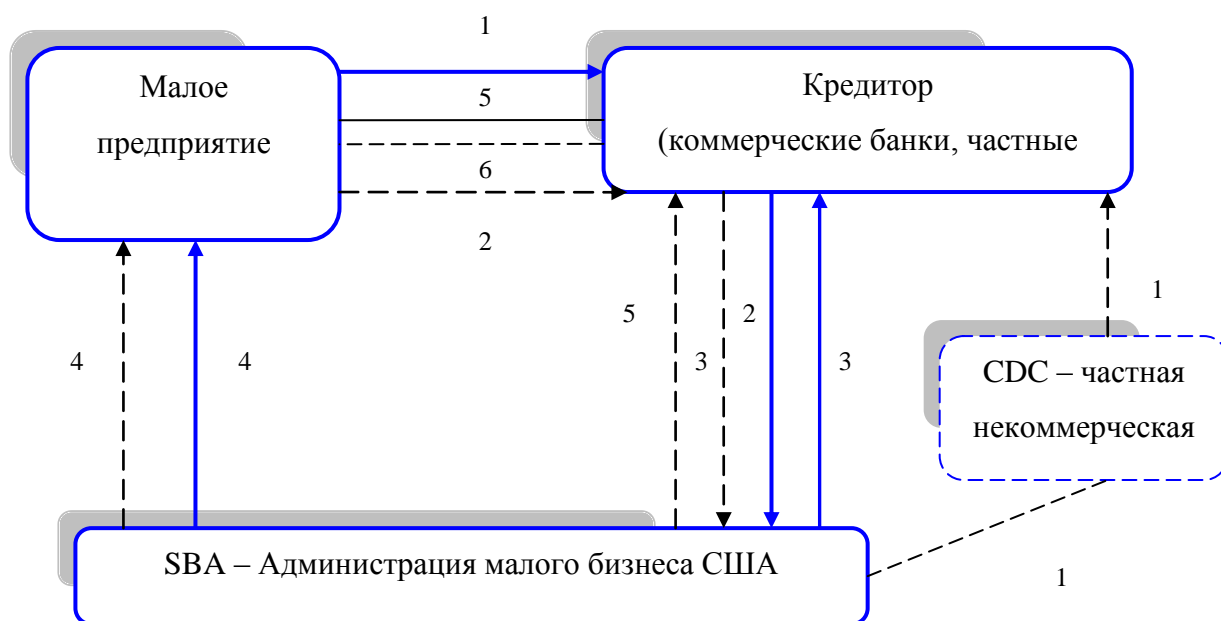


Рисунок 3.14 - Схема кредитования малого бизнеса в США<sup>1</sup>

В случае участия частной некоммерческой корпорации (CDC) в кредитовании субъекта МБ - частная некоммерческая корпорация находит кредитора (1), выполняя функции посредника между SBA и частными заимодавцами. МБ подает документы кредитору на получение кредита (2); кредитор вносит заявку на рассмотрение SBA (3). Если согласие на кредитование

<sup>1</sup> Заболоцкая В.В. Исследование зарубежных моделей финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства и возможность их адаптации в России // Финансы и кредит. – 2012. - №18(498). – С.58.

получено, то SBA выступает гарантом по кредиту для МБ и одновременно страхует кредитный риск кредитору (плата за услуги берет и с кредитора, и с заемщика – операции 4) и 5), а кредитор предоставляет кредитные ресурсы МБ (6).

Кредитные программы SBA для субъектов малого бизнеса:

- микрофинансирование;
- прямое кредитование;
- кредитование через банки-партнеры.

Некредитные механизмы поддержки МБ:

1. Общая программа гарантий по кредитам 7А. В рамках этой программы SBA осуществляет финансовую поддержку МБ путем предоставления гарантий через свои банки-партнеры.

2. Программа «Центры развития малого бизнеса»: создание сети центров развития МБ, которые предоставляют консультационные услуги действующим и начинающим МБ в области управления бизнесом, а также оказывают услуги по обучению персонала<sup>1</sup>. SBA вовлекает в процесс реализации данной программы различных экспертов из образовательной сферы, а также административных органов управления.

3. Программа «Деловые информационные центры»: обеспечивает применение в МБ новейших высокотехнологичных методов работы на основе использования современного оборудования, коммуникационных систем и программного обеспечения. В этих центрах ведется консультирование и обучение начинающих и действующих предпринимателей силами корпуса консультантов из числа бывших топ-менеджеров и специалистами из других партнерских и общественных организаций, сотрудничающих с SBA.

4. Информационное обслуживание.

Агентство подконтрольно Конгрессу США, тесно взаимодействует с Белым Домом, Конгрессом, федеральными агентствами и администрациями штатов<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Small Business Development center [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.sbdc.com>.

<sup>2</sup> SBA Programs, USA [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.sba.gov>.

Все перечисленные способы поддержки направлены на восстановление и вывод из кризиса американской экономики. Опыт финансирования субъектов МБ в США полезен для отечественной банковской системы тем, что банки США выделяют малый бизнес как главного клиента и большинство кредитных программ ориентировано именно на специфику работы с данным сегментом. Кроме того, в Америке существует практика разделения рисков между несколькими институтами поддержки малого бизнеса, тогда как в РФ подобная схема не получила развитие вследствие недоработок правового плана (особенно в части предоставления гарантий).

Особыми приемами отличаются модели кредитования малого бизнеса в странах Востока. Наиболее интересны в рамках данного исследования государства, имеющие высокую долю малого бизнеса в ВВП, в частности - КНР и Япония (табл. 3.9).

Банковская система Китая всего лишь за пару десятилетий 20 века кардинально изменила свою структуру и была приспособлена под эффективное взаимодействие с государственными структурами и малым бизнесом. Не имея развитой финансовой частной инфраструктуры – гарантийных фондов, кредитных союзов, страховых посредников – четыре китайских банка формируют мощнейшую поддержку малым предприятиям (рисунок 3.15).

В числе объектов инфраструктурной среды, функционирующих в КНР, можно перечислить следующие:

1. Государственные фонды содействия развитию малого и среднего бизнеса. Их задача - обеспечение гарантийных обязательств и залогового обеспечения предприятиям малого бизнеса для возможности получения банковских кредитов для бизнеса.

2. Государственные банки: Банк Китая, Китайский строительный банк, Сельскохозяйственный банк Китая и Индустриальный и коммерческий банк КНР;

Эта «четверка» первоначально представляла, по сути, единую систему профильных банков, а с принятием новых положений по банковскому регулированию в Китае эти банки расширили свои функции. В начале года

каждый из банков сообщают о предстоящей политике в отношении развития малого бизнеса.

3. Сельские кредитные кооперативы. Это важнейшая часть финансового механизма КНР, по своей форме это паевые кредитно-финансовые учреждения. Для развития городских предприятий, особенно смешанного типа собственности, существуют аналогичные городские кредитные кооперативы. Сельские кредитные кооперативы начали активно создаваться на уровне уездов в 2005 г., а с 2010 г. начался очередной этап их реформирования, направленный прежде всего на расширение спектра их услуг.

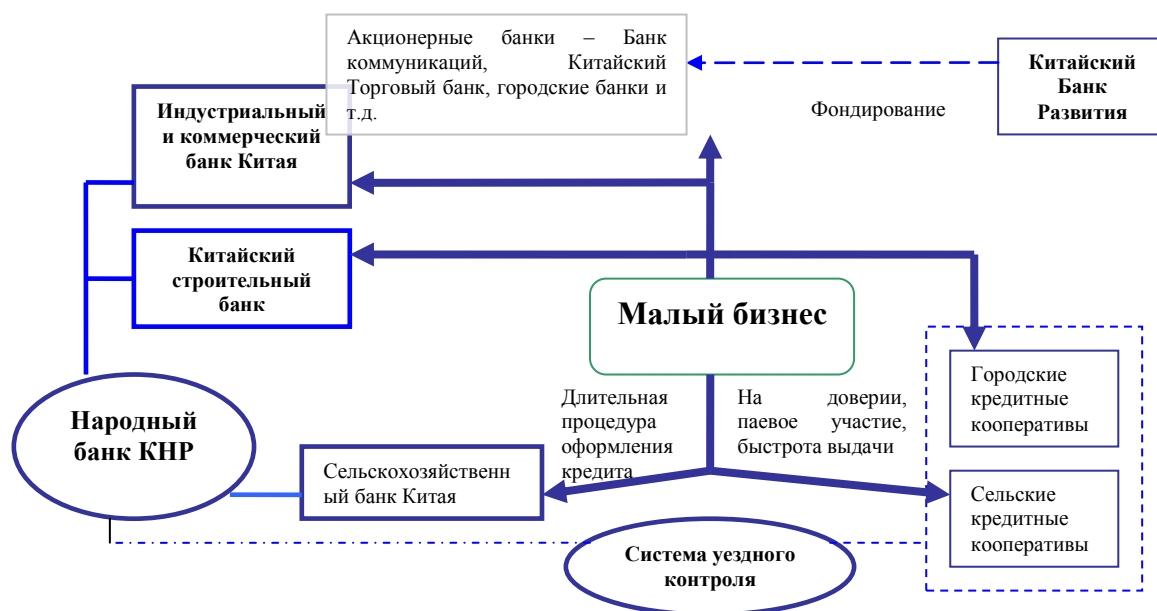


Рисунок 3.15 - Модель кредитования малого бизнеса в КНР<sup>1</sup>

Они ведут активную политику льготного кредитования и сами следят за своевременным возвратом кредитов. Причем выдача кредитов очень проста, нередко, особенно в периоды активных сезонных сельскохозяйственных работ, такие кредиты могут выдаваться в день обращения. Проверка кредитора также максимально упрощена, учитывая, что вся операция чаще всего проходит в рамках одного уезда. Примечательно, что если подобные кредитные кооперативы

<sup>1</sup> Костыкова М.Ю. Зарубежный опыт Китая и Японии: кредитование и инфраструктурная поддержка субъектов малого бизнеса / М.Ю. Костыкова// Организационные аспекты управленческой деятельности: теория и практика: II-ая электронная международная научная конференция при поддержке представительства «Международной академии науки и практики организации производства» (30 апреля 2013). – Тамбов, 2013. – С.188-195.

начинали с небольших кредитов, то сейчас они поддерживают своим финансированием крупнейшие предприятия в сельской местности, а получение кредита, эквивалентного нескольким миллионам долларов не является проблемой.

Такая система крайне гибка – кредитные кооперативы поддерживают уезд, который хорошо знают. Идет и конкуренция между уездами, что также требует эффективности в региональном кредитовании. Обмануть на этом уровне кредитную организацию, например, пообещав небывалый урожай или чрезвычайно выгодный контракт на перспективную поставку продукции за рубеж, не удастся – все без труда верифицируется. Одновременно и государство следит за кредитными кооперативами, существует и дополнительная система уездного контроля.

Примечательно, что в Китае существует мощный Сельскохозяйственный банк Китая, но по сравнению с сельскохозяйственными кредитными кооперативами он представляется крайне неповоротливой структурой. Китай считает, что кредит должен выдаваться по принципу «быстро и под контролем», при этом всю ответственность за счет паевого характера таких кредитных кооперативов несут сами кооперативы.

4. Национальная комиссия по развитию и реформированию – орган, иницирующий принятие правительственных решений по поддержке малых предприятий, сбор статданных.

5. Информационная служба CSMEО – государственное учреждение, занимающееся информационным консультированием населения по вопросам предпринимательской деятельности, изучает и информирует о состоянии рынка труда, изменениях в законодательстве, технологических новинках, организация вебинаров и видеоконференций.

6. Китайский центр по координации и кооперации бизнеса - создание условий для сотрудничества китайских и зарубежных организаций, развитие экспорта.

7. Акционерные (городские банки). Крупнейшие - Китайский Торговый банк и Банк коммуникаций – кредитные институты, развитие которых особенно



быстро происходило в последние годы. Осуществляют собственные программы кредитования субъектов МБ.

8. Китайская комиссия по регулированию банковской деятельности – наряду с Народным банком Китая, выполняющим схожие с отечественным ЦБ РФ функции, этот орган более жестко может влиять на кредитную политику и обязывать банки моментально отвечать на свои указания, снижая выдачу кредитов предприятиям. Тем самым КНР не ориентируется на повышение интереса к биржевым спекуляциям с банковскими активами, всецело соблюдая только государственные интересы и увеличивая эффективность вложения средств в МБ.

9. Китайский Банк Развития. Основной инструмент поддержки МБ – предоставление кредитов местным коммерческим банкам, которые в дальнейшем направляют полученные средства на финансирование МБ путем выдачи кредитов<sup>1</sup>.

Безусловно, ни одна система кредитования и поддержки малого бизнеса в мире не является идеальной, и Китай – не исключение. Наряду со многими развивающимися странами, банковская система страны колеблется между дальнейшим расширением кредитования в ущерб качеству создаваемого кредитного портфеля. Сложности возникают при контроле за выдачей средств малому бизнесу кредитными кооперативами, которые, не смотря на свою обособленность, так же зависят от государственного финансирования. Во многом в этих учреждениях решение о предоставлении ссуды может приниматься с высоким риском невозврата средств, а институт доверия не всегда оказывается эффективным. Возврат долга при недобросовестности заемщика ложится на государство, которое в результате и обязано совершенствовать систему проверок заемщиков, предотвращая увеличение проблемных кредитов.

По аналогии с КНР в России существуют и Россельхозбанк, и Союз сельских кооперативов – но система поддержки МБ по-прежнему не налажена, и

---

<sup>1</sup> Делойт и Туш Риджинал Консалтинг Сервисис Лимитед. Исследование для МСП Банк: Анализ международного опыта финансирования МСП [Электронный ресурс] / Режим доступа: [www.mspbank.ru/files/analytical.../index\\_kach\\_2012-2013\\_reg.pdf](http://www.mspbank.ru/files/analytical.../index_kach_2012-2013_reg.pdf) /

малый бизнес, занимающийся сельским хозяйством, все меньше становится привлекательным для населения.

Китай превосходит другие страны в развитии механизма государственно-частного партнерства, предполагающего совместную деятельность государства и частного сектора в рамках решения крупных социально-экономических проектов, обеспечивающих взаимодействие соответствующих партнерских отношений у участников проекта в виде договора, контракта с взаимными обязательствами, распределительными отношениями и хеджированием рисков. При таком подходе у частного бизнеса возникает интерес вкладывать в эти проекты инвестиции, привлекать современные технологии, разрабатывать ноу-хау, эффективный менеджмент и получать прибыль<sup>1</sup>.

Китай, несмотря на прогнозы аналитиков, имеет наименьшую долю просроченных кредитов среди стран БРИКС – 2% от совокупного объема, причем наибольший удельный вес занимают «плохие» кредиты, выданные крупным госкомпаниям, а не малому бизнесу. Кредитование «малышей» год от года растет – в 2012 г. банки Китая выдали на 20% больше кредитов малым предприятиям, чем в 2011 (2,35 трлн. долл. или 21,95% всех кредитов)<sup>2</sup>.

Структура японских организаций, занимающихся кредитованием и поддержкой малого и среднего бизнеса, кардинально отличается от китайской модели, она ближе к инфраструктуре поддержки МБ США (рисунок 3.16).

Провайдерами политики поддержки малого бизнеса в Японии являются несколько общественных и коммерческих организаций:

1. МЕТІ – ведущая организация в сфере малого бизнеса Японии (Министерство Экономики, Торговли и Промышленности)<sup>3</sup>;
2. SMRJ – Организация поддержки МБ и региональных инноваций Японии – институт, имеющий обширную филиальную сеть офисов и университетов для малого бизнеса<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Емельянов Ю.С. Развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере Китая /Ю.С. Емельянов // Финансовый бизнес. -2012. - №1. – С. 61.

<sup>2</sup> LiXiangChenLidan. China's banks finance more small companies. – People's Daily Online [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://english.peopledaily.com.cn/90778/8169838.html>.

<sup>3</sup> Министерство Экономики, Торговли и Промышленности Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.meti.go.jp/english/index.html>.

