

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

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ  
ПРОЦЕССОВ

**БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЕГО РОЛЬ  
В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Выпускная квалификационная работа  
обучающегося по направлению подготовки  
38.04.01 Экономика  
программа «Экономика предпринимательства»  
очной формы обучения,  
группы 06001518  
Заливочкина Максима Евгеньевича

Научный руководитель  
к.э.н., доцент  
Чистникова И.В.

Рецензент  
к.э.н., доцент кафедры  
финансов и таможенных  
доходов  
АНО ВО «Белгородский  
университет кооперации,  
экономики и права»  
Гюнтер И.Н.

БЕЛГОРОД 2017

## **АННОТАЦИЯ**

Выпускная квалификационная работа посвящена развитию теоретических положений и практических аспектов банковского кредитования малого бизнеса, а также идентификации и внедрению в кредитный процесс отечественных коммерческих банков предложений по его активизации. В работе раскрыты сущность и специфика банковского кредитования малого бизнеса в РФ, выявлены факторы, детерминирующие развитие банковского кредитования малого бизнеса; обобщен опыт банковского кредитования малого бизнеса ведущих отечественных коммерческих банков, оценено состояние банковского кредитования малого бизнеса в РФ и возможности кредитных институтов по его трансформации.

## **ANNOTATION**

The final qualification work is devoted to the development of theoretical provisions and practical aspects of bank lending to small businesses, as well as identification and introduction of proposals on its activation in the credit process of domestic commercial banks. In work the essence and specificity of bank crediting of small business in the Russian Federation are opened, the factors determining development of bank crediting of small business are revealed; Generalized the experience of bank lending to small businesses of leading domestic commercial banks, assessed the state of bank lending to small businesses in Russia and the ability of credit institutions to transform it.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Глава 1. Теоретические основы банковского кредитования малого бизнеса.....	8
1.1. Сущность и специфика малого бизнеса как объекта банковского кредитования.....	8
1.2. Особенности и виды банковского кредитования малого бизнеса.....	17
1.3. Роль банковского кредитования малого бизнеса в развитии экономики. Факторы банковского кредитования малого бизнеса.....	29
Глава 2. Исследование состояния и механизма банковского кредитования малого бизнеса в Российской Федерации.....	39
2.1. Состояние и тенденции банковского кредитования малого бизнеса в Российской Федерации.....	39
2.2. Исследование методических аспектов банковского кредитования малого бизнеса в РФ.....	47
2.3. Механизм банковского кредитования малого бизнеса в РФ.....	52
Глава 3. Совершенствование банковского кредитования малого бизнеса в Российской Федерации.....	62
3.1. Направления и меры по совершенствованию банковского кредитования малого бизнеса в РФ.....	62
3.2. Методические рекомендации по совершенствованию банковского кредитования малого бизнеса в РФ.....	69
3.3. Модели банковского кредитования малого бизнеса за рубежом.....	75
Заключение.....	88
Список использованных источников.....	92
Приложения.....	99

## 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.

Цель 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 выпускной квалификационной 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 малого бизнеса.

Объектом исследования выступает банковское кредитование малого бизнеса в РФ.

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.

Информационной базой исследования являются материалы рейтинговых агентств «Эксперт РА», Euroresearch & Consulting, аудиторского агентства Deloitte Touche Tohmatsu Limited, материалы Федеральной службы государственной статистики, сети Интернет.

Научная новизна выпускной квалификационной работе 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.

Теоретическая значимость выпускной квалификационной работы 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 выпускной квалификационной работы 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.

Апробация и внедрение результатов исследования. Основные результаты исследования докладывались и обсуждались на конференциях.

Апробация и реализация результатов диссертации. Основные положения и выводы диссертационного исследования докладывались на международных научно-практических конференциях. По результатам проведенного исследования опубликованы научные труды.

Структура и объем диссертационной работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников, приложений.

## **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**

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

Малый бизнес в рыночной экономике — ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Правительство РФ декларирует всемерную помощь и поддержку формирующемуся слою предпринимателей. Однако, несмотря на прилагаемые усилия, количество малых предприятий практически во всех федеральных округах уменьшается.

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» [16].

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 условиями, существующими на тот или иной период, с тем, чтобы реализовалась ощутимая 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 [49].

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 [6].

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:

- свобода в выборе направлений работы, средств и методов;
- поиск неосвоенных сфер приложения труда, принятие нестандартных решений, совершенствование производства;
- риск, так как предпринимательство всегда ведется в условиях неопределенности, высокой степени ответственности за принимаемые решения;
- 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;
- 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);
- частичный уход в теневую экономику. Эта стратегия выживания широко распространена в сегменте малого бизнеса. Это касается не только контроля за оборотами 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 [35].

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 (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» [54].

В научной литературе преимущественно используется определение «малого бизнеса», чем малого предпринимательства. Для целей разграничения определений будем использовать трактовку «малый бизнес» 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». 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 малого и среднего бизнеса.

За рубежом широко распространены термины «малое и среднее предпринимательство» и «малый и средний бизнес», которые используются соответственно в странах Европейского союза 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.

В России до настоящего времени не установлены предельные значения еще одного показателя, определяющего возможность отнесения субъекта хозяйственных отношений к малому или среднему предпринимательству, - балансовой стоимости чистых активов. В связи с этим существует неопределенность по поводу соблюдения этого требования.

Кроме того, российские банки зачастую прибегают к более детальной градации предельных значений выручки организаций, необходимых для анализа финансового состояния.



Рисунок 1.1 - Критерии отнесения к субъектам малого и среднего бизнеса предприятий ЕС, США, России

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 [59]:

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 2 млн. 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.

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 [26].

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 малого бизнеса (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 малого бизнеса), которая в соответствующих исторических и социально-экономических условиях становится доминирующей и обеспечивает общественному производству положительную динамику.

Данная позиция организаций сектора малого бизнеса создает сложности для банковского кредитования: невозможно в действительности точно оценить масштаб деятельности, что создает риск невозврата кредита и недостаточность финансирования сегмента малого бизнеса – 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 малый бизнес 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 [2].

Таким образом, малый бизнес 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 малому бизнесу и ликвидировать отставание в развитии данных организаций. Учитывая то, малый бизнес 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 малого бизнеса 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 банковского кредитования малого бизнеса как самостоятельного процесса.

При выявлении сущности банковского кредитования малого бизнеса изначально необходимо обратиться к базовым определениям банковского кредитования [34].

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. При этом среди различных форм кредитования банковский кредит выступает как «основная форма современного кредита».

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 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. 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), 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 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;
- целостностью и постоянством рынка банковских кредитов, его оформленностью с правовой, институциональной и организационнотехнической 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 [57].

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, Е.Ф. Жукова, А.И. Полищук) и кредитного рынка (И.В. Пещанской, Л.А. Мусиной), поскольку рынок банковских кредитов - часть кредитной системы. Так, в монографии Тихомировой Е.В. под рынком 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».

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. Поршнева, Ю.Л. Старостин, М.Г. Лапуста, банковское кредитование является одной из форм обеспечения предпринимательской деятельности [1].

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

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».

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».