Является независимым административным органом, частично находящимся под компетенцией Министерства финансов. Данная организация представляет собой многоступенчатую систему поддержки малого предприятия на каждом этапе его роста и становления:

- «посев» - поиск инвесторов или финансирование за счет фонда (венчурное), оказание управленческих консультаций, средства инкубации (предложение «делового пространства»);

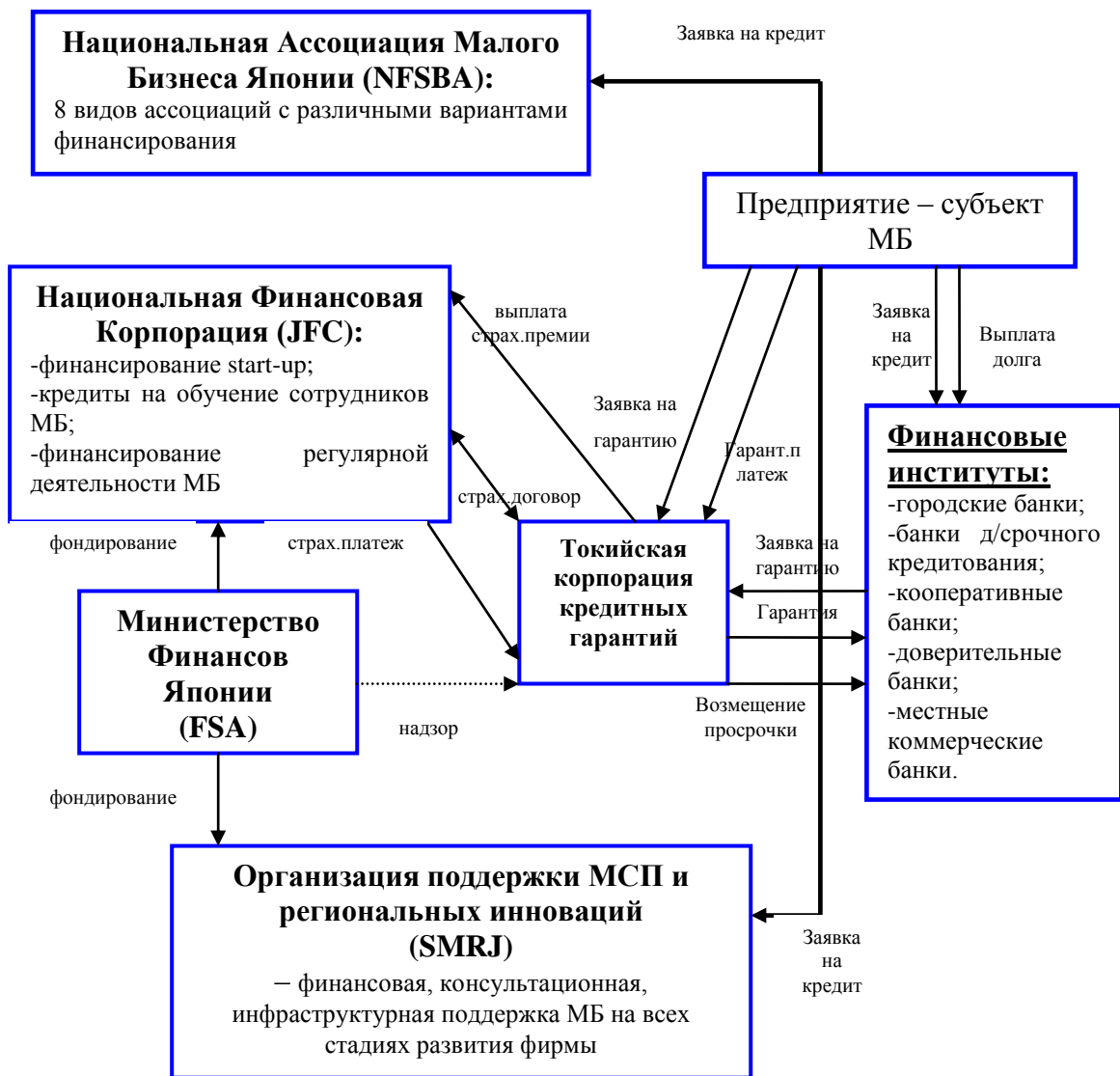


Рисунок 3.16 - Схема кредитования субъектов малого бизнеса и предоставления гарантий в Японии<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Мероприятия по информационной и финансовой поддержке малого бизнеса SMRJ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.smrj.go.jp/english/activities/new\\_business/059822.html](http://www.smrj.go.jp/english/activities/new_business/059822.html).

<sup>2</sup> Костыкова М.Ю. Зарубежный опыт Китая и Японии: кредитование и инфраструктурная поддержка субъектов малого бизнеса / М.Ю. Костыкова// Организационные аспекты управленческой деятельности: теория и практика:

- «рост» - сотрудничество с местными организациями поддержки МБ, привлечение экспертов для решения возникающих проблем в различных областях. Возможны организации экспо выставок;

- «развитие» - поддержка использования региональных ресурсов субъектами МСП, развитие отдельных отраслей в регионах. Организация специализированных «систем развития» (safety nets);

- «стагнация» и «спад» - поддержка МБ с точки зрения создания и поиска необходимой инфраструктуры, новых мест и пространства для бизнеса.

Как видно, SMRJ тонко подстраивается под все необходимые запросы МБ, поэтапно оказывая необходимую всестороннюю поддержку. Но не всегда поддержки SMRJ достаточно для обеспечения растущих финансовых потребностей предпринимателей. Тогда в системе начинает параллельно действовать другая структура – NFSBA.

3. NFSBA – Национальная Федерация Ассоциаций Малого бизнеса Японии – объединение специализированных отраслевых образований предпринимателей, характеризующееся функциональным и иерархическим разнообразием<sup>1</sup>:

- общественные кооперативы, нацеленные на совместное ведение бизнеса несколькими организациями одной отрасли (в частности, жилищное строительство). Объединенное производство, продажа, логистика для единого круга участников. Предоставление ссуд участникам;

- небольшие общественные кооперативы - уменьшенный круг участников с ограничением на представителей из секторов розничных продаж и обслуживания;

- деловые кооперативы - независимое индустриальное или коммерческое предприятие, совершающее весь диапазон бизнес-процессов совместно (в отличие от двух предыдущих). Цель – расширить экономические позиции мелких предпринимателей и увеличить сферу влияния;

---

II-ая электронная международная научная конференция при поддержке представительства «Международной академии науки и практики организации производства» (30 апреля 2013). – Тамбов, 2013. – С.190.

<sup>1</sup> Национальная Федерация Ассоциаций малого бизнеса Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.chuokai.or.jp/en/sba/sba.htm>.

- объединенные деловые кооперативы – совместно управляемое предприятие, объединение предпринимателей, проверенное временем, с частичным или полным участием каждого члена.

- торговые и промышленно-торговые ассоциации – продвижение и стабилизация общих условий деятельности в одной конкретной отрасли. Должно охватывать не менее одной префектуры и более половины предпринимателей данного вида деятельности в префектуре. Нацелены на снижение излишней конкуренции в отрасли, управленческую модернизацию, образование для участников, коллективные договоры, специализированные контракты относительно авансов более крупным фирмам, объединенное управление и учет;

- торговые экологические ассоциации гигиены – рестораны, бары, парикмахерские, прачечные, отели, бани. Установление соглашений по управленческим правилам и стандартам распределения средств;

- кооперативы развития торгового района – объединение сервисных агентов и ритейлеров одного района в целях продвижения торговых центров, облагораживания прилегающих общественных территорий;

- федерации – объединение двух и более общественных кооперативов, торговлей и промышленными торговыми ассоциациями, взаимными кооперативами страхования на случай пожара, кооперативами кредита, кооперативами развития торгового района. Национальные федерации кооперативов средства и торговых ассоциаций торговли и промышленности участвуют в таких межотраслевых задачах как руководство, исследования и сбор информации в каждой области.

4. JETRO - Министерство Внешней торговли Японии. В части развития малого бизнеса активную роль играет Управление малых предприятий (в составе JETRO)<sup>1</sup>. Стимулирование МБ происходит за счет предоставления как консультационной помощи, так и непосредственно льгот по налогам, кредитов и кредитных гарантий (центральный и местный уровни). Гранты предоставляются МБ на осуществление научно-технических проектов, а под льготное кредитование

---

<sup>1</sup> Министерство внешней торговли Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jetro.go.jp>.

попадают проекты МБ по открытию новых видов производств и техники (спонсирует центральное правительство); местная поддержка разработчиков ноу-хау, возрождение МБ для развития отдельных префектур; содействие производственной кооперации МБ.

5. JFC - Национальная финансовая корпорация Японии – организация с широкой сетью филиалов ТПП, занимающаяся выдачей займов предприятиям МБ (более 50% кредитного портфеля – промышленность)<sup>1</sup>;

6. Финансовая Корпорация малого бизнеса Японии – специализированное учреждение, выдающее долгосрочные займы на цели пополнения оборотных средств и увеличения основного капитала. Льготные условия кредитования.

7. Банк Соко-Чукин – лидер кредитования малого бизнеса. Помимо отдельных предприятий МБ, финансирует общественные кооперативы. Приоритетными для банка являются долгосрочные кредиты МБ, а стратегическими клиентами – молодежный бизнес и женский бизнес<sup>2</sup>. Происходит развитие стратегий отделений банка именно на региональных (местных) потребностях корпоративных клиентов, которое не идет в разрез с основными методиками кредитования.

Помимо существующих институтов поддержки малого бизнеса государство с помощью системы общественного кредитования, обеспечивающей трансформацию денежных средств от коммерческих финансовых учреждений к организациям малого бизнеса, производит гарантирование кредитов и их страхование.

Опыт Китая и Японии для России может быть полезен в нескольких направлениях. Первое направление связано с разработкой на государственном уровне системы разделения рисков при кредитовании субъектов малого бизнеса между федеральным, региональным и местным уровнями.

Второе направление – развитие микрокредитования как наиболее эффективной и быстрой формы финансирования, которая могла бы более активно

---

<sup>1</sup> Национальная финансовая корпорация Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jfc.go.jp/english/index.html>.

<sup>2</sup> Резюме первого среднесрочного бизнес-плана Банка Соко Чукин: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.shokochukin.co.jp/english/introduction/outline.html>.

осуществляться через кооперативы. Их скорость работы выше, чем у банковских институтов, и плюсом данной организации являются легкость создания и управляемость в небольшом регионе.

Актуальным для отечественных банков является сегментация бизнеса не только по количественным признакам деятельности фирмы (крупный, средний или малый бизнес), но и работа с «нишами», где могут быть эффективными региональные и специализированные на обслуживание одной отрасли бизнеса кредитные учреждения.

В исследованиях моделей поддержки малого бизнеса за рубежом многие современные авторы классифицируют по различным признакам существующие системы кредитования.

Д.А. Сизова<sup>1</sup> выделяет пять моделей поддержки кредитования МБ: американская, европейская, японская, постсоциалистических стран и китайская. В.В. Заболоцкая не выделяет европейской модели, и утверждает, что в промышленно-развитых странах сейчас действуют только две модели кредитования малого бизнеса – американская и немецкая. В.С. Радугина классифицирует мировые модели поддержки малого бизнеса на две – американскую и японскую.<sup>2</sup>

Представляется, что обоснование критериев классификации моделей финансовой поддержки МБ целесообразно осуществлять исходя из государственных приоритетов и стратегических целей организаций развития (таблица 3.10):

- отраслевое развитие: методологическая и техническая поддержка, развитие целевых программ кредитования МБ;
- региональное развитие: политический диалог, управление государственными целевыми фондами, привлечение институциональных инвесторов, совершенствование законодательства в области МБ;

---

<sup>1</sup> Сизова Д.А. Особенности кредитования субъектов малого предпринимательства в России: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Сизова Дарья Александровна. - Москва, 2004. - С.19.

<sup>2</sup> Радугина В.С. Организация и развитие инвестиционного процесса в сфере малого предпринимательства: автореф. дис. ...канд. экон. наук / В.С. Радугина– Ростов-на-Дону, 2009. - С.17.

– социальная политика: МБ в качестве реализатора инфраструктурных проектов в регионах.

Таблица 3.10 -Способы адаптации зарубежного опыта развития кредитования субъектов малого бизнеса в российских условиях<sup>1</sup>

Временной период действия программы	Область применения в России, страна-носитель опыта
Краткосрочный	<p>-поддержка отдельных отраслей народного хозяйства через программы кредитования региональных банков, знающих специфику своих клиентов (альтернатива KfWBank Германии, городским банкам КНР);</p> <p>-консультационные услуги и техническая поддержка МБ, как со стороны коммерческих банков, так и со стороны государственных органов и фондов, в частности, помощь субъектам МБ, переходящим в сегмент среднего бизнеса</p>
Среднесрочный	<p>1. Развитие гарантийных фондов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- снижение стоимости банковских гарантий для субъектов МБ (менее 1% от суммы) – мера повышения привлекательности гарантий для предпринимателей;</li> <li>- создание общества взаимных гарантий (прототип Франция), как первоначальной ступени разделения рисков при кредитовании;</li> <li>- развития института гарантий крупного бизнеса малому предпринимательству, которое является инфраструктурной обеспечивающей для КБ (США, Япония);</li> <li>- создание государственной гарантийной корпорации (опыт Японии) с проработкой нормативной базы.</li> </ul>
	<p>2. Расширение микрокредитования в коммерческих банках, в частности, выдачи беззалоговых кредитов до трех лет (США) на основе совершенствования системы оценки рисков и анализа жизненных циклов предприятий-заемщиков различных отраслей народного хозяйства.</p>
Долгосрочный	<p>- уход от субсидирования убыточных отраслей (Латинская Америка), путем повышения прозрачности финансовых рынков и критериев вмешательства государства с фокусом на стабильность финансовой системы. Банки не должны преследовать высокую социальную миссию, а должны искать возможности увеличения доходности своего бизнеса. Кредитные политики и внутренние процессы банков при кредитовании МБ должны контролировать предельные концентрации риска по отдельным отраслям, что может быть разрешено с помощью обучения кредитных специалистов отраслевой специфике кредитуемых клиентов МБ и внедрению современных ИТ-систем управления качеством кредитного портфеля;</p> <p>-оценка и мониторинг заемщика через управляющие компании, кооперативы (КНР). Здесь может быть установлено взаимовыгодное сотрудничество коммерческих банков и кооперативов по проработке клиентской базы региона и администрирования кредитов и предложений продуктов банков (комиссионный доход кооперативу), так и кредитование самих кооперативов.</p>

<sup>1</sup> Составлено автором



В сложившихся условиях взаимодействия государства, банков и небанковских организаций можно выделить две бизнес-модели кредитования МБ в мире:

1. Финансирование малого бизнеса через сеть организаций-посредников (коммерческие банки и небанковские организации). Примеры – страны ЕС, США, Япония. Требуется предоставления организациям-посредникам методической поддержки и осуществления контроля за соблюдением необходимых технологий. Плюс – максимальный территориальный охват.

2. Финансирование через собственную сеть банка развития (КНР). Плюс – позволяет оперативно реализовывать программы, используя свои методики и технологии. Но – высоки затраты на расширение филиальной сети.

Опыт рассмотренных стран актуален для развития методического обеспечения кредитования малого бизнеса в России. Задача банков и государства состоит в своевременном принятии необходимых мер по трансформации подходов к кредитованию малого бизнеса, так как каждая страна применяет те или иные программы на различные временные периоды. Исходя из ранее рассмотренных программ финансово-кредитной поддержки МБ, целесообразно адаптировать зарубежный опыт к российским условиям.

### 3.4 Направления и меры по совершенствованию банковского кредитования малого бизнеса в РФ

При планировании развития активных операций в отношении клиентов сегмента малого бизнеса коммерческие банки создают собственные долгосрочные стратегии развития, которые нередко имеют точки соприкосновения с национальными концепциями и разработками на государственном уровне. Так, в 2008 г. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» и Ассоциация региональных банков России разработали Концепцию развития финансового рынка России до 2020

года<sup>1</sup>, где кредитованию малого бизнеса уделено одно из главных мест в деятельности коммерческих банков, отмечено лидерство в росте в сравнении с другими портфелями кредитов, но недостаточно высокая доля в общем объеме – лишь 4, 2% в 2007 г.. По аналогии с Концепцией-2020 ряд проектов<sup>23</sup>, принятых государственными органами и банковским сектором, наряду с подчеркнuto обособленным отношением к малым предприятиям выделяет ряд вызовов, возникающих при развитии системы кредитования МБ:

- недостаточно активная государственная политика в области МБ;
- отсутствие многоуровневой системы рефинансирования кредитов;
- низкое качество сформированного кредитного портфеля МБ;
- отсутствие лояльности клиентов малого бизнеса к коммерческим банкам, неудовлетворенность предложенными кредитными продуктами;
- отсутствие пригодного для залогового кредитования обеспечения у субъектов малого предпринимательства;
- сложные требования банков к ведению деятельности малыми организациями при рассмотрении вопроса о кредитовании.