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

Принципы банковского кредитования малого бизнеса не отличаются от общепринятых принципов банковского кредитования. Однако взаимодействие кредитных организаций с представителями сегмента малого предпринимательства имеет некоторую специфику, позволяющую отличать банковское кредитование малого бизнеса от корпоративного кредитования в целом и учитывать ограничения в деятельности малого бизнеса, чтобы нивелировать возможные риски путем введения особых процедур для данных заемщиков [19]:

- акцент на применение стандартных процедур кредитования. Заявка, составленная с помощью модифицированной скоринговой технологии, заполняется кредитным инспектором и направляется для оценки рисков сделки андеррайтеру, который 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 малого бизнеса, а также приоритет на микрокредитование;

- ужесточение графика погашения кредита. В большинстве предлагаемых кредитных продуктов для малого бизнеса фигурирует

ежемесячное погашение кредита, без отсрочек по платежам. Не учитываются индивидуальные особенности малого бизнеса, деятельность которых носит сезонный характер. Данные жесткие требования могут привести к росту просроченной ссудной задолженности клиентов и кредитного риска по портфелю ссуд малому бизнесу, и, как следствие, снижению качества кредитного портфеля.

Среди ограничений, создающих перечисленные специфические особенности банковского кредитования малого бизнеса 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 малый бизнес 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 малый бизнес 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 залогу совместного имущества).

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, используемые 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 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 [7].



Субъектами банковского кредитования малого бизнеса 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 банковского кредитования малого бизнеса понимают цель кредита, которая выражает потребность малой организации в привлечении финансовых ресурсов, необходимых для развития бизнеса.

Д.В. Савинова 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 предлагают выделять в перечне предоставляемых отечественными банками видов кредитования субъектам малого бизнеса две группы [26]:

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.

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. 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 [26].

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).

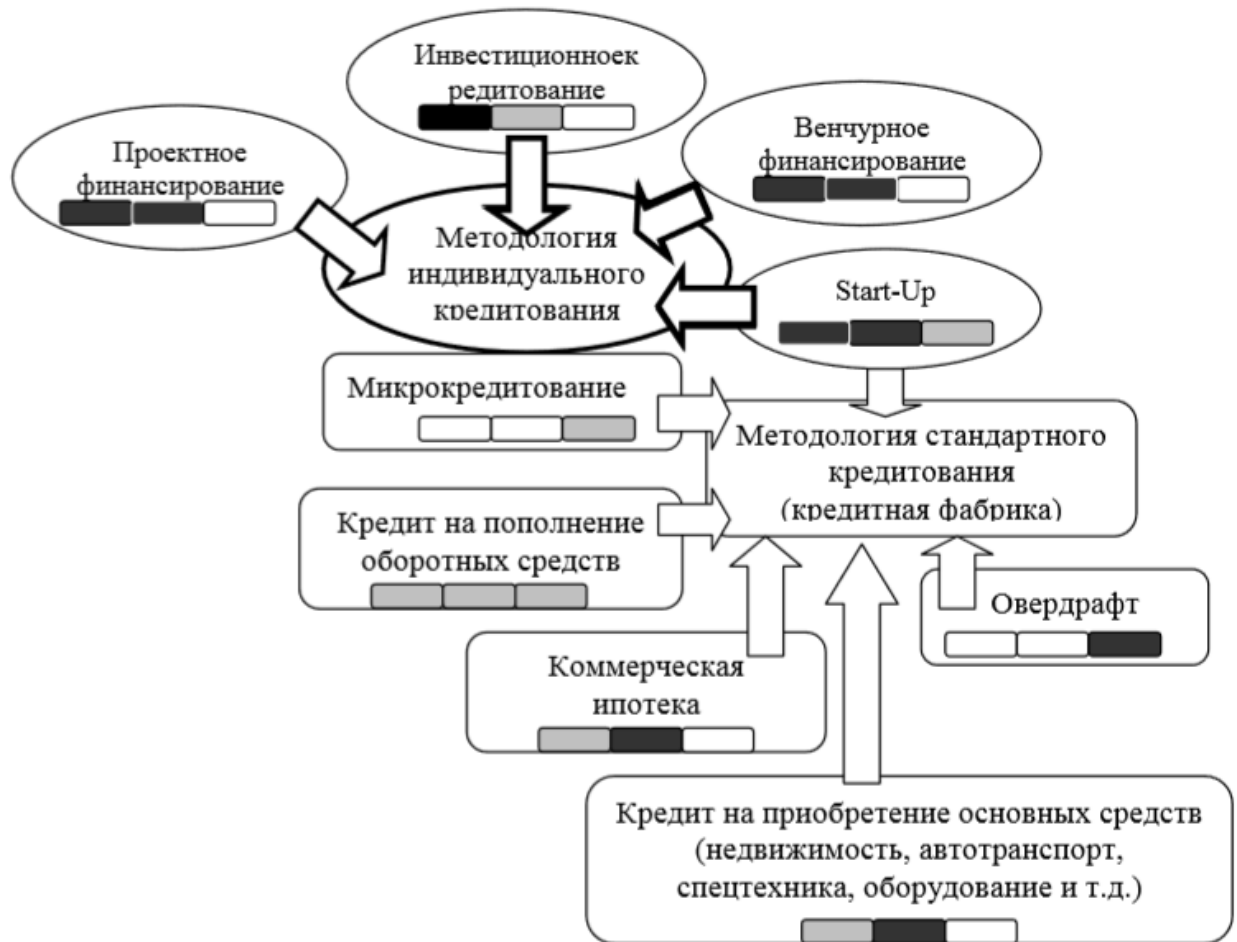


Рисунок 1.2 - Классификация видов банковского кредитования малого бизнеса по критерию доступности

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.

Следующим востребованным видом кредитования для малого бизнеса является овердрафт, помогающий быстро и эффективно реализовать краткосрочное кредитование с истребованием минимума документов от заемщика.

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.

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 длинные сроки кредитования [6].

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. 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.

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, закрепленные 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.

### **1.3. Роль банковского кредитования малого бизнеса в развитии экономики. Факторы банковского кредитования малого бизнеса**

Устойчивый экономический рост нашей страны во многом определяется активным участием банковской системы в инвестиционном процессе и, прежде всего, в кредитовании реального сектора экономики. В настоящее время достаточно остро стоит вопрос о необходимости всемерного поддержания реального сектора экономики (в том числе малого и среднего бизнеса) как со стороны хозяйствующих субъектов, инвестирующих средства, так и со стороны законодательной и исполнительной власти. Для этого государство, которое в настоящее время

не может в необходимой мере помочь малому бизнесу материально, должно создать организационные и правовые условия для формирования и нормального функционирования данных предприятий, так как малый бизнес для развития рыночной экономики имеет огромное значение. Высокий уровень развития малого предпринимательства способствует поддержанию здоровой конкуренции в экономике, формирует новый социальный слой общества – средний класс. Наряду с государством важную роль в становлении и развитии российского предпринимательства должен играть и банковский сектор [49].

Одним из основных факторов реализации экономического потенциала малых предприятий является стабильная возможность получения кредитов для финансирования текущей деятельности и инвестиционных проектов. Малый бизнес не требует значительных вложений для становления и развития, но на отдельных этапах своей деятельности предприятия не способны функционировать без заемных средств.

Отсутствие доступных источников финансирования, в том числе и кредита, нельзя считать единственной причиной возникновения негативных тенденций в развитии российского предпринимательства. Отрицательное влияние оказывают общая экономическая нестабильность в стране, объективная слабость финансовой системы, административные барьеры, высокие налоги, отсутствие реального протекционизма со стороны государства, инфляция. Однако обеспечение потребности малых фирм в кредите является обязательной предпосылкой для формирования современной модели малого бизнеса.

Важнейшая роль коммерческих банков в развитии малого бизнеса объясняется тем, что для малых предприятий получить финансовые средства из других источников достаточно сложно. Как показывает практика, малые предприятия практически не используют в качестве института внешнего финансирования фондовый рынок из-за высокой степени недоверия к нему. Коммерческий кредит также не способен эффективно решать финансовые

проблемы предпринимателей. Вследствие слабой конкурентной позиции основной массы малых предприятий на товарных рынках они гораздо чаще реализуют собственные товары и услуги с отсрочкой платежа, чем получают кредиты от своих поставщиков. Следовательно, кредит становится основным и практически единственным вариантом внешнего финансирования.

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 разнонаправленно влияют на результаты работы коммерческого банка: одни – 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.

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 [61].

Необходимо подчеркнуть и значимость факторов, оказывающих влияние на устойчивость самих коммерческих банков.

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.

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).

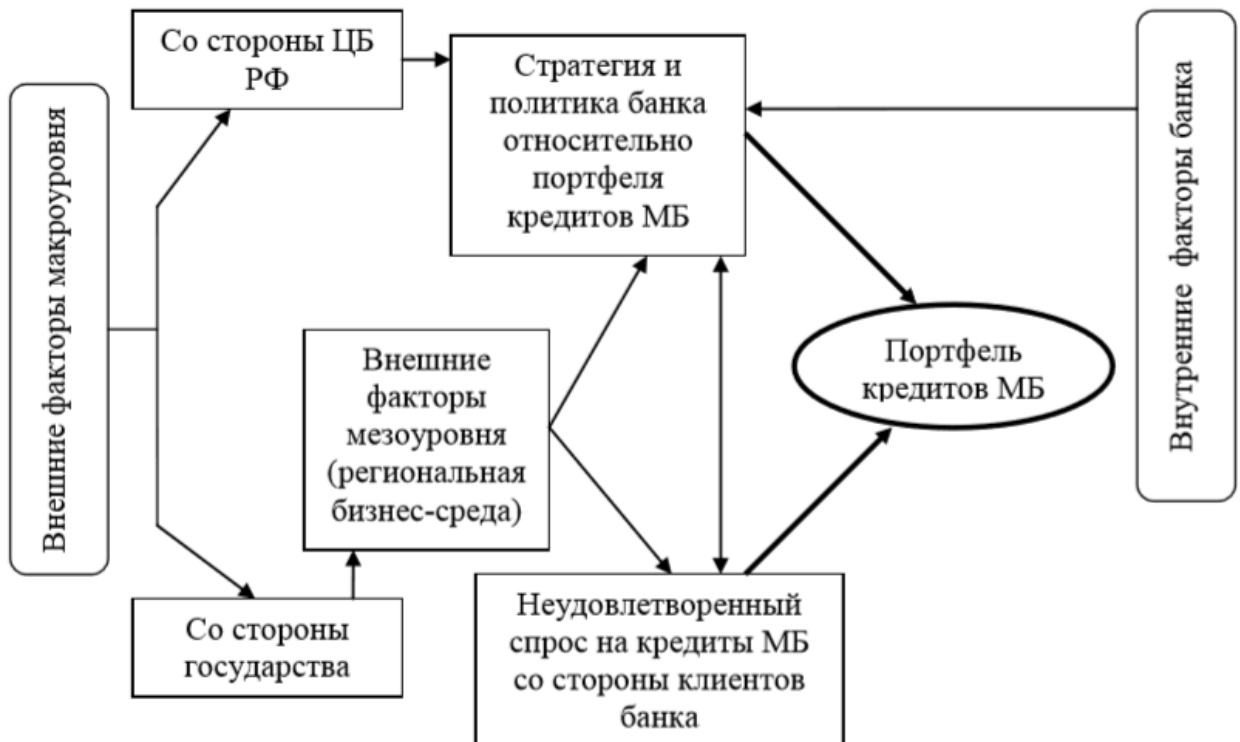


Рис. 1.3. Структура воздействия внешних, региональных и внутренних факторов на портфель кредитов малому бизнесу

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 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 [60].

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.

2. Приоритеты бюджетной и налоговой политики государства

Рассматривая широкий спектр вопросов, регулируемых финансовой политикой государства, необходимо отметить наличие закреплённых 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.

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.

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 [2].

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.

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 малого бизнеса и расходы на поддержание и развитие благоприятной экономической среды.

Вопросы кредитования и поддержки малого бизнеса 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.

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 малого бизнеса 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.

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 малого бизнеса.

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 [61].

Приведенная в работе характеристика факторов, влияющих на портфель кредитов малого бизнеса, позволяет их систематизировать по приоритетам по оказанию влияния на формирование кредитного портфеля субъектам малого бизнеса (таблица 1.1).

Таблица 1.1

Группировка факторов, оказывающих влияние на банковское кредитование малого бизнеса в РФ

Группы факторов	Факторы, влияющие на состояние и тенденции развития банковского кредитование малого бизнеса в РФ
1. Факторы формирования и обеспечения функционирования кредитного портфеля малого бизнеса	<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 малого бизнеса;</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 малого бизнеса	<ul style="list-style-type: none"> <li>- конкурентоспособность кредитных продуктов банка</li> <li>- наличие стратегических партнеров квалификация персонала</li> <li>- приоритеты при осуществлении кредитовании малого бизнеса</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>

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

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.

## ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И МЕХАНИЗМА БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

### 2.1. Состояние и тенденции банковского кредитования малого бизнеса в Российской Федерации

Малый бизнес в Российской Федерации в настоящее время является важнейшим способом ведения предпринимательской деятельности. Проблемные аспекты развития банковского кредитования малого бизнеса требуют особого внимания в существующих финансово-экономических условиях, связанных с негативным воздействием внешнеэкономических санкций на экономику РФ.

Основные показатели деятельности малого бизнеса в Российской Федерации за 2012-2016 гг. как объекта кредитования представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Основные показатели деятельности малого бизнеса в Российской Федерации  
за 2012-2016 гг.

Показатели	Годы					Изменения 2016г./2012г.	
	2012	2013	2014	2015	2016	Абсолютные, (+,-)	Темп роста, %
Количество малых предприятий, единиц	243069	234537	235579	242661	172916	-70153	71,14
Средняя численность работников, чел.	6984334	6926248	6831967	6660925	5388947	-1595387	77,16
из нее средняя численность работников списочного состава (без внешних совместителей)	6506816	6452289	6358358	6216063	5050163	-1456653	77,61
Оборот предприятий, млн.руб.	15116297	15680324	16692894	17292858	18738212	3621915	123,96

Окончание таблицы 2.1

Показатели	Годы					Изменения 2016г./2012г.	
	2012	2013	2014	2015	2016	Абсолютные, (+,-)	Темп роста, %
в том числе:							
отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	6309440	6796573	7191236	7724772	7882671	1573231	124,93
продано товаров неособственного производства	8806856	8883750	9501658	9568085	10855540	2048684	123,26
Инвестиции в основной капитал (в части новых и приобретённых по импорту основных средств), млн.руб.	364477	389457	427702	409267	411554	47077	112,92

Источник: Росстат.