Существует ряд вызовов, определяющих развитие рынка и выделенных в разработанных проектах, которые условно можно объединить в три компонента, неразрывно связанных с целевыми блоками и мерами (таблица 3.11).

Итак, в рамках взаимодействия кредитных институтов, бизнеса и государства регулярно возникает ряд проблем, мешающих активному развитию, но при этом являющихся потенциалом для трансформации всего существующего механизма кредитования МБ в стране.

Набор ситуаций и факторов, присутствующих в работе субъектов кредитных отношений и вызывающих реакцию игроков рынка на их действия, предложено объединить в три отдельных вызова развитию системы кредитования

<sup>1</sup> Концепция развития финансового рынка России до 2020 г. Совместный проект Рейтингового агентства «Эксперт РА» и Ассоциации ре-гиональных банков России. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://raexpert.ru/strategy/conception/>

<sup>2</sup> Программа «Национальная банковская система России 2010-2020гг». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://arb.ru/arb/management/congresses/2>

<sup>3</sup> Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/491345/>

– это доверие субъектов рынка субъектам малого бизнеса, формирование институциональной среды и интенсивный рост кредитного портфеля малому бизнесу. Каждый вызов может быть принят и реализован несколькими институтами (табл. 3.11).

Анализ состояния рынка кредитных продуктов для МБ в страновом и региональном разрезе, а также тенденции развития кредитных операций позволяют отметить рост заинтересованности кредитных организаций в расширении линейки кредитных продуктов для МБ.

Таблица 3.11 - Вызовы и направления совершенствования БКМБ в РФ<sup>1</sup>

Вызовы	Субъекты	Направления совершенствования
1. Вызовы доверия к малому бизнесу	Государство	- развитие ГЧП через партнерство организаций разных уровней, - передача венчурного финансирования в руки инвесторов, - совершенствование залогового законодательства
2. Вызовы институциональной среды	Мегарегулятор	- создание института гарантий
	Государство	- повышение прозрачности условий ведения бизнеса, - международный опыт кредитования и поддержки в различные временные отрезки
	Коммерческие банки	- формирование бизнес-сообществ в среде клиентов
	Мегарегулятор	- уточнение норм 254-П, - расчет норматива Н1 без применения на инвестиционные кредиты МБ повышающего коэффициента
	Государство	- единый электронный документооборот между коммерческим банком, клиентом – МБ и государством, - налогообложение доходов от кредитования МБ, - изменения подходов к бизнес-планированию в коммерческом банке
Коммерческие банки	- мониторинг кредитной активности МБ, - единая база по отказам в кредитовании МБ, - совершенствование скоринга через алгоритм экспресс-мониторинга финансового состояния заемщика; - корректировка требований банков к залоговому обеспечению, - контроль за системой мониторинга залогов заемщиков, - выявление дублирующих и неэффективных процессов при кредитовании, - изменение мотивации персонала, - комплексные продукты	

<sup>1</sup>Костыкова М.Ю. Кредитование малого бизнеса как ключевой элемент стратегии развития активных операций отечественных коммерческих банков / М.Ю. Костыкова // Научно-практический журнал «Современная экономика: проблемы и решения». – 2014. - №4(52). – С. 62-73.

Но в последние два - три года наблюдается несоответствие поставленных государственных целей по развитию МБ и фактических мер по увеличению доли малого бизнеса в ВВП страны. Среди них: со стороны государства - ужесточение политики по отношению к страховым взносам, уплачиваемым предпринимателем за себя и за своих сотрудников; изменение налоговых режимов и постепенный уход от упрощенной системы налогообложения в пользу патентной системы; а с позиции коммерческих банков - ужесточение требований кредитных организаций к предоставляемому обеспечению и применению дисконтных коэффициентов (поправок); снижение объема предоставляемых долгосрочных кредитов и кредитов на инвестиционные цели субъектам малого бизнеса и переориентация на краткосрочные кредиты и микрокредитование, что не способствует развитию деятельности малых предприятий.

Одновременно с этими ограничивающими барьерами существует ряд проектов, принятых в целях поддержания кредитования малых предприятий, таких, как «Концепция развития финансового рынка России до 2020 года» Ассоциации региональных банков России совместно с рейтинговым агентством «Эксперт РА», «Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года», принятая Правительством РФ и Банком России, программа «Национальная банковская система России 2010-2020 г.г.» Ассоциации российских банков.

Но в связи с более интенсивным влиянием отрицательных факторов по сравнению со стимулирующими мерами и слабым развитием малого бизнеса, который не успел окрепнуть за время благоприятной налоговой политики, государство получило стремительно снижающееся число малых предприятий, а кредитные организации уже не смогли прогнозировать рост объемов ссудной задолженности сегмента МСП более 15% за 2013 г. (против ранее более высоких темпов роста 2012 и 2011г.г.).

Анализ факторов, влияющих на развитие малого предпринимательства и кредитование в РФ (пункт 1.3), показывает, что существующие проблемы можно

решить лишь объединенными усилиями государства, мегарегулятора, кредитных организаций и субъектов малого бизнеса.

В первую очередь важно установить параметры временных рамок при определении направлений совершенствования существующей системы, так как действия краткосрочного характера не могут стать вектором роста целого сегмента бизнеса на длительный период, что часто игнорируется при разработке как государственных программ поддержки малых предприятий, так и политики центрального банка.

Во-вторых, необходимо снижение противоречий между мерами, применяемыми между государством, ЦБ и коммерческими банками в целях нивелирования отрицательных эффектов и увеличения положительных от внедрения реформ.

В-третьих, требуется всестороннее внимание ко всем отраслям народного хозяйства в долгосрочном периоде за исключением случаев экстренной помощи пострадавшим регионам и предприятиям.

Для целей развития операций кредитования МБ в коммерческих банках предлагаем использование программно-целевых методов, обеспечивающих взаимосвязь по срокам, ресурсам и действующим субъектам, а также организацию процесса управления и контроля БКМБ (таблица 3.11 – разделены по направлениям и вызовам внешней и внутренней среды).

1. В части государственных мер по развитию кредитования малого бизнеса:

1.1. Повышение прозрачности условий осуществления бизнеса, прогнозируемости развития экономики как основополагающего условия развития деятельности малых предприятий в качестве косвенной меры стимулирования кредитования, в том числе на более длительные сроки и расширения инвестиционной активности бизнесменов.

1.2. Совершенствование нормативно-правовой базы:

- создание на государственном уровне централизованного института предоставления гарантий субъектам малого бизнеса;

- залоговое законодательство (регистрация залогов движимого имущества, ускорение работы с регистрацией имущества, заложенного по ипотеке).

1.3. Развитие механизма государственно-частного партнерства через увеличение доли участия малых предприятий в крупных инфраструктурных проектах совместно с крупными бизнес-игроками, предполагающим контракты не только для одного крупного предприятия, но и для его инфраструктурной прослойки (малых предприятий, зависящих от деятельности крупного). Создание кредитных программ совместно с коммерческими банками по предоставлению средств для осуществления государственных контрактов по подобным направлениям.

1.4. Международный опыт государственных программ содействия развитию малого бизнеса и его кредитования:

- в краткосрочном периоде - локальная помощь отдельным отраслям, «налоговые каникулы» для начинающих предпринимателей, снижение административных барьеров регистрации предприятия и длительности ожидания разрешительной документации от контролирующих служб;

- в среднесрочном – акцент на выравнивании отраслевой диверсификации;

- в долгосрочном – уход от субсидирования за счет повышения прозрачности бизнес-среды и широкой доступности данных о рынках для предпринимателей.

1.5. Налогообложение коммерческих банков – применение к налогооблагаемой базе доходов, полученных от кредитования малого бизнеса нескольких ставок налога: в части инвестиционных кредитов – пониженную (кроме процентных доходов от пролонгируемых кредитов, которые предлагается облагать по основной ставке налога на прибыль), в части микрокредитования – повышенную (но ниже основной ставки налога на прибыль банка), что позволит коммерческим банкам переориентировать свою политику на создание долгосрочного кредитного портфеля, а малому бизнесу - создавать и реализовывать долгосрочные проекты.

1.6. Изменение подходов к бизнес-планированию в коммерческом банке. В целях расширения кредитования малого бизнеса и наличия некоторой доли контроля за деятельностью банков в данном направлении целесообразно при планировании показателей деятельности коммерческого банка на будущий год ввести целевые ориентиры по доле в кредитном портфеле юридических лиц ссуд малому бизнесу не менее 30%. При этом доходы банков от кредитования по данному направлению (кроме микрокредитования) считать по льготной ставке налога на прибыль при условии соблюдения требований по достижению целевых ориентиров за отчетные периоды.

1.7. Передать венчурное финансирование (старт-ап кредитование) частным инвесторам, а не брать под опеку государства и банков. В краткосрочном и среднесрочном периодах времени развитие этого вида кредитования невозможно без детальной проработки нормативной базы (особенно в части залоговых прав на нематериальные активы предпринимателя) и развитой культуры самого малого бизнеса как в инфраструктурном плане, так и в плане ответственности по договорам и сохранения goodwill. Для банков такое кредитование в перспективе ближайших пяти лет также является тяжело реализуемым как в части формирования резервов и определения категории качества ссуды, так и при реализации залоговых прав и работе с просроченной задолженностью и отсутствия преимущества международных практик. Кроме того, широкомасштабный запуск такого кредитования в коммерческом банке обязывает его разработать актуальную систему оценки рисков, которая возможна только при кооперации наработок отечественной кредитной организации и иностранных коллег, более опытных в реализации подобных кредитных программ, что пока невозможно в подавляющем большинстве российских банков.

В долгосрочной перспективе такое кредитования для банков является весьма перспективным с тем условием что малый бизнес станет более устойчив к колебаниям внешней среды и при условии работы по кредитованию не одного малого предприятия, а в случае наличия контрактных обязательств его с крупным и средним бизнесом или являющимся его дочерней организацией.

## 2. Со стороны Центрального банка:

2.1. Уточнение норм положения № 254-П от 26.04.2004 "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности" в части формирования резервов по кредитам портфелей однородных ссуд и индивидуального формирования резерва по субъектам малого бизнеса и индивидуальным предпринимателям.

2.2. Уточнение категории «группа связанных заемщиков» в части сотрудничества предприятий малого бизнеса с крупным и средним бизнесом. Мировые рейтинговые агентства (Standart&Poors, Moody's) отмечают, что в России кредитная концентрация существенно выше, чем во многих странах мира и продолжает увеличиваться<sup>1</sup>. Коммерческие банки в погоне за сверхприбылью предпочитают наращивать портфель с помощью одного или нескольких крупных заемщиков, что увеличивает риски не только кредитного портфеля, но и банка в целом<sup>2</sup>. Необходима конкретизация оснований отнесения к ГСЗ в рамках Инструкции Банка России от 03.12.2012 №139-И «Об обязательных нормативах банков» в целях сокращения концентрации рисков на группу заемщиков.

2.3. Включение инвестиционных кредитов для малого бизнеса в группу ссуд малому бизнесу, не подпадающим под действие повышающего коэффициента при расчете норматива достаточности капитала Н1. Здесь свою роль играет статистика роста просроченной задолженности по микрокредитам малому бизнесу против более качественных кредитов малому бизнесу на инвестиционные цели. Дополнительным вектором развития инвестиционного кредитования может стать изменение подхода к определению категории ссуды и процента отчисления в резерв по ней не только исходя из его финансового состояния и качества обслуживания ссуды, но и из соответствия заданным в инвестиционном проекте показателям (подменяя признак «финансовое состояние»). Еще одним преимуществом такого изменения является более

---

<sup>1</sup> Шамина О. концентрация риска – российские банки все больше зависят от крупных заемщиков // Московские новости [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.mn.ru/business\\_finance/20111208/308214602.html](http://www.mn.ru/business_finance/20111208/308214602.html)

<sup>2</sup> Костерина Т.М., Макаров И.С. Об идентификации групп связанных заемщиков /Т.М. Костерина, И.С. Макаров // Банковское дело. - №3. – 2013. – С.83.



качественная проработка заявок на инвестиционный кредит работником кредитующего подразделения, чем работа скоринговой системы, и возможность прироста кредитного портфеля банка на более крупные суммы и на более длительный срок.

### 3. В части коммерческих банков:

3.1. Давление на рост кредитования оказывают ухудшение качества ссуд МСБ и сохраняющаяся напряженность на финансовых рынках, а ужесточение требований к критериям оценки кредитного риска требует от банков пересмотра методик анализа кредитных заявок особенно в скоринговых системах кредитования. Для целей совершенствования скоринговых программ предлагается использовать экспресс-мониторинг заемщика, предполагающий учет специфики развития каждого направления бизнеса за счет создания базы статистических данных по жизненному циклу малых организаций определенных отраслей.

3.2. С помощью совместных действий территориальных управлений Банка России и региональных банков проводить мониторинг кредитной активности предприятий малого бизнеса с целью выявления охвата услугами кредитования в разрезе отраслевой классификации и выявления потребностей предприятий. Одновременно с этим коммерческие банки могут адекватно оценить доступность своих услуг для определенной отрасли и разработать кредитный продукт именно для конкретной специфики предприятий. В настоящее время ни со стороны территориальных управлений, ни со стороны кредитных организаций такая работа применительно к малому бизнесу не ведется.

3.3. Создание базы по статистическим данным об отказах в кредитовании малым предприятиям, создание внутренних рейтинговых агентств.

3.4. Упрощение требований к залоговому обеспечению кредитов малым предприятиям в части применяемых дисконтов вследствие необоснованного значительного занижения со стороны банков стоимости залогового имущества при применении поправочных коэффициентов.

3.5. Дополнительный контроль за системой мониторинга залогового обеспечения состояния заемщиков. В большинстве банков в настоящее время эта

система не работает в полную силу, существует в основном лишь на бумаге. При возникновении проблемной задолженности кредитор вследствие ненадлежащего контроля за залогом часто оказывается в ситуации отсутствия имущества у заемщика. Необходимой здесь оказывается четкая фиксация сроков проведения мониторинга и результатов его проведения. В целях повышения качества работы кредитных подразделений банков эффективной будет внедрение взаимосвязанного с основной системой CRM по учету взаимодействий «банк-клиент» программного продукта по мониторингу залогового обеспечения.

3.6. Несмотря на широкое распространение микрокредитования, повышение популярности скоринга, быстрого получения кредитных средств клиентом при выборе им кредитных продуктов, по-прежнему актуальна проблема длительного рассмотрения кредитных заявок, поступающих в банк по направлениям индивидуально-ориентированного подхода (инвестиционные кредиты, программы по приобретению оборудования, транспорта для малого бизнеса). Время рассмотрения заявки и принятия решения по ней кредитной организацией остается в среднем на уровне семи дней.

Решение кроется в настройке электронного документооборота с помощью систем онлайн-обслуживания банка и передачи данных о финансовой отчетности предприятия и имуществе, предлагаемому в залог (заверенные договора купли-продажи, документы об оплате части стоимости приобретаемого за счет кредитных средств имущества) через защищенный канал и с помощью заверения предоставляемых документов электронно-цифровой подписью руководителя предприятия. Сегодня у отечественных кредитных организаций нет подобной системы «клиент-банк», которая включает не только расчетно-кассовое обслуживание и зарплатные проекты, но и интеграцию с кредитованием. Внедрение подобного программного обеспечения позволит ускорить не только работу кредитующих подразделений, но и повысить информативность банковских услуг для клиента с возможностью последующего легкого доступа к данным о планируемых объемах погашения кредита, процентных и комиссионных платежах, остатках долга в разрезе его ссуд. Дополнительными бонусами

программного обеспечения могут быть планирование визита заемщика в банк для удобства его обслуживания, заявка на консультацию с сопровождающим его кредитным специалистом или помощь иных подразделений банка в составлении инвестиционного бизнес-плана.

Проблемным остается сбор справок из федеральной налоговой службы для предоставления их в комплекте документов на кредитование. Необходима законодательная проработка единого стандарта электронно-цифровой подписи собственника бизнеса и ее эксплуатация в едином информационном пространстве без ограничений (как сейчас) – одна ЭЦП для всех инстанций (и банковских, и государственных).