Значимость данной роли обусловлена тем фактом, что малый бизнес является аккумулятором экономического роста в стране. В секторе малого бизнеса сосредоточено значительное количество занятого населения страны и весомая часть финансовых ресурсов, что делает его значимым для формирования предпосылок экономического роста в стране.

Вместе с тем вклад малого предпринимательства в общие экономические показатели в Российской Федерации существенно ниже, чем в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран. Малое и среднее предпринимательство в Российской Федерации - это в первую очередь микробизнес (95,5 процента общего числа субъектов малого и среднего предпринимательства) [10].

На малые предприятия приходится только 5 - 6 процентов общего объема основных средств и 6 - 7 процентов объема инвестиций в основной капитал в целом по стране. Производительность труда на малых



предприятиях в Российской Федерации, по оценке Министерства экономического развития Российской Федерации, отстает от уровня развитых стран (США, Японии, стран Европейского союза) в 2 - 3 раза.

В последние годы динамика развития малого и среднего предпринимательства является отрицательной. Доля малых и средних предприятий в обороте предприятий по экономике в целом, по данным Федеральной службы государственной статистики, поступательно снижается. Падение показателя только в 2014 году по сравнению с 2013 годом составило 1,8 подпунктов - с 34,2 процента в 2013 году до 32,4 процента в 2014 году.

В 2014 году доля экспорта малых предприятий в общем объеме экспорта Российской Федерации, по данным Федеральной таможенной службы, составила около 6 процентов. В то же время вклад малых и средних предприятий в экспорт развитых стран довольно значителен - их доля в общем объеме экспорта, по данным Организации экономического сотрудничества и развития, составляет от 25 до 35 процентов. В отдельных развивающихся странах вклад малых предприятий в экспорт продукции еще выше - в Южной Корее - около 40 процентов, в Китае - более 50 процентов.

Остается низкой инновационная и инвестиционная активность малых предприятий.

Наблюдается рост уровня неформальной занятости в сфере малого предпринимательства, что связано в первую очередь со сложными процедурами государственного регулирования, административным давлением, высоким уровнем финансовой нагрузки.

Малый бизнес развивается на территории Российской Федерации неравномерно. Распределение субъектов малого предпринимательства по регионам характеризуется высокой степенью концентрации. Согласно статистическим данным на 10 субъектов Российской Федерации с наибольшим количеством малых и средних предприятий - юридических лиц приходится около 46 процентов общего количества субъектов малого его предпринимательства - юридических лиц. Схожая картина наблюдается в

разрезе индивидуальных предпринимателей. Низкий платежеспособный спрос и слабый уровень развития бизнес-инфраструктуры на отдельных территориях (в первую очередь на территориях монопрофильных городов и муниципальных образований, удаленных от административных центров) препятствуют ведению предпринимательской деятельности в качественно новых форматах.

Основные показатели банковского кредитования малого бизнеса в Российской Федерации за 2012-2016 гг. представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Основные показатели банковского кредитования малого бизнеса  
в Российской Федерации за 2012-2016 гг.

Показатели	Годы					Изменения 2016г./2012г.	
	2012	2013	2014	2015	2016	Абсолютные, (+,-)	Темп роста, %
Объем кредитного портфеля банков малому бизнесу, трлн. руб.	4,5	5,2	5,1	4,9	4,6	0,1	102,22
Доля задолженности по кредитам к величине кредитного портфеля малому бизнесу, %	63,5	64,8	63,9	67,2	88,4	24,9	139,21
Доля просроченной задолженности по кредитам к величине суммы задолженности по кредитам малому бизнесу, %	8,2	8,4	7,1	7,7	13,8	5,6	168,29
Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по кредитам малому бизнесу в рублях без учета ПАО Сбербанк (% годовых)							
на срок до 1 года, включая "до востребования", %	9,1	10,00	13,36	18,00	15,91	6,81	174,84
на срок свыше 1 года, %	11,3	12,10	13,85	16,99	15,42	4,12	136,46

Источники: Росстат, Банк России.

Объем кредитного портфеля банков малому бизнесу в 2016 г. по сравнению с 2012 г. возрос на 0,1 трлн. руб. или на 2,22%.

Доля задолженности по кредитам к величине кредитного портфеля малому бизнесу в 2016 г. по сравнению с 2012 г. возросла на 24,9%.

Доля просроченной задолженности по кредитам к величине суммы задолженности по кредитам малому бизнесу в 2016 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 5,6% [50].

Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по кредитам малому бизнесу также имели тенденцию к увеличению.

Динамика объема портфеля банковских кредитов малому бизнесу в Российской Федерации в 2012-2016 гг. представлена на рисунке 2.1.

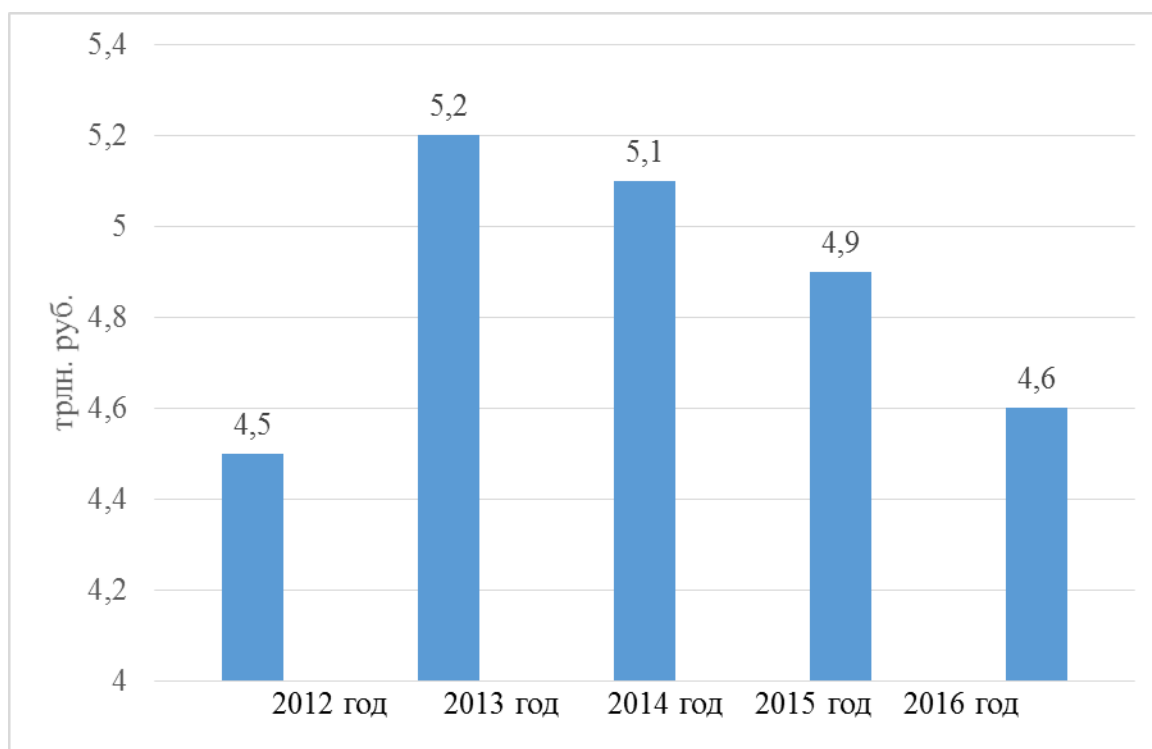


Рис. 2.1. Динамика объема портфеля банковских кредитов малому бизнесу в Российской Федерации в 2012-2016 гг.

Из рисунка 2.1 наглядно видно, что наибольший объем банковских кредитов малому бизнесу в Российской Федерации был выдан в 2013 г., затем происходило снижение, что было вызвано кризисными явлениями в экономике.

Динамика структуры выдаваемых кредитов малому бизнесу по видам экономической деятельности рассмотрена в таблице 2.3 и на рисунке 2.2.

Таблица 2.3

Динамика структуры выдаваемых кредитов малому бизнесу по видам экономической деятельности в Российской Федерации за 2012-2016 гг. (%)

Показатели	Годы					Абс. изменения, (+,-) 2016г./2012г.
	2012	2013	2014	2015	2016	
Торговля	48	51	51	50	46	0
Обрабатывающие производства	14	15	10	14	14	-2
Строительство	9	9	7	8	7	3
Операции с недвижимым имуществом	5	6	7	7	8	1
Другие отрасли	24	19	25	21	25	0
Общая величина кредитов малому бизнесу	100	100	100	100	100	-

Источник: Расчеты Эксперт РА по данным Банка России

Как видно, большая сумма кредитов была выдана малым предприятиям торгового сектора – на их долю в 2012-2016 гг. приходилось около половины все кредитных ресурсов.

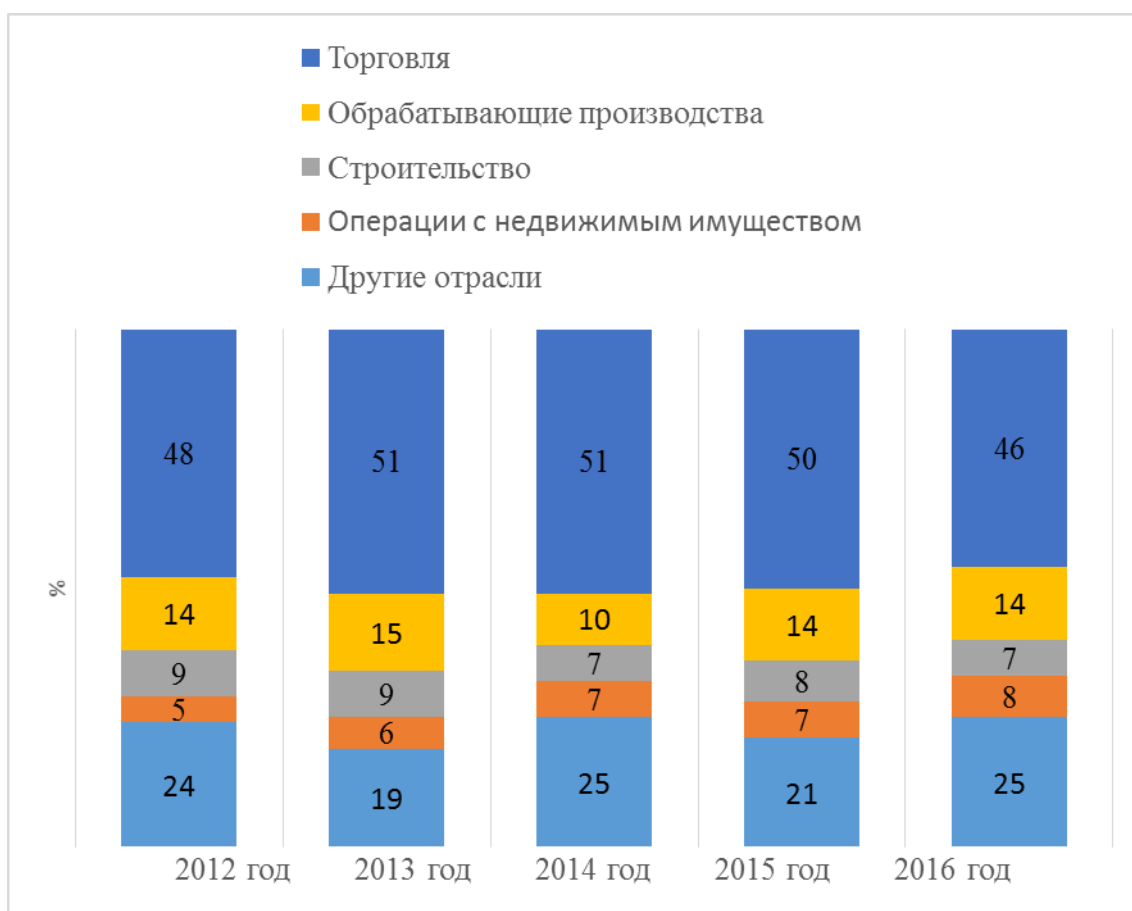


Рис. 2.2. Структура выдаваемых кредитов малому бизнесу по видам экономической деятельности в Российской Федерации за 2012-2016 гг., %

На фоне стагнации экономики предприятия малого бизнеса вынуждены сокращать инвестиции, и вследствие чего снижается спрос на кредиты, а это, в свою очередь, влечет усиление конкуренции между коммерческими банками.

Топ-15 банков по объему кредитного портфеля малому бизнесу в Российской Федерации за 2012-2016 гг. и объемы, предоставленных ими кредитов представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Топ-15 банков по объему кредитного портфеля малому бизнесу  
в Российской Федерации за 2012-2016 гг.

(млн. руб.)

Место по объему портфеля кредитов малому бизнесу в 2016	Наименование банка	2015 г.	2016 г.	Изменения 2016г./2012г.	
				Абсолютные, (+,-)	Темп роста, %
1	ПАО Сбербанк	442 292	554 946	112 654	125,47
2	АО «Россельхозбанк»	340 122	383 826	43 704	112,85
3	ВТБ 24 (ПАО)	146 557	165 649	19 092	113,03
4	ПАО «МИНБанк»	63 985	46 852	-17 133	73,22
5	ПАО «АК БАРС» БАНК	50 407	20 785	-29 622	41,23
6	ПАО «Татфондбанк»	37 748	26 350	-11 398	69,81
7	ТКБ БАНК ПАО	31 654	25 989	-5 665	82,10
8	ОАО КБ «Центр-инвест»	25 774	22 453	-3 321	87,11
9	КБ «Кубань Кредит» ООО	21 209	10 959	-10 250	51,67
10	АКБ «Инвестторгбанк» (ПАО)	21 124	24 947	3 823	118,10
11	Банк «Возрождение» (ПАО)	18 181	18 895	714	103,93
12	ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»	18 123	13 992	-4 131	77,21
13	ПАО «Промсвязьбанк»	17 420	н/д	-	-
14	АО «Райффайзенбанк»	14 499	16 715	2 216	115,28
15	ПАО «ИнтехБанк»	12 827	11 671	-1 156	90,99

Малый и средний бизнес и банки на рынке кредитования являются деловыми партнерами, и от того, насколько они будут понимать проблемы

друг друга, зависит эффективность их сотрудничества. По результатам исследования, проведенного Рейтинговым агентством ЯЛБХ (Эксперт РА) [36], можно выделить ряд проблем, возникающих между участниками процесса кредитования (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Проблемы банковского кредитования малого бизнеса в Российской Федерации за 2012-2016 гг.