3.7. Изменение моделей мотивации персонала, обслуживающего малый бизнес на всех стадиях работы с клиентами. При премировании работников банка не всегда учитываются косвенные факторы, возникающие при формировании кредитного портфеля малого бизнеса, основной акцент ставится на достижение плановых объемов выдач за временной промежуток и количество выдаваемых кредитов. На второй план переходят последующие проблемы, возникающие при работе с клиентом: образование просроченной задолженности, низкое проникновение в сегмент и охват сторонними услугами представителей малого бизнеса. Задачи достижения высоких темпов роста кредитного портфеля малого бизнеса, повышения лояльности клиентов, а также поддержания уровня просроченной задолженности по кредитам малому бизнесу могут быть решены при условии наличия мотивационной составляющей у сотрудников подразделений, ответственных за обслуживание малого бизнеса.

Так, при первичном обращении в банк клиента в премиальных выплатах сотрудникам должны оцениваться показатели по количеству акцептованных услуг, внесенных операционистами и клиентскими менеджерами через CRM, в которых клиент был заинтересован и в последующем была продажа услуги.

При обработке кредитной заявки: эффективность работы кредитующего сотрудника от момента заключения сделки до подписания кредитной документации; результирующие показатели – время работы с заявкой клиента,

привлечение на дополнительные услуги, отсутствие проблемной задолженности после выдачи.

Контролирующие кредитный процесс службы – юридическая, залоговая, андеррайтинг, безопасность при работе с кредитными заявками, как правило, непосредственно не несут ответственности за возникновение просроченной задолженности. Иными словами, в системе оплаты труда данных сотрудников в меньше степени, чем у кредитующих подразделений, заложено влияние показателей качества кредитного портфеля. Здесь необходимо внедрение в премирование данных групп сотрудников оценочных показателей по уровню проблемной задолженности по рассмотренным заявкам, а также выполнение лимитов по времени проверки поступающей заявки от кредитующего подразделения.

Кроме того, в процессе работы с кредитно-обеспечительной документацией изрядное количество времени сотрудников тратится на исправление ошибок в документах и переподписание документации у клиента. Контроль за ошибками в большинстве случаев, осуществляется двусторонним образом как кредитующим подразделением, работник которого непосредственно оформляет все необходимые документы с клиентом, и специалистами сопровождения, ответственными за проверку предоставляемой документации от кредитующей службы. Считаем необходимым применение в премировании сотрудников сопровождения показателей по количеству выявленных ошибок в кредитно-обеспечительной документации, а со стороны кредитующего подразделения – депремирования.

3.8. Работа по выявлению дублирующих операций в кредитном процессе и их устранению в каждой кредитной организации. Возможно внедрение в работу подразделений специального хронометража по исполняемым кредитующим сотрудником операций, а затем выделение унифицированных стандартных кредитных процедур – пошаговых описаний банковских кредитных процессов филиала с четкими временными границами, и в дальнейшем – стандартизация,

оптимизация кредитного процесса, соблюдение установленного времени выполнения процесса.

Это, в свою очередь, способствует ускорению кредитной работы, оптимизирует время и нагрузку банковских работников и позволяет получать дополнительные доходы за счет высвободившегося времени для рассмотрения новых заявок и привлечения клиентов.

3.9 Индикативным показателем развития небольших банков является привлечение на кредитование клиентов, которые обращаются по рекомендации ранее кредитовавшихся заемщиков. Банк выступает своеобразной точкой притяжения вразнородной бизнес-среде малого бизнеса: местом частого пребывания предпринимателей, своеобразным форумом по обмену информацией и играет социально-адаптационную функцию. С помощью организации круглых столов, акций для представителей различных отраслей малого бизнеса, представленных в регионе действия банка, кредитная организация способствует привлечению клиентов на услуги и созданию бизнес-сообщества.

В случае крупного универсального банка задействовать подобные приемы и достигнуть лояльности малого предприятия сложнее. Сейчас некоторые банки (Сбербанк России, Альфа-Банк) пытаются внедрить проекты по регистрации клиентов в бизнес-социальные сети ограниченного доступа, включающие советы по ведению бизнеса и магазины по продаже программных продуктов для торговли и ведения бухгалтерского учета. Но по сути такие сети «business to business» на практике показывают малую эффективность, так как для предпринимателей важно не только приобретение услуг банка, но и реализация собственных. Такая система эффективна только с предоставлением возможности для предпринимателя по рекламе и продаже собственных продуктов, работ и услуг и организации в системе «BtoB» в качестве программного предложения по созданию собственной интернет-площадки, а также одновременно при регистрации пользователя при его согласии включать его в банковское бизнес-сообщество в данной бизнес-сети и представления нового участника территориально близко расположенным представителям его отрасли.

Важно отметить, что пока ни одна из стратегий, принятых банковским сообществом в отношении развития кредитования малого бизнеса, не смогла переломить ситуацию на кредитном рынке: портфель кредитов малому бизнесу до 2014 г. рос относительно стабильно (+19% прироста в сравнении с 2012 г.) в отличие от кредитов крупному бизнесу и рознице. Доля кредитов SME составила 16% на конец 2013 г. в общем объеме совокупного кредитного портфеля банков страны (до принятия Концепции-2020 доля была около 4% в 2007 г.). Как показывают опросы рейтинговых агентств и фондов поддержки предпринимательства наибольшие ожидания рынка связаны с господдержкой, а именно с обеспечением стабильности экономической среды. Точечная поддержка, проводимая в начале 2000-х гг. сейчас уже не так актуальна. Кредитным организациям сегодня необходимы дополнительные гарантийные механизмы, послабление требований к выдаче «длинных денег» и снижение доли средств, отвлекаемых из прибыли на создание резервов. При условии учета взаимных интересов всех действующих субъектов на рынке кредитования возможно дальнейшее стабильное развитие БКМБ.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведенного исследования получены следующие научные результаты.

1. Определено, что понятие «банковское кредитование малого бизнеса» неразрывно связано с особенностями категории «предпринимательство» и «малый бизнес» и должно соответствовать не только общепринятым принципам кредитования, но и учитывать некоторые специфические особенности (сохранение самостоятельности, рентабельность вложений и оказание услуг банками, согласованность хозяйственных рисков малой организации с банком, использование индивидуальных схем кредитования, транспарентность финансовых данных, обратная связь). Это обусловлено преимуществами МБ как формы организации деятельности хозяйствующих субъектов и наличием уязвимых мест, повышающих риск кредитования.

Согласно авторской гипотезе, необходима единая трактовка понятия БКМБ с одной стороны как элемента комплексной системы банковского обслуживания малого бизнеса. С другой стороны, БКМБ - многоэтапный процесс, включающий стандартные кредитные процедуры (переговоры с клиентом, рассмотрение заявки, принятие решения о выдаче кредита, подготовка и заключение кредитной документации, выдача кредита, сопровождение, погашение), но реализуемых с помощью специфических критериев, видов и методов кредитования.

2. Предложено классифицировать банковские кредиты малому бизнесу по критерию доступности для клиентов сегмента «малый бизнес». Такое деление предусматривает индикативную оценку в целом по трем показателям: количество предоставляемых документов для получения кредита заемщиком, наличие дополнительного обеспечения по сделке, срок кредитования. Эта классификация обусловлена в первую очередь бизнес-процессами коммерческих банков, а во-вторых, информационно-рыночной составляющей кредитного процесса при реализации CRM-стратегии кредитной организации, включающей формирование

базы данных о клиентах, используя которую банк осуществляет анализ и оценку клиентских потребностей.

3. Определены факторы, детерминирующие дальнейшее развитие БКМБ в России. В их числе факторы макросреды – состояние и уровень развития экономики страны, приоритеты бюджетной и налоговой политики государства, денежно-кредитная политика, развитие и доступность финансовых рынков; факторы региональной бизнес-среды - приоритеты региональной и финансовой политики, степень проникновения услуг для малых организаций. Отдельной группой выделены факторы внутренние, предполагающие воздействие на стратегию и политику банков в отношении малого бизнеса. Это структура собственности и тип банка, квалификация сотрудников, система мотивации в части кредитования малого бизнеса, ресурсы и стратегия управления ими (в том числе кредитно-инвестиционный потенциал), склонность к риску и возможности управления рисками.

Дополнительно выделены факторы, оказывающих влияние на формирование кредитного портфеля малого бизнеса: факторы обеспечения функционирования кредитного портфеля МБ, факторы развития портфеля МБ, факторы кредитно-инвестиционного потенциала.

4. Для целей оперативного мониторинга рисков, а также в связи с увеличивающейся вовлеченностью отечественных коммерческих банков в экспресс-кредитование дополнено методическое обеспечение БКМБ в части разработки экспресс-мониторинга возникновения кризисных ситуаций при микрокредитовании малого бизнеса. Предпосылкой создания послужил рост уровня просроченной задолженности малого предпринимательства, уровня кредитного риска по портфелю микрокредитов, что является следствием низкокачественной работы с заявкой клиента и анализа возникающих рисков при последующем обслуживании кредита. Задачи модели: 1) сигнализировать работнику подразделения рисков о возможном расхождении данных статистической модели оценки бизнеса и опросных данных, полученных от кредитного работника; 2) при наличии зарождающихся признаков переломной



ситуации в развитии бизнеса устанавливать ограничения на сумму кредитования и снижение лимита несмотря на количественные показатели; 3) создание дифференцированных групп ссуд по определенному виду кредитования.

5. На основе исследования российского рынка корпоративного кредитования, выявления ключевых факторов БКМБ определены тенденции в сегменте БКМБ в России:

- расширение краткосрочного кредитования на фоне продвижения скорингового кредитования крупными банками;
- приоритетное кредитование организаций торговли в ущерб производству;
- расширение комплексного обслуживания малого бизнеса со стороны ведущих кредитных организаций;
- совершенствование автоматизированных скоринговых систем;
- «выравнивание» условий предоставляемых кредитных продуктов к требованиям рынка;
- удержание действующих клиентов с помощью новых программ лояльности;
- снижение темпов роста просроченной задолженности по кредитам МСП и соизмеримость их с темпами роста остатков срочной ссудной задолженности юридических лиц;
- снижение спроса на долгосрочные кредиты со стороны малого бизнеса из-за стагнации в экономике и незаинтересованности бизнеса и банков в разработке новых инвестиционных проектов;
- переход «длинных» денег из кредитной сферы в лизинг.

Кроме того, оценка кредитно-инвестиционного потенциала коммерческих банков, осуществляющих кредитование малого бизнеса в Воронежской области на основе данных о привлеченных средствах населения и организаций, а также размещенных ресурсах позволила выявить отсутствие реальных возможностей для существенного увеличения объемов кредитования МБ. Расчеты показали, что степень зависимости кредитов МБ от выбранных показателей в соответствии со

шкалой Чеддока достаточно высока (особенно в части средств физических лиц и средств юридических лиц менее 3 лет). Такой анализ позволил оценить, наличие в кредитной политике банков региона разрывов в соотношении сроков привлечения и размещения ресурсов. Кредитные организации области стремятся регулировать ликвидность путем межбанковских кредитов.

Для расширения объемов кредитования малого бизнеса необходимо увеличение ресурсной базы кредитных организаций (в том числе рост показателя собственного капитала) или повышение инвестиционной привлекательности кредитования.

6. Обоснована необходимость дополнения общего механизма БКМБ в России с помощью уточнения базовых процессов и элементов внутренней и внешней среды (по отношению к банковской системе кредитования), которые могут обеспечить эффективную работу БКМБ в России. При этом внешняя среда подразделена на несколько уровней – макро, мезо и микро с описанием центральных действующих институтов и задач инфраструктурного обустройства каждого уровня в целях повышения результативности взаимодействия кредиторов и заемщиков в процессе кредитования.

7. На основе анализа и обобщения зарубежного опыта финансово-кредитной поддержки малого бизнеса и возможностей его применения в российских условиях разработаны рекомендации по адаптации передовых мировых достижений и инструментарий их внедрения. Разделение подходов к кредитованию МБ осуществлено на основе классификации применяющихся в развитых и развивающихся странах бизнес-моделей взаимодействия государства, банков и небанковских организаций, во-первых, на финансирование малого бизнеса через сеть организаций-посредников, а, во-вторых, на финансирование через собственную сеть банка развития. Анализ программ финансово-кредитной поддержки МБ позволил предложить подходы к адаптации зарубежного опыта в зависимости от продолжительности программ.

8. В целях повышения эффективности БКМБ российскими коммерческими банками предложены следующие направления и меры его совершенствования:

1) со стороны государства:

- увеличение прозрачности условий ведения бизнеса, прогнозируемости экономики и ее развития;

- совершенствование нормативно-правовой базы;

- развитие механизма государственно-частного партнерства через увеличение участия МБ в крупных инфраструктурных проектах совместно с крупными бизнес-игроками;

- применение международного опыта программ содействия развитию малого бизнеса;

- совершенствование налогообложения коммерческих банков;

2) со стороны мегарегулятора:

- установление целевых ориентиров по достижению контрольных показателей остатков срочной ссудной задолженности малых предприятий в кредитных портфелях банков, возможные к установлению со стороны мегарегулятора, для применения в бизнес-планировании отечественных коммерческих банков в качестве необходимого условия для дополнительного акцентирования внимания банков и переориентирования стратегий развития кредитования корпоративных клиентов в векторе расширения БКМБ.

- мониторинг кредитной активности малого бизнеса с целью выявления охвата услугами кредитования в разрезе отраслевой классификации и выявления потребностей предпринимателей;

3) со стороны коммерческих банков:

- создание базы по статистическим данным об отказах в кредитовании малому бизнесу, создание внутренних рейтинговых агентств;

- упрощение требований к залоговому обеспечению кредитов МБ в части применяемых дисконтов;

- дополнительный контроль над системой мониторинга залогового обеспечения и финансового состояния;
- развитие электронного документооборота с помощью систем онлайн-обслуживания;
- создание единой электронно-цифровой подписи, использующейся МБ при обращении в государственные инстанции и в банковской среде;
- изменение мотивации персонала, обслуживающего МБ;
- отслеживание и устранение дублирующих операций в процессе БКМБ.

Таким образом, БКМБ в России обладает большим потенциалом в отношении расширения охвата и глубины проникновения в сегмент малого бизнеса. Необходимо комплексное совершенствование БКМБ. Считаем, что реализация рекомендаций будет способствовать расширению БКМБ.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Агаев Э.Г. Механизм мониторинга и предупреждения банковских рисков в операциях с субъектами малого бизнеса: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Агаев Эмин Гариб оглы. – Москва, 2012. - 23с.
2. Агарони Дж., Фальк Х., Иехуда Н. Жизненный цикл предприятия и относительная стоимость – Актуальность денежных потоков против периодической финансовой информации // Школа экономики и менеджмента, Италия, текст рабочего доклада. 2006. 34 с.
3. Азманова Е.Г. Банковское кредитование малого бизнеса : автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Азманова Елена Геннадьевна. – Саратов, 2005. – 18 с.
4. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. М.: Финансы и статистика, - 2011. 192 с.
5. Аристархов А.А. Эффективность кредитования коммерческими банками предприятий малого бизнеса: автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10 / Аристархов Александр Александрович. – Краснодар, 2009. – 25 с.
6. Арцыбашева А.А. Особенности и эффективность кредитования малого бизнеса : автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Арцыбашева Алина Александровна. – Москва, 2006. – 24 с.
7. Астаркина Н.Р. Развитие методического обеспечения оценки эффективности проектного финансирования малого бизнеса :автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Наиля Рустамовна Астаркина. – Йошкар-Ола, 2012. – 18 с.
8. Балакирева Т.В. Анализ рисков финансирования субъектов малого бизнеса: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.10 / Балакирева Татьяна Валерьевна. – Москва, 2009. - 25 с.
9. Баркин Д.Е. Инвестиционная компонента обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий малого бизнеса: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / Баркин Денис Евгеньевич. – Белгород, 2011. – 23 с.

10. Белоглазова Г.Н. Банковское дело: Учебник/ под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 592 с.

11. Белых В.С. Кодификация или консолидация предпринимательского законодательства: что делать? // Бизнес, менеджмент и право [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.bmpravo.ru/show\\_stat.php?stat=617](http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=617)

12. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России: монография/ В.С. Белых – М.: Проспект, 2010. – 432с.

13. Богданова С. Малому бизнесу обещали солидную поддержку / С. Богданова // Банковское дело. – 2009. - №6. – С. 30-32.