№ п/п	Проблемы кредитования с точки зрения коммерческого банка	Проблемы кредитования с точки зрения субъектов малого бизнеса
1	Непрозрачность ведения бизнеса индивидуальными предпринимателями	Высокие кредитные ставки, почти полное отсутствие льготных кредитов
2	Слабая экономическая и юридическая грамотность большинства индивидуальных предпринимателей	Очень жесткие условия и неполнота информации при получении кредита
3	Фактическое отсутствие ликвидных залогов и поручителей у субъектов малого предпринимательства	Длительные сроки рассмотрения заявки
4	Недостаточный уровень государственной поддержки малого бизнеса	Отсутствие реальной государственной поддержки сферы малого бизнеса
5	Риски невозврата кредита банкам от предпринимателей	Плохая кредитная история предприятия

Таким образом, банки считают кредиты малому бизнесу высоко рискованными [41], а потому и устанавливают ставки по ним на таком уровне, что кредиты становятся малодоступными для заемщиков.

Малый бизнес призван играть заметную роль в формировании валового внутреннего продукта, а поддержку его кредитования нужно расширять. Малый бизнес занимает незначительную долю в ВВП России, в то же время он имеет большой потенциал для роста, но его нельзя реализовать без осуществления мер, предлагаемых, в том числе, предпринимательским сообществом. Одной из таких мер является выстраивание эффективной системы банковского кредитования. При этом не следует забывать, что выдача кредитов субъектам малого бизнеса является целевым сегментом коммерческих банков, а потому развитие кредитных отношений с

субъектами малого бизнеса на данном этапе - это в большей степени задача банков, и они должны ее решать.

Роль кредитных организаций в реализации стратегии поддержки субъектов малого и среднего бизнеса заключается в создании условий по доступному кредитованию и финансированию предприятий малого и среднего бизнеса.

## **2.2. Исследование методических аспектов банковского кредитования малого бизнеса в РФ**

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 банковского кредитования малого и среднего бизнеса проведем по выборке из банков-лидеров банковское кредитование малого бизнеса на отечественном рынке кредитования малого бизнеса.

Методика – систематизированную совокупность технических приемов и параметров, связанных с данным исследованием. К техническим приемам и параметрам банковское кредитование малого бизнеса отнесем моделирование кредитной операции, предусматривающее определенный срок, объем, стоимость и схему движения капитала. На основе сравнения подходов различных отечественных банков к банковское кредитование малого бизнеса 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 [19].

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.

На основе практики работы российских кредитных организаций можно выделить три методики оценки кредитоспособности организаций малого бизнеса:

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

При рассмотрении возможных вариантов организации процесса кредитования необходимо обозначить применяемые модели кредитования, под которыми будем подразумевать упрощенное отображение процесса банковского кредитования малого бизнеса. Избирательная доставка ценности различным группам клиентов может быть обеспечена на основе использования нескольких моделей обслуживания клиентов:

- 1) персональное обслуживание;



- 2) управление целевыми кампаниями;
- 3) реагирующая модель [8].

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 2.3.



Рис. 2.3. Взаимосвязь бизнес-процессов коммерческого банка и информационно-рыночной составляющей процесса банковского кредитования малого бизнеса

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.

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 [30].

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 [39].

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 банковского кредитования малого бизнеса в России сейчас находятся в активной стадии развития, что заметно по высоким темпам роста портфеля кредитов малому бизнесу.

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 банковского кредитования малого бизнеса в России.

### **2.3. Механизм банковского кредитования малого бизнеса в РФ**

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

К элементам механизма банковского кредитования относятся:

- 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 [55].

Механизм банковского кредитования малого бизнеса - это организованная совокупность структурных элементов, звеньев, с помощью которых реализуются действующие в рамках кредитования банками экономические законы, и обеспечивается процесс воспроизводства. В состав механизма банковского кредитования малого бизнеса входят частные механизмы, встроенные в экономическую систему: денежно-кредитный, финансово-бюджетный, правового регулирования и другие. Однако, на наш взгляд, сущностная характеристика механизма банковского кредитования малого бизнеса заключена в триаде внутрибанковского, рыночного и государственного механизма регулирования банковского кредитования малого бизнеса. Самостоятельные действия банка в области кредитования малого бизнеса в соответствии с целью развития бизнеса отражены во внутрибанковском механизме банковского кредитования малого бизнеса. Взаимоотношения субъектов банковского кредитования малого бизнеса на основе спроса, предложения, цены и конкуренции на финансовом рынке определены действием рыночного механизма банковского кредитования малого бизнеса. Государственный механизм регулирования банковского кредитования малого бизнеса реализуется через программы поддержки организаций различных форм собственности и регулирование экономических отношений в области банковского кредитования малого бизнеса.

Механизм банковского кредитования малого бизнеса 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 банковского кредитования малого бизнеса;

- стимулирующую: воплощена в возможности получения субъектами прибыли в рамках банковского кредитования малого бизнеса;

- воспроизводственную: заключена в превращении дохода в денежный капитал, предназначенный для целей дальнейшего финансирования [56].

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 банковского кредитования малого бизнеса, а также применяемых методов кредитования в разрезе его видов. В общем виде содержание различных этапов процесса банковского кредитования малого бизнеса 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 [9].

Второй этап – прием 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.

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 [19].

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) [1].

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 банковского кредитования малого бизнеса, 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 [1].

Эффективная работа общего целостного механизма банковского кредитования малого бизнеса в России возможна только при тесном взаимодействии элементов внутренней и внешней среды (по отношению к банковской системе кредитования). Внешняя среда характеризуется разделением институтов кредитования и поддержки на несколько уровней (рис. 2.4):

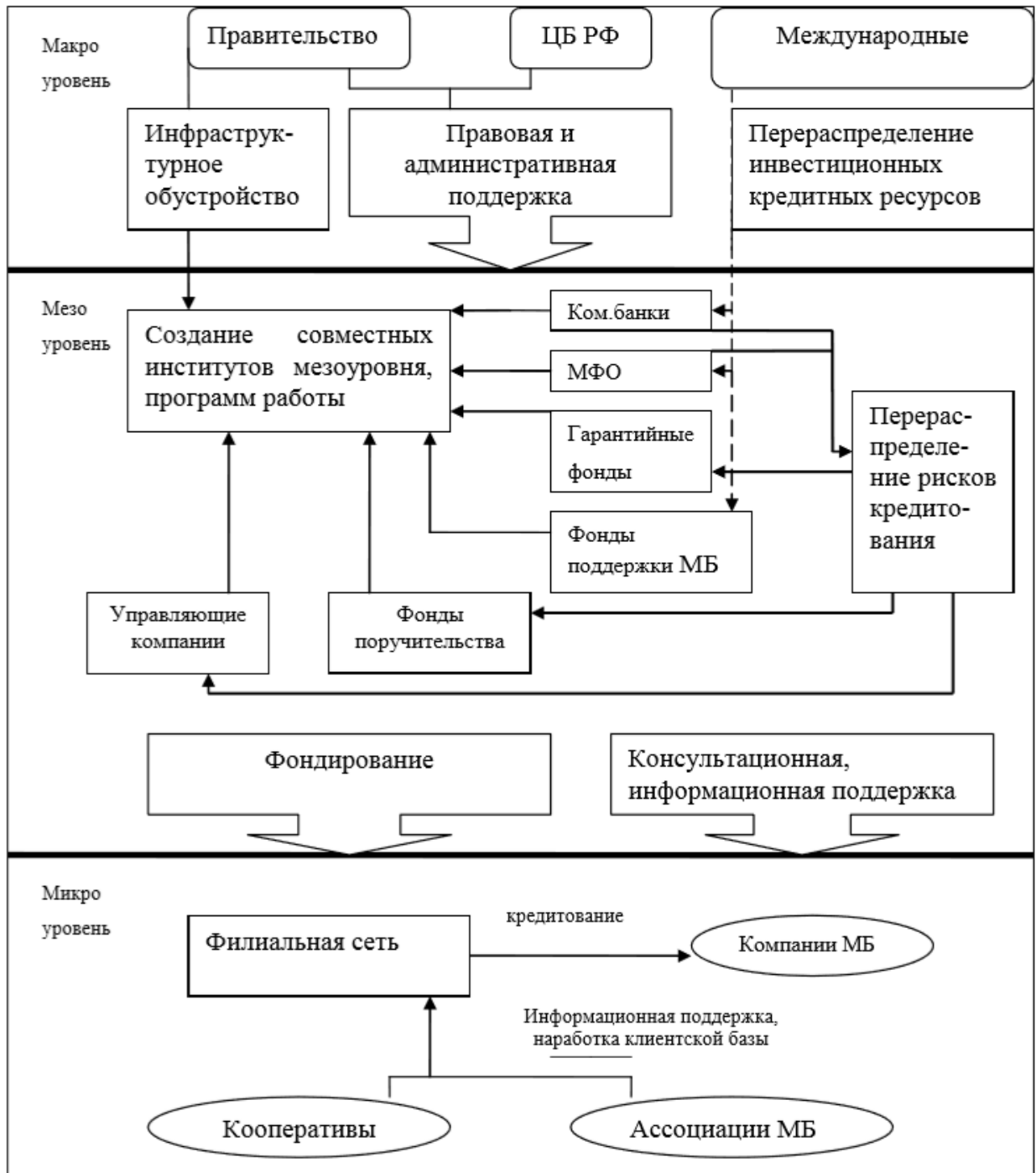


Рис. 2.4. Предлагаемый общий механизм банковского кредитования малого бизнеса в России

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 [54].

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.

С другой стороны, нет четкой нормативной базы, предусматривающей разнообразие кредитных механизмов, а коммерческие банки не стремятся к самостоятельным нововведениям [54].

Еще одной проблемой современного механизма банковского кредитования малого бизнеса 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 малого бизнеса, способствующую его снижению, благодаря обеспечению, использованию институтов гарантий и страхования и мониторинга, адаптированного и чувствительного к специфике и определенным стадиям жизненного цикла малой организации.

## **ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

### **3.1. Направления и меры по совершенствованию банковского кредитования малого бизнеса в РФ**

В России необходима реализация ряда масштабных программ финансовой поддержки, в рамках которых во всех регионах страны предприниматели получили бы право на субсидию для возмещения затрат на ведение бизнеса, микрозаймы, гарантию по кредиту или кредит на льготных условиях.

Негативное давление на малый бизнес будут оказывать и условия кредитования. Продолжают ужесточаться требования к заемщикам, залоговому обеспечению возвратности кредитов. Однако наиболее существенным фактором, разумеется, является стоимость кредитов.

В сложившейся ситуации целесообразно совершенствование системы господдержки по следующим направлениям:

- улучшение системы специальных налоговых режимов;
- создание условий для освоения субъектами малого бизнеса новых рыночных ниш;
- обеспечение доступа к кредитным ресурсам (главным образом длинным кредитам) [39].

Развитие кредитных отношений с субъектами малого бизнеса на данном этапе - это в большей степени задача банков, и они должны ее решать. Сегодняшняя критическая ситуация дает банку определенную мотивацию для формирования системы кредитования малого и среднего бизнеса, способной обеспечить ее гибкость и перенастраиваемость в соответствии с тенденциями развития и изменениями потребностей МСБ в каждый конкретный момент времени; сокращение затрат по организации

кредитования; расширение рыночной ниши банка, повышение качества его сервиса и завоевание лояльности клиентов. В связи с этим представляется целесообразной разработка банками определенных шаблонов методов оценки кредитоспособности субъектов малого бизнеса, основанных на предметном исследовании различных видов их деятельности [3, с. 130].

Конечно, способствовать улучшению условий кредитования может снижение нормы резервирования кредитов для МСБ со 100% до 75% в 2016 году. Кроме этого, планируется «удешевление кредитно-гарантийного продукта» для малого бизнеса по данным Корпорации развития малого и среднего предпринимательства. Вместе с тем, целесообразно полагать, что решение задач эффективной кредитной поддержки возможно при следующих условиях:

- стабилизации инфляции, снижения инфляционных ожиданий;
- снижения ключевой ставки (по меньшей мере - до уровня, предшествовавшего валютному кризису декабря 2014 года 10,5% годовых;
- реализации механизма целевого финансирования со стороны ЦБ операций по кредитованию малого и среднего бизнеса на сроки свыше 1 года;
- расширения масштабов применения механизма гарантийной поддержки.

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 [16].

К малым предприятиям выделяет ряд вызовов, возникающих при развитии системы кредитования малого бизнеса:

- недостаточно активная государственная политика в области малого бизнеса;
- отсутствие многоуровневой системы рефинансирования кредитов;

- низкое качество сформированного кредитного портфеля малого бизнеса;
- 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 3.1).

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 малого бизнеса 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 – 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. 3.1).

Анализ состояния рынка кредитных продуктов для малого бизнеса в страновом и региональном разрезе, а также тенденции развития кредитных операций позволяют отметить рост заинтересованности кредитных организаций в расширении линейки кредитных продуктов для малого бизнеса.

Анализ факторов, влияющих на развитие малого предпринимательства и кредитование в РФ, показывает, что существующие проблемы можно решить лишь объединенными усилиями государства, мегарегулятора, кредитных организаций и субъектов малого бизнеса [28].



Таблица 3.1

**Вызовы и направления совершенствования банковского кредитования малого бизнеса в РФ**

Вызовы	Субъекты	Направления совершенствования
1. Вызовы доверия к малому бизнесу	Государство	<ul style="list-style-type: none"> <li>- развитие ГЧП через партнерство организаций разных уровней,</li> <li>- передача венчурного финансирования в руки инвесторов,</li> <li>- совершенствование залогового законодательства</li> </ul>
2. Вызовы институциональной среды	Мегарегулятор	<ul style="list-style-type: none"> <li>- создание института гарантий,</li> <li>- уточнение норм 254-П,</li> <li>- расчет норматива Н1 без применения на инвестиционные кредиты малому бизнесу повышающего коэффициента</li> </ul>
	Государство	<ul style="list-style-type: none"> <li>- повышение прозрачности условий ведения бизнеса,</li> <li>- международный опыт кредитования и поддержки в различные временные отрезки,</li> <li>- единый электронный документооборот между коммерческим банком, клиентом и государством,</li> <li>- налогообложение доходов от кредитования малобизнеса,</li> <li>- изменения подходов к бизнес-планированию в коммерческом банке</li> </ul>
	Коммерческие банки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- формирование бизнес-сообществ в среде клиентов,</li> <li>- мониторинг кредитной активности малого бизнеса,</li> <li>- единая база по отказам в кредитовании малого бизнеса,</li> <li>- совершенствование скоринга через алгоритм экспресс-мониторинга финансового состояния заемщика;</li> <li>- корректировка требований банков к залоговому обеспечению,</li> <li>- контроль за системой мониторинга залогов заемщиков,</li> <li>- выявление дублирующих и неэффективных процессов при кредитовании,</li> <li>- изменение мотивации персонала, - комплексные продукты</li> </ul>

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 малого бизнеса в коммерческих банках предлагаем использование программно-целевых методов, обеспечивающих взаимосвязь по срокам, ресурсам и действующим субъектам, а также организацию процесса управления и контроля банковского кредитования малого бизнеса (таблица 3.1 – разделены по направлениям и вызовам внешней и внутренней среды) [9].