14. Большой экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekslovar.ru/slovar/p-/pryamoe-bankovskoe-kreditovanie.html>

15. Бородкин К.В. Комплексные методы финансовой диагностики. – Воронеж: Воронежский государственный университет. – 2002. – 183 с.

16. Бикбулатов В.Р. Организационно-экономический механизм микроресурсной поддержки развития субъектов малого бизнеса: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Бикбулатов Вадим Радикович. – Уфа, 2011. – 23с.

17. Богопольская Е.В. Оценка воздействия инструментов рефинансирования Банка России на коммерческие банки: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Богопольская Екатерина Викторовна. – Нижний Новгород. – 2010. – 24с.

18. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс. - СПб.: Экономическая школа, 1997. Т .2. 669 с.

19. Булгакова Л.Г. Роль банков в финансировании инвестиционных проектов / Л.Г. Булгакова // Банковское дело. -№1. – 2013. – С.48 -60.

20. Быканова Н.И. Формирование эффективной системы финансирования малого бизнеса путем совершенствования кредитования и развития технологии микрофинансирования: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Быканова Наталья Игоревна – Орёл, 2012. – 23 с.

21. Велиева И.С. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: время выбирать/ И.С. Велиева // Банковское кредитование. – 2008. - №4. – С.107-110.
22. Викулов В.С. Маркетинг банковских продуктов на основе сегментационных моделей / В.С. Викулов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. - №1. – С. 131-137.
23. Власов И.П. Кредитование малого и среднего бизнеса: перспективы развития / И.П. Власов // Финансы и кредит. – 2009. - №3. – С. 15-18.
24. Глянько Д.А. Банки в системе финансирования начинающих предпринимателей /Д.А. Глянько// Банковское дело. - 2013. - №1. - С.81-84.
25. Голованов А.А. О кредитовании организацией нефинансового сектора экономики / А.А. Голованов // Деньги и кредит. – 2010. - №3. – С. 40-43.
26. Горюнов И.В. Критериальный анализ оценки качества ссуд корпоративных заемщиков // Банковские услуги. - 2004. - №5. - С. 11-21.
27. Грициенко Г.В. Совершенствование механизма государственной поддержки малого предпринимательства на основе разработки инструментария оценки ее результативности: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Грициенко Геннадий Валериевич. – Тамбов, 2011. – 23 с.
28. Гуракова Н.С. Стратегия восстановления устойчивости предпринимательских структур в условиях экономического кризиса (на примере организации автомобилестроения) : автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Гуракова Наталья Сергеевна. – Москва, 2011. – 21 с.
29. Дашевская И.Ф. Совершенствование процессов взаимодействия коммерческих банков с субъектами малого и среднего предпринимательства: автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10/ Дашевская Ирина Федоровна. – Москва, 2010. – 24 с.
30. Делойт и Туш Риджинал Консалтинг Сервисис Лимитед. Исследование для МСП Банк: Анализ международного опыта финансирования МСП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mspsbank.ru/userfiles/files/researches/analiz-may-2013.pdf>.

31. Дементьева К., Юрищева Д. Банки решили не мелочиться [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1590591>.
32. Демкович В.И. Организация работы с клиентами малого и среднего бизнеса в коммерческом банке: практические аспекты / В.И. Демкович // Деньги и кредит. – 2009. - №5. – С. 43-49.
33. Демкович В.И. Работа с клиентами малого и среднего предпринимательства: с чего начать? / В.И. Демкович // Деньги и кредит. – 2010. - №8. – С. 57-61.
34. Джипэн Я. Новая методология измерения стадий жизненного цикла предприятия/Я. Джипэн // Международный журнал экономических перспектив (ИЖЕР). – 2010. - Том 4, Выпуск 4. – С.87-579.
35. Дмитрик Е.Г. Формирование эффективной финансовой поддержки малого предпринимательства на основе совершенствования системы налогообложения: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Дмитрик Елена Георгиевна. – Орел, 2005. – 19 с.
36. Долгопятова Т.Г. Институциональное развитие сектора малого бизнеса в российской экономике / Т.Г. Долгопятова// Экономическая наука современной России. – 1999. - №3. - С.52-53.
37. Дун И.В. Роль инвестиционных банков в формировании инвестиционного потенциала Российской банковской систему: автореф.дис. ... канд.экон.наук: 08.00.10 / Дун Игорь Валерьевич. – Москва, 2008. – 22 с.
38. Егоров А.В., Кармазина А.С. Анализ и мониторинг условий банковского кредитования/ А.В. Егоров, А.С. Кармазина // Деньги и кредит. – 2010. – № 10. – С. 17-22.
39. Едророва В.Н. Модели анализа кредитоспособности заемщиков /В. Н. Едророва/ Финансы и кредит. - 2002. - № 6. - С. 9-15.
40. Емельянов Ю.С. Развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере Китая /Ю.С. Емельянов // Финансовый бизнес. -2012. - №1. – С. 61-63.



41. Ендовицкий Д.А. Малое предприятие, 5 в 1: бухучет, налоги документооборот, правовое сопровождение, анализ деятельности / Д.А. Ендовицкий, Р.Р. Рахматулина. – М.: Рид Групп, 2011. – 320 с.

42. Жилинский С. Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности): курс лекций. — 8-е изд., изм. и доп. — М.: Издательство НОРМА, 2007. — 941с.

43. Заболоцкая В.В. Исследование зарубежных моделей финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства и возможность их адаптации в России / В.В. Заболоцкая // Финансы и кредит. – 2012. - №18 (498). – С.57-68.

44. Заболоцкая В.В. Экономические основы кредитования предприятий малого бизнеса / В.В.Заболоцкая // Финансы и кредит. – 2011. - №27 (459). – С.64-65.

45. Завьялов С.О. Совершенствование механизма банковского кредитования малого и среднего бизнеса : автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10/ Завьялов Сергей Олегович. – Москва, 2012. – 24 с.

46. Зверькова Т.Н., Зверьков А.И. Продукты региональных банков: спрос и предложение / Т.Н. Зверькова, А.И. Зверьков // Финансы и кредит. – 2012. - №24(504). - С.38-45.

47. Зверьков А.И. Малый бизнес: доступность кредитов и банковские инновации / А.И. Зверьков // Финансы и кредит. – 2012. - №22(502). - С.14-18.

48. Зубченко Л.А. Тенденции во взаимоотношениях французских банков с малыми и средними предприятиями / Л.А. Зубченко // Экономика. – 2005. - №4. – С.37-40.

49. Иваний П.В. Государственная стратегия поддержки малого бизнеса в США: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.14 / Иваний Павел Владимирович. – Москва, 2012. – 25 с.

50. Иванцев Н.А. Развитие приоритетных направлений активизации, мотивации и поддержки малого бизнеса на региональном уровне: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Иванцев Николай Александрович.– Чебоксары, 2011. – 24 с.

51. Иевлева А.А. Формирование портфеля розничных кредитных продуктов коммерческим банком: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.10 / Иевлева Анна Александровна.– Волгоград, 2015. – 197с.

52. Информационно-аналитический бюллетень ГУ ЦБ РФ по Воронежской области (январь-июнь 2012г.), 60 с.

53. Исследование «Кредитование малого и среднего бизнеса: рост без драйверов» Эксперт РА. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://raexpert.ru/researches/banks/frb\\_2013\\_itogi/part1](http://raexpert.ru/researches/banks/frb_2013_itogi/part1).

54. Казаков М. Банки постепенно возобновляют кредитование МСБ. РБК. Личные финансы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ekonomica.org/node/759>.

55. Калашникова З. В. Механизм кредитования торговых организаций в российских коммерческих банках и пути его совершенствования: автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10/ Калашникова Зоя Валерьевна. – Москва, 2002. – 21 с.

56. Каменская Т.В. Кредитная инфраструктура малого бизнеса: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Каменская Татьяна Владимировна. – Волгоград, 2001. – 18 с.

57. Карминский А.М., Пересецкий А.А., Петров А.Е. Рейтинги в экономике: методология и практика . - М.: Финансы и статистика, 2005. 240с.

58. Картуесов А.И. Два сценария кредитования малого и среднего бизнеса / А.И. Картуесов // Банковское дело. – 2008.- №9.- С. 33-38.

59. Карцев Д.В. Экономические отношения субъектов малого предпринимательства и кредитных организаций : автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.01 / Карцев Дмитрий Витальевич. – Ярославль, 2010. – 24 с.

60. Кашкин В.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса / В.В. Кашкин // Банковское дело. – 2010. - №3. – С.36-42.

61. Киевский В. Банки и малое предпринимательство: противоречивое единство и пути совместного развития//Банковское дело. – 2005. №1. С. 12-16.

62. Ковалев А.М. Совершенствование механизма привлечения приоритетных источников финансирования малого и среднего предпринимательства и оценка их эффективности: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Ковалев Андрей Михайлович. – Москва, 2011. – 24 с.

63. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учеб.пособие. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. 576с.

64. Концепция развития финансового рынка России до 2020 г. Совместный проект Рейтингового агентства «Эксперт РА» и Ассоциации региональных банков России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/strategy/conception>.

65. Копытина М.Л. Совершенствование экономико-математического инструментария анализа инвестиционных проектов в аграрной сфере: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.13 / Копытина Милена Леонидовна. – Воронеж, 2010. – 24 с.

66. Костерина Т.М., Макаров И.С. Об идентификации групп связанных заемщиков /Т.М. Костерина, И.С. Макаров // Банковское дело. - №3. – 2013. – С.83.

67. Костыкова М.Ю. Зарубежный опыт Китая и Японии: кредитование и инфраструктурная поддержка субъектов малого бизнеса / М.Ю. Костыкова// Организационные аспекты управленческой деятельности: теория и практика: II-ая электронная международная научная конференция при поддержке представительства «Международной академии науки и практики организации производства» (30 апреля 2013). – Тамбов, 2013. – С.188-195.

68. Костыкова М.Ю. Классификация кредитов для малого бизнеса: основные виды и понятия / М.Ю. Костыкова // Научно-практический журнал «Современная экономика: проблемы и решения». – 2012. - №10(34). – С. 153-164.

69. Костыкова М.Ю. Кредитование малого бизнеса как ключевой элемент стратегии развития активных операций отечественных коммерческих банков /

М.Ю. Костыкова // Научно-практический журнал «Современная экономика: проблемы и решения». – 2014. - №4(52). – С. 62-73.

70. Костыкова М.Ю. Механизм банковского кредитования субъектов малого предпринимательства в России / М.Ю. Костыкова // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования»/ Материалы II международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы современности» (17-18 августа 2013).– Кисловодск: УЦ «Магистр», 2013. – С.140-142.

71. Костыкова М.Ю. Скоринговая модель кредитования малого бизнеса и ее совершенствование в Российской Федерации / М.Ю. Костыкова // Финансы и кредит. – 2014. - №15 (591). – С.57-64.

72. Кредитование клиентов сегмента « Малый бизнес» Сбербанком России и его филиалами : регламент Сбербанка России от 11 ноября 2010г. №1221 –9 р (с изм. и доп. от 20.03.2013)

73. Кредитование малого и среднего бизнеса в России. Рейтинговое агентство «Эксперт. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://raexpert.ru/ratings/bank/frb\\_2013](http://raexpert.ru/ratings/bank/frb_2013).

74. Курдюмова Г.Ж. Проблемы идентификации и оценки банковских рисков при кредитовании инвестиционных проектов / Г.Ж. Курдюмова // Вестник СГУ. – 2010. - №4(66). – С.33-37.

75. Кредитование малого бизнеса в банке KfW [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/EN/Domestic-Promotion/Our-offers/Business-start-ups/index-2.html>.

76. Кредитование малого и среднего бизнеса в 2012 году. Исследование рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches>.

77. Кредитование малого и среднего бизнеса в 2012 году. Исследование Euroresearch & Consulting. [Электронный ресурс]. –Режим доступа:<http://www.publishernews.ru/PressRelease/PressReleaseShow.asp?id=454104>.

78. Куликова О.М. Формы кредитования малого бизнеса: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Куликова Ольга Михайловна. – Волгоград, 2005. – 18 с.
79. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебное пособие/под ред.О.И. Лаврушина.- 8-е изд., стер. - М.: Кнорус, 2009. — 768 с.
80. Лаврушин О.И. Банковское дело : учебник / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева [и др.] ; под ред. О. И. Лаврушина. — 10-е изд., перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2013. —800 с.
81. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки : учеб.пособие / О.И. Лаврушин. М. : Финансы и статистика, 2004. – 459с.
82. Лапуста М. Г. Предпринимательство: учебник.— М.: ИНФРА-М, 2008. С. 157.
83. Лишанский М.Л., Маслова И.Б. Краткосрочное кредитование сельскохозяйственных предприятий:учеб. пособие / М. Л. Лишанский, И. Б. Маслова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 287 с.
84. Лядова Е.В. Развитие инфраструктуры малого и среднего предпринимательства в условиях становления инновационной экономики: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.01 / Лядова Елена Владимировна. – Нижний Новгород, 2012. – 26с.
85. Макеева О.Б. Актуальные направления совершенствования политики развития малого и среднего бизнеса на современном этапе / О.Б. Макеева // Стратегия развития региона. – 2009. -№22(55). - С. 69-75.
86. Малышев О.Г. инструментарий развития малого бизнеса в аграрной сфере: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Малышев Олег Геннадьевич. – Тамбов, 2011. – 23 с.
87. Мартынова Н.Н. Развитие института малого предпринимательства как условие формирования эффективных хозяйственных систем: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.01 / Мартынова Надежда Николаевна. – Казань, 2010. – 23 с.

88. Махлин Е.Ю. Организационно-экономический механизм формирования системы кредитования малого бизнеса: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Махлин Евгений Игоревич. – Москва, 2007. - 26с.

89. Мелехина П.Ю. Повышение эффективности формирования и использования финансового потенциала малого предпринимательства (на примере города Москвы): автореф. дис. ... канд. эк. наук: 08.00.10 / Мелехина Полина Юрьевна. – Москва, 2012. – 25 с.

90. Мероприятия по информационной и финансовой поддержке малого бизнеса SMRJ (Япония) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.smrj.go.jp/english/activities/new\\_business/059822.html](http://www.smrj.go.jp/english/activities/new_business/059822.html).

91. Мидуков Е.Н. Формирование системы комплексной оценки и мониторинга инвестиционных проектов с участием банковского капитала: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Мидуков Евгений Николаевич. – Чебоксары, 2010. – 18 с.

92. Министерство внешней торговли Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jetro.go.jp>.

93. Мищенко А.В. Современные подходы к оценке и прогнозированию кредитных рейтингов банка // Финансовый менеджмент. - 2006. - №2. - С.39.

94. Мордвинкин А.Н. Кредитование малого бизнеса: мифы и реальность / А.Н. Мордвинкин // Банковское дело. – 2010. – №2. – С.84-87.

95. Морозко Н.И. Системное исследование проблем малого и среднего бизнеса / Н.И. Морозко // Финансы и кредит. – 2008. - №11. – С. 14 – 18.

96. Муртазин Р.З. Повышение эффективности государственной поддержки малого предпринимательства на основе совершенствования кредитных механизмов (на примере Ставропольского края): автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.05/ Муртазин Руслан Зефарович. – Ставрополь, 2006. – 23 с.

97. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая: текст с изм. и доп. на 1 октября 2014г. – Москва: Эксмо, 2014. – 910 с.

98. Наумова Т. Малый бизнес. Мировая практика / Т. Наумова // Прямые инвестиции. – 2011. - №11. – С.10-12.

99. Национальная финансовая корпорация Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jfc.go.jp/english/index.html>.

100. Неретина Е.А., Солдатова Е.В. Клиентоориентированный подход к управлению коммерческим банком / Е.А. Неретина, Е.В. Солдатова // Финансы и кредит. – 2012. - №7(487). - С.5-10.

101. Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений: [федер. закон от 25 фев. 1999 г. №39-ФЗ с изм. и доп. от 07 фев. 2011г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12114699/1/#100>.

102. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: [федер. закон от 05.04.2013 г. №44-ФЗ с изм. и доп. от 28.12.2013г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70353464>.

103. О кредитных историях: [федер. закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ в ред. от 03.12.2011 № 389-ФЗ] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/document?id=12038288&byPara=1>.

104. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях: [федер. закон от 02.07.2010 г. №151-ФЗ с изм. и доп. от 23.07.2013г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mirror2.garant.ru/webclient/navigation.dsp?PHPSESSID=4a042dae94dbbc34f39e04d6f96d5155&number=0&page=1>.

105. Об обязательных нормативах банков: [Инструкция Банка России N 139-И от 03.12.2012 с изм. и доп. от 25.10.2013г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_155529](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155529).

106. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: [Положение Банка России N 254-П от 26.03.2004 с изм. и доп. от 01.03.2014г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/formirovanie-rezervov-kreditnyh-org-po-ssudam>.

107. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства : [Постановление Правительства РФ № 556 от 22.07.2008 г.] [Электронный ресурс].

– Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=78660>.

108. О предприятиях и предпринимательской деятельности: [Закон РСФСР от 25.12.1990 N 445-1 в ред. от 30.11.1994] [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_29304](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29304).

109. О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ : [федер. закон от 24 июля. 2007г. № 209-ФЗ с изм. и доп. от 27 дек.2009г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/review/606679.html>.

110. Порядок финансирования инвестиционных проектов : регламент Сбербанка России от 26 июня 2003г. №479 – 2 –5 р (с изм. и доп. от 31.10.2013)

111. Панявина Е.А. Устойчивое развитие малых предприятий на основе формирования системы превентивного управления кризисными ситуациями: автореф. дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.05 /Панявина Екатерина Анатольевна. – Тамбов, 2012. – 18 с.

112. Пархоль В.Б. Взаимодействие бюро кредитных историй и коммерческих банков в процессе управления кредитным риском: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 /Пархоль Виктория Борисовна. – Волгоград, 2010. – 25 с.

113. Петрова Ю. Эксперимент. Банк «Пойдем!» отказался отсвятая святых розничного банка – скоринговой системы /Ю.Петрова // Секрет фирмы. – 2012. - №5 (319). - С.35-37.

114. Пугач О. Банки ждут от государства денег для малого бизнеса / О. Пугач // Банковское обозрение для бизнеса. – 2009. - №4. – С. 9-14.

115. Преснякова Д.В. Обеспечение устойчивости функционирования предпринимательских структур в условиях экономической нестабильности автореф. дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.05 / Преснякова Дарья Васильевна. - – Тамбов, 2012. – 21 с.



116. Программа «Национальная банковская система России 2010-2020» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://arb.ru/arb/management/congresses/2>.

117. Программы развития для бизнеса Министерства Экономики, Торговли и Промышленности Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.meti.go.jp/english/index.html>.

118. Программы поддержки бизнеса. Национальная Федерация Ассоциаций малого бизнеса Японии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.chuokai.or.jp/en/sba/sba.htm>.

119. Радугина В.С. Организация и развитие инвестиционного процесса в сфере малого предпринимательства: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Радугина Виктория Сергеевна. – Ростов-на-Дону, 2009. – 21 с.

120. Радыгин А.Д., Яковлев А.А. Укрепление рыночных институтов. Обеспечение стабильности условий собственности и развития конкуренции, стимулирование малого предпринимательства / А.Д.Радыгин, А.А. Яковлев // Стратегия 2020. – 2010. - №4. -С.12-14.

121. Распорова О.А. Банковское кредитование реальных инвестиционных проектов : автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 /Распорова Ольга Анатольевна. – Саратов, 2004. – 20 с.

122. Ратнер С.В., Нестеренко Е.А. Развитие венчурного инвестирования в России: проблемы и перспективы / С.В. Ратнер // Финансы и кредит. - 2012. - №18(498). - С.18-24.

123. Резников А.В. Общая проблематика инвестиционной деятельности кредитной организаций / А.В. Резников // Деньги и кредит. – 2010. - №1. – С. 54-58.

124. Резюме первого среднесрочного бизнес-плана Банка Соко Чукин: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.shokochukin.co.jp/english/introduction/outline.html>.

125. Руденко П. Неподъемные деньги: почему бизнесменам не дают кредиты на выгодных условиях. / Электронная версия журнала Forbes. [Электронный ресурс]. - Режим доступа:

<http://www.forbes.ru/finansy/rynki/242832-nepodemnye-dengi-pochemu-biznesmenam-ne-dayut-kredity-na-vygodnyh-usloviyah>.

126. Русанов Ю.Ю. Банковские риски в работе с малым бизнесом / Ю.Ю. Русанов // Банковское дело. – 2009. - №7. – С. 41 – 47.

127. Рэнкинги банков, кредитующих малый бизнес. Эксперт РА. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://raexpert.ru/ratings/bank/frb\\_2013](http://raexpert.ru/ratings/bank/frb_2013).

128. Савинова Д.В. Банковское кредитование малого бизнеса и его роль в развитии региона (на примере Республики Бурятия) : автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.10 / Савинова Дарья Владимировна. – Москва, 2010. – 28 с.

129. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб.пособие. - Мн.: Новое знание, 2002. 704с.

130. Сарварова Е.П. Сотрудничество микрофинансовых организаций и коммерческих банков. / Е.П. Сарварова // Банковское дело. - 2011. - №8. – С.52-56.

131. Семенцева Г. Формы финансирования малого инновационного бизнеса в США и Западной Европе// Российский экономический журнал. – 2005.- №5, С.6-8.

132. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность. Производство. Финансы. Банки./ В.К. Сенчагов. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1998. – 621 с.

133. Сидоренко Л.Ж. Методы оценки финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса и факторов, влияющих на нее, в условиях современной России: автореф. дис. ... канд. эк. наук: 08.00.10 /Сидоренко Леонора Жанновна. – Майкоп., 2011 г.- 25 с.

134. Сизова Д.А. Особенности кредитования субъектов малого предпринимательства в России: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Сизова Дарья Александровна. - Москва, 2004. – 21 с.

135. Синки Джозеф. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг : учеб. пособие / Дж.Синки. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018с.

136. Смирнов Е.Е. Меры по восстановлению рынка кредитования /Е.Е. Смирнов // Банковское дело. – 2008. - №9. – С. 41 – 44.

137. Соловов Н.Н. Организация банковского кредитования малого предпринимательства: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Соловов Николай Николаевич. – Санкт-Петербург, 2010. – 20 с.

138. Социально-экономическое положение России, январь – февраль 2011г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

139. Стахник А.В. Малый бизнес: Проблема доступности кредитов / А.В. Стахник // Деньги и кредит. – 2010. - №3. – С. 23 – 26.

140. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/491345>.

141. Стратегия развития Сбербанка на период 2014-2018 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://test.new.sbrf-lan.dev.armd.ru/moscow/ru/about/today/strategy\\_2018/](http://test.new.sbrf-lan.dev.armd.ru/moscow/ru/about/today/strategy_2018/)

142. Строкин И.С., Злочевский А.Л. Кредитование сельхозпроизводителей в России: проблемы и инновационные решения / И.С. Строкин, А.Л. Злочевский // Банковское дело. - 2012. - №5. – С. 36-40.

143. Стряпцева Л. Кому доступны займы / Л.Стряпцева // Воронежский бизнес журнал. – 2010. - №5. – С.14 – 16.

144. Тавасиев А.М. Банковское дело. Технологии и управление : учеб.пособие / А.М. Тавасиев. - М.: Юнити, 2008. - 356с

145. Тавасиев А.М. Банковское кредитование : учеб.пособие / А.М. Тавасиев. – М.: Инфра-М, 2010. – 656с.

146. Терновская Е.П. Банковское кредитование реального сектора: основные тенденции послекризисного периода/ Е.П. Терновская // Банковское дело. – 2011. - №27 (459). – С. 23-24.

147. Тихомирова Е.В. Банковский рынок корпоративных кредитов России / Е.В. Тихомирова. – Спб.: Издательство СПбГУЭФ, 2011. – 261 с.

148. Тихомирова Е.В. Кредитование малого и среднего бизнеса – перспективное направление кредитной политики банков / Е.В. Тихомирова // Деньги и кредит. – 2010. - №1. – С. 46 – 53.

149. Тихомирова Е.В. Кредитные продукты современных российских банков / Е.В. Тихомирова // Финансы и кредит. – 2011. - №29 (461). – С. 47-53.

150. Тонян О.Э. Микрокредитование как фактор развития малого бизнеса в России: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10 / Тонян Овик Эдикович. – Москва, 2011. – 21 с.

151. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. Статистика и аналитика [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://smb.gov.ru/statistics>.

152. Фомичева М.А. Организация кредитования малого и среднего бизнеса в крупном сетевом банке / М.А. Фомичева // Банковское кредитование. – 2008. - №3. – С. 17 – 20.

153. Фрост Стивен М. Настольная книга банковского аналитика. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006, 672 с.

154. Инфраструктура малого бизнеса, инновационное бизнес-процессное предпринимательство, технопарки, бизнес-инкубаторы, пути развития, опыт работы / Л. Д. Хацкевич [и др.]. - Воронеж : Центр.-Чернозем. кн. изд-во, 2008. - 200 с.

155. Хорошев С.С. Что мешает банкам кредитовать МСБ? / С.С. Хорошев // Банковское дело. – 2010. - №4. – С. 42 – 44.

156. Чайкина Ю. Как банкиры увлекают предпринимателей/ Электронная версия журнала Forbes [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes>.

157. Чапек В.Н. Малое предпринимательство в России : учеб.пособие / В.Н. Чапек. – Ростов н/Д. : Феникс, 2006. – 283 с.

158. Челноков В.А. Банковское кредитование предприятий и населения: монография / Челноков В.А., Ольшанский А.И.; Нац. ин-т бизнеса. М.: Нац. ин-т бизнеса, 2004. – 318 с.

159. Шамина О. концентрация риска – российские банки все больше зависят от крупных заемщиков // Московские новости [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.mn.ru/business\\_finance/20111208/308214602.html](http://www.mn.ru/business_finance/20111208/308214602.html)

160. Шамрай А.А. Жизненный цикл малого предприятия / Под общ.ред. А.А. Шамрая – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 244с.

161. Широков Б.М. Малый бизнес: финансовая среда предпринимательства : учеб.пособие / Б.М. Широков. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 496 с.

162. Экономика предпринимательства: Курс лекций: Учеб.пособие для вузов /В.И. Кушлин, П.Д. Половинкин, А.Н. Фоломьев и др. — М.: ВЛАДОС, 2001. — 240 с.

163. Экономическое обозрение Центра стратегических исследований Банка Москвы, октябрь 2010 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vedi.ru>.

164. Электронный ресурс Банки.ру. Интервью Г.Клименко. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/interview/id=5235542>

165. Электронный ресурс «Быстрый скоринг» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://fastscoring.com>.

166. Электронный ресурс The Corporate Lifecycle [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.adizes.com>.

167. Doing Business 2014. World Bank, IFC., Washington, 2014. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org>.

168. LiXiang Chen Lidan. China's banks finance more small companies. – People's Daily Online [Электронныйресурс]. - Режимдоступа: <http://english.peopledaily.com.cn/90778/8169838.html>.

169. Small Business Development center [Электронныйресурс]. - Режимдоступа: <http://www.sbdc.com>.

170. SBA Programs, USA [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.sba.gov>.

171. The Small Business Economy: a Report to the President, 2001-2009 [Электронныйресурс]. - Режимдоступа: <http://fm.cnbс.com/applications/cnbс.com/resources/editorialfiles/2012/06/14/the%20small%20business%20economy.pdf>.

172. World Development Indicators Database (GDP, PPP) [Электронныйресурс]. - Режимдоступа: <http://www.worldbank.org/eca>.

# ПРИЛОЖЕНИЕ 1

## Хронология формирования (эволюционирования) теорий предпринимательства и кредита в экономической мысли



## ПРИЛОЖЕНИЕ 2

### Подходы к трактовке понятий «предпринимательство», «малое предпринимательство», «субъекты малого и среднего предпринимательства» и «малый бизнес»

Представители/источник	Подход к определению
1	2
Предпринимательство, предприниматель	
Р.Кантильон	Предприниматель – человек, действующий в условиях риска
А. Смит	Предприниматель, являясь собственником капитала, ради реализации определенной коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск, поскольку вложения капиталов в то или иное дело всегда содержат в себе элемент риска. Предпринимательская прибыль и есть компенсация собственника за риск
Дж.М.Кейнс, А. Маршалл, Ж.-Б. Сэй	Предприниматель как экономический агент, закономерно занимающий ключевые позиции в национальной экономике и являющийся носителем общественного прогресса
Й. Шумпетер	Предприниматель как главный агент экономического развития
О.Ю. Акимов	Совокупность последовательно или параллельно осуществляемых сделок, каждая из которых ограничена сравнительно непродолжительным, четко очерченным временным интервалом
А.В. Бусыгин, Е.Н. Егоров, Е.Е. Румянцева	Сфера экономической деятельности, в которой реализует себя предприниматель - инноватор, субъект, ищущий и реализующий новые возможности, сферы и объекты приложения факторов производств
С.Э. Жилинский	Субъект гражданского права, который на свой риск осуществляет самостоятельную деятельность, направленную на систематическое извлечение прибыли от пользования имуществом, продажи товара, выполнения работ или оказания услуг, и который зарегистрирован в этом качестве в установленном законом порядке
М.Г. Лапуста	Предпринимательство как явление отражает всю совокупность отношений (экономических, социальных, организационных, личностных и др.), связанных с организацией предпринимателями своего дела, производством товаров (выполнением работ, оказанием услуг) и получением желаемого результата в виде прибыли (дохода)
Гражданский Кодекс РФ (ст.2)	Самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке

## Продолжение Приложения 2

1	2
Субъекты малого и среднего предпринимательства	
О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ: федер. закон от 24 июля 2007г. № 209-ФЗ (с изм. и доп.)	Внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее - индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства», соответствующие перечню условий
Малое предпринимательство	
Д.В. Савинова	Коммерческая деятельность с повышенной рискованностью, ориентированная исключительно на территориально ограниченный локальный рынок товаров и/или услуг, занимающая на соответствующем рынке, как правило, небольшой удельный вес, характеризующаяся использованием факторов производства незначительного объема, специфическими методами и способами организации производства и ведения бизнеса, при которых, в частности, собственник лично управляет своим предприятием и обычно непосредственно участвует в его производственном процессе
Малый бизнес	
Ф.Ф. Хамидуллин	Система, обладающая определенной степенью самостоятельности и возможностями саморегулирования, при этом базовым элементом (ядром) внутренней структуры малого бизнеса является частная собственность, а необходимыми структурными элементами малого бизнеса как системы следует считать капитал (в том числе фиктивный и теневой).
Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Рубе В.А.,	Не разделяют «малое предпринимательство» и «малый бизнес». Рассматривают как экономическую деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, направленную на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции или услуги
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.	Бизнес, осуществляемый в малых формах, опирающийся на предпринимательскую деятельность частных предпринимателей, небольших фирм, малых предприятий.
Толковый словарь «Инновационная деятельность»	Совокупность мелких и средних частных предприятий, прямо не входящих ни в одно монополистическое объединение и выполняющих подчиненную по отношению к монополиям роль в экономике



## ПРИЛОЖЕНИЕ 3

## Правовая основа БКМБ в России

Наименование законодательного акта	Краткое содержание в рамках исследования проблемы БКМБ
1	2
Конституция РФ	Принцип единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств; отнесение установления правовых основ единого рынка, финансового регулирования, гражданского законодательства к исключительному ведению РФ
Гражданский кодекс РФ	Основы для осуществления кредитования, правовое положение участников процесса кредитования и т.д. Правовые нормы, касающиеся банковского кредита: ст. 819 «Кредитный договор», ст. 820 «Форма кредитного договора» и ст. 821 «Отказ от предоставления или получения кредита»
Закон РСФСР от 26.06.1991 «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» (ред. от 30.12.2008 № 309-ФЗ)	Инвесторы обеспечиваются равноправными условиями деятельности, имеют право на льготы по приоритетным направлениям развития народного хозяйства. Инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы или реквизированы
Указ «О частных инвестициях в Российской Федерации» от 17.09.1994 № 1928 (ред. от 20.01.1996 № 70)	Определен переход к государственной политике, предусматривающей смену распределения государственных инвестиций на размещение их на конкурсной основе
Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477).	Описание корректных (непротиворечивых и отражающих правила рационального экономического поведения хозяйствующих субъектов) методов расчета эффективности инвестиционных проектов
Федеральные законы Российской Федерации	
Федеральный закон РФ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1-ФЗ (ред. от 29.12.2014 №484-ФЗ)	Состав банковской системы РФ, определение банковских операций и других сделок кредитной организации, порядок регистрации кредитных организаций, основы защиты прав, интересов вкладчиков и кредиторов
Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.05 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (ред. от 17.07.2009 № 164-ФЗ)	Основы для интегрирования концессионной модели ГЧП. В качестве объектов концессионных соглашений может выступать недвижимое имущество, входящее в состав объектов здравоохранения, образования, культуры

## Продолжение Приложения 3

1	2
Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999 (ред. от от 28.12.2013 №396-ФЗ)	Триединая сфера защиты субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений (защищаются права, интересы и имущество), а также равенство предоставляемой защиты вне зависимости от форм собственности. Субъекты инвестиционной деятельности: инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений
Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 26.07.2006 № 130-ФЗ)	Определение предмета, субъектов лизинга, прав и обязанностей сторон договора лизинга, содержание договора лизинга, распределение рисков между сторонами договора лизинга
Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 30.12.1995 № 225-ФЗ (ред. от 30.12.2008 № 309-ФЗ)	Правовые основы отношений, возникающих в процессе осуществления российских и иностранных инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории РФ, а также на континентальном шельфе и (или) в пределах исключительной экономической зоны РФ
Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» № 160-ФЗ от 09.07.1999 (ред. от 29.04.2008 № 58-ФЗ)	Регулирует отношения, связанные с государственными гарантиями прав иностранных инвесторов на территории РФ. Прямая иностранная инвестиция – приобретение не менее 10 процентов доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале созданной или вновь создаваемой коммерческой организации на территории РФ
Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 17.07.2009 № 166-ФЗ)	Основания возникновения ипотеки и ее регулирование; требования, обеспечиваемые ипотекой; предмет ипотеки; общие правила заключения договора об ипотеке
ФЗ «О кредитных историях» от 30.12.2004 № 218-ФЗ (ред. от 03.12.2011 № 389-ФЗ)	Понятие и состав кредитной истории, основания, порядок формирования, хранения и использования кредитных историй, регулируется связанная с этим деятельность бюро кредитных историй, устанавливаются особенности создания, ликвидации и реорганизации бюро кредитных историй, а также принципы их взаимодействия с источниками формирования кредитной истории, заемщиками, органами государственной власти, органами местного самоуправления и Банком России
Федеральный закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение...» от 29.04.2008 № 57-ФЗ (ред. от 04.11.2014)	Иностранцам инвесторам требуется получать официальное разрешение для приобретения контрольных пакетов акций предприятий, работающих в 42 стратегических областях. При этом более низкие нормативы участия в отношении собственности установлены применительно к инвестициям в добычу минеральных ресурсов;

## Продолжение приложения 3

1	2
Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.05 № 116-ФЗ (ред. от 23.07.2008 № 160-ФЗ).	Особая экономическая зона - определяемая Правительством РФ часть территории РФ с особым режимом осуществления предпринимательской деятельности. Создается для развития обрабатывающих, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции, транспортной инфраструктуры, туризма и санаторно-курортной сферы
Федеральный закон «О банке развития» от 17.05.2007 № 82-ФЗ (ред. от 21.07.2014 №240-ФЗ)	Правовое положение банка развития - государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Формы участия в реализации инвестиционных проектов: кредиты; гарантии и поручительства; участие в уставных капиталах; лизинговые операции; финансовая, гарантийная поддержка экспорта;
Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» от 29.11.2001 № 156-ФЗ (ред. от 23.07.2008 № 160-ФЗ)	Регулирует отношения, связанные с привлечением денежных средств и иного имущества путем размещения акций или заключения договоров доверительного управления в целях их объединения и последующего инвестирования в определенные объекты
Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 02.07.2010 №151-ФЗ (ред. от 28.06.2014 №189-ФЗ)	Правовые основы осуществления микрофинансовой деятельности, определяет порядок государственного регулирования деятельности микрофинансовых организаций, устанавливает размер, порядок и условия предоставления микрозаймов, порядок приобретения статуса и осуществления деятельности микрофинансовых организаций, а также права и обязанности уполномоченного органа в сфере микрофинансовой деятельности
Нормативные документы Банка России	
Положение «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата погашения от 31.08.1998г. №54-П	Устанавливает порядок осуществления операций по предоставлению (размещению) банками денежных средств клиентам, в том числе юридическим лицам, независимо от того, имеют они или не имеют расчетные, текущие, депозитные, корреспондентские счета в данном банке, и возврату (погашению) клиентами банков полученных денежных средств, а также бухгалтерский учет операций
Положение «О порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками, и отражения указанных операций по счетам бухгалтерского учета» от 26.06.1998г. №39-П (ред. в ред. Положения , утв. ЦБ РФ 24.12.1998 N 64-П)	Определяет порядок начисления процентов по активным и пассивным операциям банка, связанным с привлечением и размещением денежных средств клиентов банка - юридических лиц, как в национальной валюте Российской Федерации, так и в иностранных валютах, а также за использование денежных средств, находящихся на банковских счетах, осуществляемых на основании договоров

## Продолжение приложения 3

1	2
Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 16.02.2015) "Об обязательных нормативах банков"	Устанавливает числовые значения и методику расчета нормативов, в том числе нормативов достаточности собственных средств (капитала), использования данных активов для приобретения акций (долей) других юр.лиц; ликвидности; кредитов; а также максимальных размеров банковских гарантий и поручительств, предоставленных участникам (акционерам), риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, крупных кредитных рисков.
Положение Банка России «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 26.03.2004 г. N 254-П (в ред. Указаний Банка России от 03.06.2010 N 2459-У, от 18.12.2014 № 3496-У)	Устанавливает порядок формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: требования по оценке кредитных рисков, оценку кредитного риска по выданной ссуде, категории качества ссуды с учетом финансового положения заемщика и качества обслуживания долга, величину расчетного резерва по классифицированным ссудам, особенности формирования резервов, порядок списания кредитной организацией безнадежной задолженности по ссудам, особенности надзора за порядком формирования резерва

## ПРИЛОЖЕНИЕ 4

### Содержание и особенности ключевых этапов БКМБ в различных видах кредитования малого бизнеса

Этап БКМБ	Содержание этапа	Вид кредитования	Особенности кредитного процесса и применяемых методов БКМБ
1	2	3	4
1. Переговоры с клиентом, консультирование заемщика	Организация и проведение начальных переговоров с потенциальным клиентом в целях определения его перспективности для банка, а также выявления кредитных потребностей. В случае положительного решения руководства банка о дальнейшем рассмотрении заявки — беседа с клиентом, передача запроса на предоставление документов, направление запроса в подразделение экономической безопасности банка	Овердрафт	Минимальное время на рассмотрение заявки в кредитном подразделении – данный вид кредита выдается работающим клиентам, имеющим расчетный счет в банке. Время переговоров тоже минимальное.
		Микрокредитование	Переговоры с клиентом построены по стандартным схемам, целевая направленность банку не важна.
		Кредит на пополнение оборотных средств	На определение кредитных потребностей клиента уходит больше времени, чем на экспресс-кредитование (микрокредиты и овердрафт). Значительное время затрачивается сотрудниками кредитного подразделения на обсуждение с клиентом поставщиков и пакета документов по подтверждению целевого назначения кредита.
		Кредит на приобретение осн. средств	Возможно предложение банков специфических кредитных продуктов клиенту – под приобретение техники определенного, рекомендованного производителя или недвижимости застройщика, с которыми у банка заключены договоры.
		Коммерческая ипотека	
		Венчурное финансирование	Переговоры с заемщиком возможны по двум различным направлениям: либо предложение существующих франшиз в качестве стартовой позиции для бизнеса, либо консультирование по вопросам составления бизнес-плана заемщика.
		Старт-ап	
		Инвестиционное кредитование	При обращении за подобными видами кредитования в банк, клиент должен быть готов к длительной процедуре подготовки документов, подтверждающих бизнес-план и иметь возможности его составления. Проводимые кредитующим подразделением операции носят индивидуальный характер. Осуществимо только теми кредитными организациями, которые могут позволить себе обучение кредитующих специалистов навыкам анализа бизнес-плана и работы с ним.
		Проектное финансирование	

## Продолжение приложения 4

1	2	3	4
2. Приём и верификация документов	Получение от потенциального заемщика пакета документов, оформленных согласно требованиям банка. В случае непредставления заемщиком пакета документов в течение определенного времени, отказа заемщика от кредита, отрицательного заключения подразделения экономической безопасности банка, заведомой неприемлемости условий заемщика — продление сроков исполнения или снятие заявки с контроля. Частичный анализ сделки может начинаться на этом этапе в	Овердрафт	Временные затраты заемщика сведены к минимуму, так как овердрафт выдается уже действующим клиентам банка. Схемы взаимодействия по верификации документов могут отличаться в зависимости от банка.
		Микрокредитование	Приём документов осуществляется кредитуемым подразделением, верификация производится подразделением андеррайтинга.
		Кредит на пополнение оборотных средств	Сбор необходимой документации осуществляется кредитуемым подразделением. Особое внимание уделяется обеспечительной документации, подтверждающей предварительную договоренность сторон (заемщика и продавца оборудования/оборотных средств/недвижимости и т.д.). Правомочность сделки проверяется юридическим подразделением (возможно, совместно с подразделением экономической безопасности).
		Кредит на приобретение основных средств	Возможно упрощенный вариант процедуры – верификация документов напрямую андеррайтером после передачи их кредитуемым подразделением. Документы подаются в банк заемщиком в бумажном виде, часть необходимой информации сотрудники кредитуемого подразделения могут самостоятельно запросить в СПАРК или в налоговой службе (информация о наличии судебных разбирательств в отношении заемщика, выписки из ЕГРП (ЕГРИП), информация о задолженности).
		Коммерческая ипотека	В некоторых универсальных банках есть разделение функций переговоров с клиентом и приема документов внутри одного кредитуемого подразделения (например, между клиентским менеджером и кредитным инспектором).
		Венчурное финансирование	Процедура приема документов может быть либо схожа со схемой микрокредитования (в случае старт-апа – привлечение клиентов на франшизу), либо аналогична с инвестиционным кредитованием.
Старт-ап	В дополнении предоставляемых документов и проводимых процедур как, например, при кредитовании на пополнение оборотных средств, кредитная организация запрашивает:		
		Инвестиционное кредитование	

## Продолжение приложения 4

1	2	3	4
	зависимости от того, есть ли у кредитующего подразделения данные по заемщику (кредитование которого производилось ранее). Верификацию документов может производить как кредитующее подразделение, так и юридическое подразделение, так и подразделение андеррайтинга.	Проектное финансирование	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Производственную программу (программа продаж);</li> <li>2. Фактическое выполнение производственной программы (программы продаж) за предшествующий календарный год и истекший период текущего года;</li> <li>3. Бизнес-план на текущий год или на период пользования кредитом;</li> <li>4. Технико-экономическое обоснование (ТЭО) кредита;</li> <li>5. Копии контрактов или договоров (в том числе проектов таких документов, планируемых к заключению) или основных контрактов (при их большом количестве), подтверждающих расходную и доходную части ТЭО;</li> <li>6. Документы, подтверждающие право собственности на предоставляемое обеспечение.</li> </ol> <p>Кроме того, при необходимости могут быть запрошены другие документы, подтверждающие наличие и право собственности на предмет залога, необходимость получения которых кредитное и юридическое подразделения банка определяют самостоятельно.</p>
3. Рассмотрение заявки и анализ сделки	После получения пакета документов (как правило, частичного, особенно финансовой отчетности) от потенциального заемщика сотрудник кредитного подразделения	<p>Овердрафт</p> <p>Микрокредитование</p>	<p>Выезд на место ведения бизнеса в данном случае будет являться необязательным. При анализе сделки используются стандартная методика - оценка кредитного рейтинга организации и определение лимита кредитования по оборотам на расчетном счете заемщика.</p> <p>Рассмотрение заявки и подготовка заключения по сделке стандартизированы, временные затраты сокращены до минимальных. Оценка обеспечения не производится, так как микрокредиты, как правило, не обеспечены. Выезд на место ведения бизнеса может производиться только по требованию службы андеррайтинга. При анализе сделки используется метод скоринга.</p>

## Продолжение приложения 4

1	2	3	4
	<p>в соответствии с требованиями банка анализирует представленные материалы, в частности:</p> <p>1) правоспособность заемщика;</p> <p>2) финансовое положение заемщика (поручителя/гаранта/залогодателя):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• представленные клиентом данные:</li> <li>• предварительная оценка приемлемости обеспечения:</li> <li>• кредитуемая сделка/проект:</li> </ul> <p>3) совокупный кредитный риск;</p> <p>4) кредитная история.</p> <p>Одновременно формируется кредитное досье заемщика.</p>	<p>Кредит на пополнение оборотных средств</p> <p>Кредит на приобретение основных средств</p> <p>Коммерческая ипотека</p>	<p>Сотрудник кредитующего подразделения обязательно производит оценку обеспечения по сделке: 1) в случае приобретения нового оборудования, недвижимости – кредитный инспектор обязан подготовить мотивированное суждение о достоверности указываемой в предварительном договоре стоимости объекта с помощью применения затратного, сравнительного или доходного метода к оценке имущества; 2) кредитующее подразделение на основе отчета об оценке формирует необходимые данные для заключения. Оценка финансового состояния заемщика производится с помощью группы оценочных показателей и присвоения кредитного рейтинга. После составления заключения по сделке кредитным инспектором, оно направляется андеррайтеру на рассмотрение. Дополнительно для службы андеррайтинга могут потребоваться заключение юридической, залоговой и экономической службы.</p>
		<p>Венчурное финансирование</p>	<p>Процедуры на данном этапе аналогичны с инвестиционным кредитованием, но могут потребоваться данные о прочих источниках привлечения финансирования в проект (других участников).</p>
		<p>Старт-ап</p>	<p>1. В случае работы с франшизой – заключение составляется по аналогии с микрокредитованием, так как бизнес-план предлагается банком заемщику типового характера и не требующий детального анализа.</p> <p>2. При кредитовании собственного инвестиционного проекта малого бизнеса производится полноценный анализ его эффективности (как и в инвестиционном кредитовании), оценка обеспечения по кредиту, составляются все требуемые заключения служб банка.</p>



## Продолжение приложения 4

1	2	3	4
	Направление заемщику дополнительных запросов в случае необходимости, обсуждение условий кредитования, выезд на место ведения бизнеса, осмотр предлагаем залога	Инвестиционное кредитование Проектное финансирование	Рассмотрение заявки потенциального клиента в данном виде кредитования может доходить до полугода. Кредитующее подразделение обязательно производит выезд на место ведения бизнеса клиента. Производится детальное изучение параметров проекта, для его анализа используются методы оценки эффективности проекта, основанные на дисконтировании, учитывающем различные виды инфляции, изменения процентной ставки, нормы доходности. Как и в аналогии с кредитованием на приобретение основных средств, производится оценка обеспечения по кредиту двумя возможными способами. Для службы андеррайтинга обязательно требуются заключения экономической безопасности, залоговой и юридической службы.
4. Принятие решения о предоставлении кредита	Представление заключения с приложением документов на рассмотрение уполномоченному органу банка для принятия решения о предоставлении кредита. По решению уполномоченного органа банка: - отрицательное решение — направле-	Овердрафт Микрокредитование Кредит на пополнение оборотных ср-в, приобретение основных средств, ком.ипотека	Решение о предоставлении кредита принимается либо Кредитным комитетом банка, либо в формате «6 глаз» - кредитный инспектор, андеррайтер, руководитель кредитующего подразделения, либо в формате «4 глаз» - кредитный инспектор, андеррайтер. Решение о выдаче кредита, как правило, принимается службой андеррайтинга Решение о предоставлении кредита принимается либо Кредитным комитетом банка, либо в формате «6 глаз» - кредитный инспектор, андеррайтер, руководитель кредитующего подразделения, либо в формате «4 глаз» - кредитный инспектор, андеррайтер.

## Продолжение приложения 4

1	2	3	4
	ние мотивированного отказа заемщику и снятие заявки с контроля; - положительное решение уполномоченного органа банка — оформление выдачи	Венчурное финансирование Старт-ап Инвестиционное кредитование Проектное финансирование	По аналогии с инвестиционным кредитованием 1. В случае работы с франшизой - решение о выдаче кредита, как правило, принимается службой андеррайтинга; 2. При кредитовании собственного инвестиционного проекта малого бизнеса решение о выдаче кредита принимается Кредитным комитетом банка. Решение о предоставлении кредита принимается Кредитным комитетом банка совместно со службой андеррайтинга
5. Подготовка, подписание и верификация кредитной документации	Подготовка кредитной документации, включая кредитный договор, договоры обеспечения и прочие необходимые документы, представление дополнительных документов, необходимых для оформления договоров: - согласование договоров с заемщиком; - подписание кредитных договоров	Овердрафт Микрокредитование Кредит на пополнение оборотных средств Кредит на приобретение основных средств Коммерческая ипотека Венчурное финансирование	Кредитная документация стандартизирована, в кредитной документации ковенанты не являются индивидуальными. Кредитная документация будет иметь индивидуальные уточнения в зависимости от объекта кредитования – к ковенантам могут относиться предоставление договора страхования объекта, закрепление размеров квартальной выручки, кредитовых оборотов по расчетному счету в банке, размеров чистых активов, как в рекомендательном порядке, так и в обязательном. В случае несоблюдения ковенант банк вправе взыскать неустойку за невыполнение условий договора или повысить процентную ставку по кредиту. Кредитная документация будет иметь индивидуальные уточнения в зависимости от объекта кредитования – к ковенантам могут относиться предоставление договора страхования объекта, закрепление размеров квартальной выручки, кредитовых оборотов по расчетному счету в банке, размеров чистых активов, как в рекомендательном порядке, так и в обязательном. В случае несоблюдения ковенант

## Продолжение приложения 4

1	2	3	4
	заемщиком и банком; - проверка наличия всех документов, необходимых для вступления договоров в силу.	Старт-ап	банк вправе взыскать неустойку за невыполнение условий договора или повысить процентную ставку по кредиту. 1. В случае франшизы – по аналогии с микрокредитованием 2. В случае инвестиционного проекта – как при кредитовании на пополнение оборотных средств.
		Инвестиционное кредитование	Кредитная документация будет иметь индивидуальные уточнения в зависимости от объекта кредитования – к ковенантам могут относиться предоставление договора страхования объекта, закрепление размеров квартальной выручки, кредитовых оборотов по расчетному счету в банке, размеров чистых активов, как в рекомендательном порядке, так и в обязательном. В случае несоблюдения ковенант банк вправе взыскать неустойку за невыполнение условий договора или повысить процентную ставку по кредиту.
		Проектное финансирование	
6. Выдача, учет и сопровождение кредита	6.1. Выдача производится при поступлении письма заемщика на использование кредита, кредитуемое подразделение или подразделение сопровождения производит по распоряжению заемщика выдачу кредита. Осуществление проводок для пользования кредитом	Овердрафт	Кредитование расчетного счета заемщика
		Микрокредитование	Форма открываемого ссудного счета – разовое зачисление (кредит). Целевое использование не проверяется.
		Кредит на пополнение оборотных средств	Формы открываемого ссудного счета: – кредит; - невозобновляемая кредитная линия (с графиком выборки или со свободным режимом выборки); - возобновляемая кредитная линия; - рамочная кредитная линия; Целевое использование обязательно проверяется кредитующим подразделением.
		Коммерческая ипотека Кредит на приобретение основных средств	

## Продолжение приложения 4

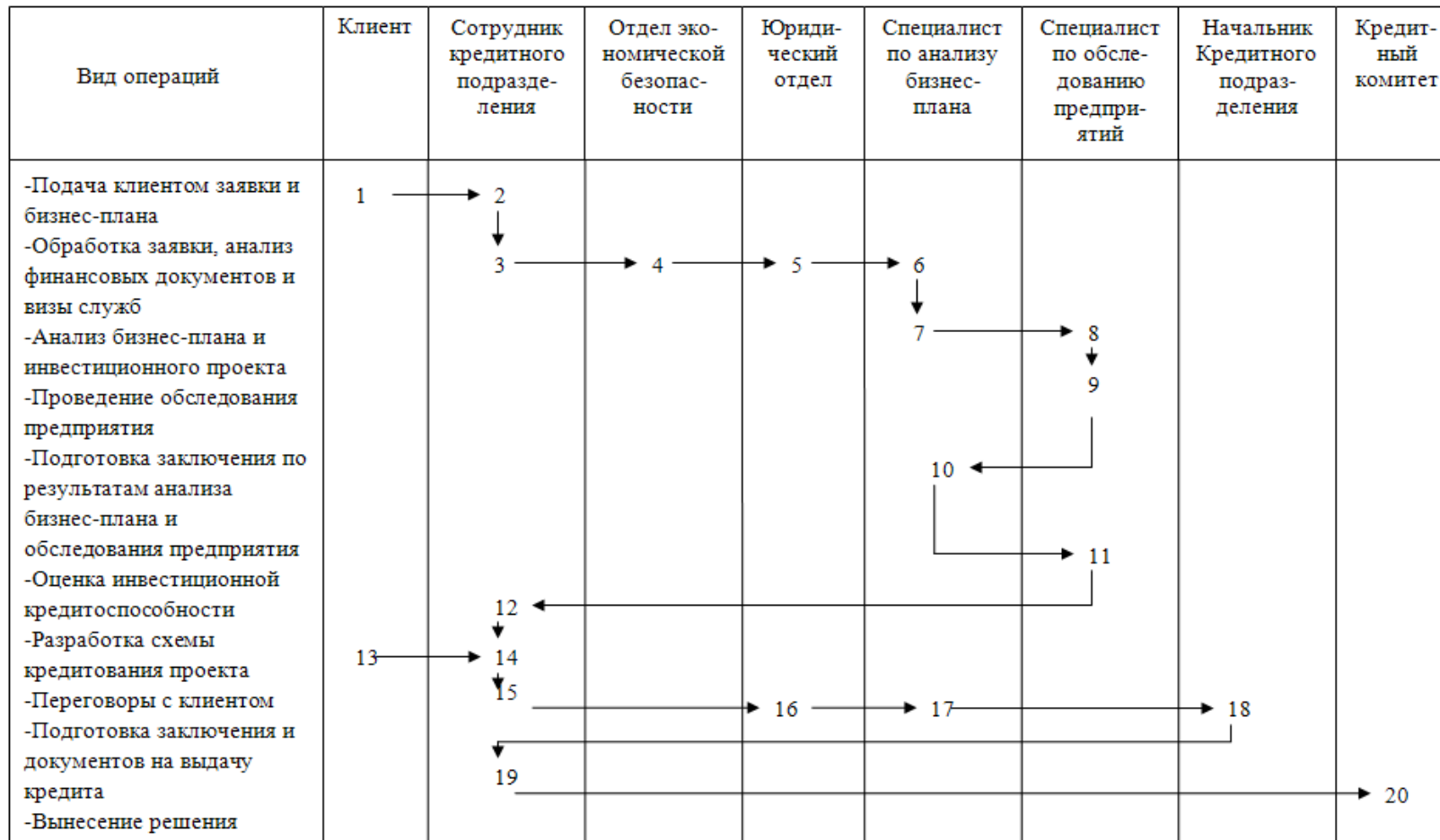
1	2	3	4
	платежей заемщика за счет кредитных средств. 6.2. Целевое использование – проверяется кредитующим подразделением с помощью запроса подтверждающих документов	Венчурное финансирование Старт-ап  Инвестиционное кредитование Проектное финансирование	Формы открываемого ссудного счета: - кредит; - невозобновляемая кредитная линия (с графиком выборки или со свободным режимом выборки); - возобновляемая кредитная линия; - рамочная кредитная линия; Целевое использование обязательно проверяется кредитующим подразделением.  Формы открываемого ссудного счета: - невозобновляемая кредитная линия (с графиком выборки или со свободным режимом выборки); - возобновляемая кредитная линия; - рамочная кредитная линия; Целевое использование обязательно проверяется кредитующим подразделением.
7. Мониторинг соблюдения условий	7.1. Мониторинг финансового положения заемщика 7.2. Мониторинг обеспечения кредита 7.3. Контроль уплаты процентов и комиссий 7.4. Этап текущего и последующего контроля 7.5. Ведение кредитного досье	Овердрафт Микрокредитование Кредит на пополнение оборотных средств Кредит на приобретение основных средств Коммерческая ипотека	7.1. Заемщик обязан предоставлять квартальную бухгалтерскую отчетность Этап 7.2. может отсутствовать при отсутствии обеспечения по кредиту  Этап 7.2. может отсутствовать при отсутствии обеспечения по кредиту  7.1. Заемщик обязан предоставлять квартальную бухгалтерскую отчетность 7.2. Предоставление в банк подтверждающих документов по целевому использованию кредита (если обеспечение кредита – приобретаемое оборудование, недвижимость и т.д.), проверки залоговой службой или сотрудником кредитного подразделения состояния заложенного имущества (ежемесячные или ежеквартальные)

## Продолжение приложения 4

1	2	3	4
	7.6. Расчет резервов на возможные потери по кредиту	Венчурное финансирование Старт-ап Инвестиционное кредитование Проектное финансирование	Как и при инвестиционном кредитовании  7.1. Заемщик обязан предоставлять квартальную бухгалтерскую отчетность 7.2. Предоставление в банк подтверждающих документов по целевому использованию кредита (если обеспечение кредита – приобретаемое оборудование, недвижимость и т.д.), проверки залоговой службой или сотрудником кредитного подразделения состояния заложенного имущества (ежемесячные или ежеквартальные). Контроль исполнения бизнес-плана, производственной программы.
8. Закрытие (погашение) кредита	8.1. Погашение кредита производится одновременно с предоставлением заемщиком всех подтверждающих целевое использование кредита документов. *В случае досрочного погашения кредита заемщик направляет письмо в банк с уведомлением	Овердрафт Микрокредитование Кредит на пополнение оборотных средств Кредит на приобретение основных средств Коммерческая ипотека Венчурное финансирование Старт-ап Инвестиционное кредитование Проектное финансирование	Этап 8.1. исключается при отсутствии обеспечения по кредиту  Этап 8.1. присутствует обязательно, документация по обеспечению проверяется кредитующим подразделением. Банк обязан снять обременение с заложенных объектов после погашения заемщиком кредита

## ПРИЛОЖЕНИЕ 5

## Технологическая карта инвестиционного кредитования МБ в коммерческом банке



## ПРИЛОЖЕНИЕ 6

## Критерии отнесения заемщика – субъекта малого бизнеса к стадиям жизненного цикла (блок 3.1)

Критерий/ жизненного цикла	Стадия	Становление	Балл	Рост	Балл	Зрелость	Балл	Возрождение	Балл	Спад	Балл
1.Динамика оборота		Высокий	10	Высокий	10	Средний	8	Высокий	10	Низкий	6
2.Доля реинвестируемой прибыли		Средний	8	Высокий	10	Средний	8	Средний	8	Низкий	6
3.Финансовые риски		Высокие	6	Высокие/средние	8	Низкие	10	Низкие	10	Средние/высокие	7
4.Наличие наемных менеджеров		Нет	6	Нет/начинают появляться	7	Есть	10	Есть	10	Есть, но снижается свобода принятия решений	8
5. Степень регламентации внутренних взаимодействий		Низкая	6	Низкая	6	Низкая/Средняя	7	Низкая/Средняя	7	Средняя/Высокая	8
6.Горизонт планирования		Короткий	6	Короткий	6	Средний/длинный	10	Средний	8	Короткий	6
7. Отношение к риску		Склонность к риску	6	Склонность к риску	6	Уклонение от риска	10	Нейтрально к риску	8	Уклонение от риска	10
8.Инновационная активность		Высокая	10	Высокая	10	Средняя/низкая	7	Средняя/высокая	8	Низкая	6
Итого по стадии			58		63		70		69		57

Комментарии

к таблице:

56 баллов и ниже – спад

58-63 балла – рост

64-69 баллов – возрождение

70 баллов и выше - зрелость

## ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Система баллов для оценки деятельности заемщика в рамках кредитования по скоринговой технологии (блок 3.2)

Динамика СДО (годовая –с/х; квартальная – остальные)		Использован ие банковских услуг		Динамика оседаемости средств на р/с		Поручительство		Диверсификация деятельности (опрос) МБ		Динамика СК (опрос)		Динамика оборачиваемост и средств на р/с	
% прирос та	Балл	Кол- во	Балл	% роста	Балл	доп. показатель	Балл	% дохода от основного вида деятельност и	Балл	% прир оста	Балл	% при рост а	Балл
>1%	10	5 и >	10	>100%	10	Наличие имущества собств-ти поручителя в у	+5	<30	10	>15	10	>1%	10
0%	5	3-4	5	100%	5	Наличие совместной собств-ти поручителем с	+5	30-50	8	0-15	5	0%	5
отток	1	2	1	сниже ние	1			50-70	6	сниж ение	1	сни жен ие	1
								>70	4				

Комментарии к таблице:

10 баллов и менее - индивидуальное отчисление резерва, признаки дефолта (50% резерв)

11 – 32 балла - индивидуальное отчисление резерва, признаки ухудшения состояния (20%резерв)

33 – 43 - портфель однородных ссуд (1% резерв)

44 – 70 – индивидуальное отчисление резерва, возможность перехода МБ в средний бизнес или опережающее развитие организации (0% резерв)



## ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Экспресс-мониторинг заемщиков – субъектов малого бизнеса – блок 3.1.  
(на примере сельскохозяйственных организаций Воронежской области)

Критерий (баллы)/ Заемщик	ООО «Вязно ватовк а»	Балл	ООО «Зубри новка»	Балл	ООО СП «Потуда нь»	Балл	ООО СП «Резон »	Балл	ООО «Хлебор об»	Балл	СПК колхоз «Старони кольский»	Балл	ООО ССК «Посейдо н»	Балл
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1.Динамика оборота	Низкая	6	Высокая	10	Высокая	10	Средняя	8	Низкая	6	Средняя	8	Высокая	10
2.Доля реинвестируемой прибыли	Низкая	6	Высокая	10	Высокая	10	Средняя	8	Низкая	6	Средняя	8	Низкая	6
3.Финансовые риски	Низкие	10	Низкие	8	Средние	7	Средние	7	Высокие	6	Высокие	6	Высокие	6
4.Наличие наемных менеджеров	Есть	10	Есть	10	Есть	10	Есть	10	Нет	6	Есть, но ограничено	8	Есть	10
5. Степень регламентации внутренних взаимодействий	Низкая	7	Средняя	7	Средняя	7	Низкая	6	Низкая	6	Средняя	7	Средняя	7
6.Горизонт планирования	Короткий	6	Средний	8	Средний	8	Короткий	6	Короткий	6	Длинный	10	Средний	8
7. Отношение к риску	Уклонение	10	Нейтрально	8	Нейтрально	8	Склонно	6	Склонно	6	Нейтрально	8	Склонно	6

## Продолжение приложения 8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
8.Инновационная активность	Средняя	8	Высокая	10	Высокая	10	Высокая	10	Низкая	6	Средняя	8	Высокая	10
Возраст организации, лет	22		11		9		10		14		16		5	
Стадия жизненного цикла (в соответствии с возрастом)	Спад		Возрождение		Возрождение		Возрождение		Спад		Спад		Зрелость	
Итого по стадии (опрос)	Рост	66	Зрелость	71	Возрождение	70	Рост	61	Спад	48	Возрождение	64	Рост	63

## ПРИЛОЖЕНИЕ 9

Таблица 1

Система баллов для оценки деятельности МБ в рамках кредитования по скоринговой технологии (блок 3.2)

Заемщик	Динамика СДО (годовая –с/х; квартальная – остальные),балл		Использован ие банковских услуг		Динамика оседаемости средств на р/с		Поручительст во		Диверсификаци я деятельности МБ (опрос)		Динамика СК (опрос)		Динамика оборачиваемости средств на р/с		Итого баллов по блоку 3.2.
	%	балл	колв о	балл	%	балл	Кол- во	балл	%	балл	%	балл	%	балл	
ООО «Вязноватовк а»	3	10	3	5	1%	5	1	5	80	4	7%	5	0	5	44
ООО «Зубриновка»	7	10	5	10	1%	5	1+2	10	70	8	20%	10	2	10	68
ООО СП «Потудань»	5	10	3	5	2%	10	1	5	70	8	18%	10	1	10	58
ООО СП «Резон»	2	10	5	5	%	5	1	5	40	8	10%	5	0	5	48
ООО «Хлебороб»	-5	1	2	1	5%	1	1+2	10	50	6	2%	5	7	10	34
СПК колхоз «Староникол ьский»	4	10	3	5	%	5	1	5	45	8	10%	5	0	5	43
ООО ССК «Посейдон»	10	10	6	10	2%	10	1+2	10	25	10	12%	5	2	10	65