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 [16].

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 преемственности 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.

### **3.2. 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 рассмотренных ранее.

Исследование специфики наиболее распространенных видов кредитования позволило выявить проблемные процедуры банковского кредитования малого бизнеса, 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 [59].

Базовые этапы микрокредитования и его субъекты представлены на рисунке 3.1.

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 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).

В процессе кредитования малого бизнеса рекомендуется рассмотреть возможность отказа от скоринга полностью, а перейти на опросную методику. В процессе кредитования должна участвовать дополнительная контролирующая структура, аналог службы безопасности – кредитно-аналитический отдел.



Рис. 3.1. Схема микрокредитования малого бизнеса в банке

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.

Целесообразно также рассмотрение предложений 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. Fast-scoring, предложенный им, предполагает автоматическую обработку данных о потенциальном клиенте, его интернет-

активности, на основании которой и будет принято решение о его платежеспособности [28].

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 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. Депаёном, 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. 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 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) [17].

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 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 [17].

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. 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 3.2).

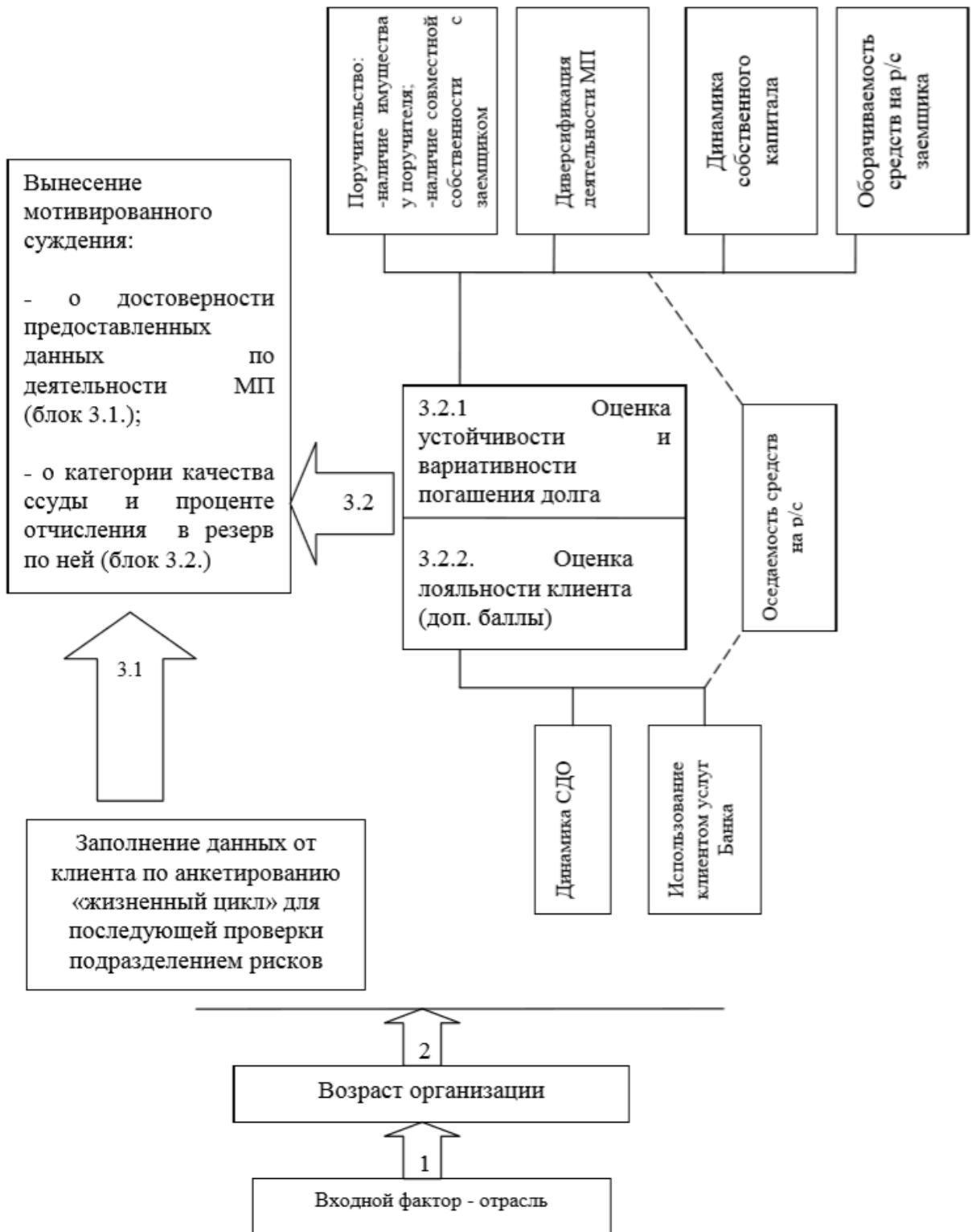


Рис. 3.2. Алгоритм экспресс-мониторинга возникновения кризисных ситуаций при микрокредитовании малого бизнеса

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). 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.

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.

### **3.3. Модели банковского кредитования малого бизнеса за рубежом**

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 [60].

Примером масштабной реализации второй модели служит система кредитования малого бизнеса в странах ЕС – рисунок 3.3 - в разделении рисков участвуют несколько институтов (программа СІР) –Европейская Комиссия, Европейский Инвестиционный Фонд, финансовые посредники (выдача гарантий) и банкипартнеры, непосредственно осуществляющие кредитование малого бизнеса.

С помощью данной программы (рисунок 3.3) шансы малого бизнеса на получение кредита значительно расширяются, а банки охотней предоставляют кредитные ресурсы.



Рис. 3.3. Модель кредитования малого бизнеса в странах Европейского Союза

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.

Популярной программой в Германии является федеральная программа гарантий и поручительств поддержки малого бизнеса. Например, гарантийные банки при работе с малого бизнеса 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 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 малого бизнеса в Германии существуют:

- 1) финансирование инновационных предприятий в форме вложений в капитал инновационных малых организаций;
- 2) консультирование старт-апов. Оплата услуг внешнего бизнесконсультанта (до 6 тыс. евро);
- 3) «поворотное» консультирование. Финансирование стоимости услуг консультантов для малого бизнеса, испытывающих трудности, но по которым есть благоприятный бизнес-прогноз (до 8 тыс. евро);
- 4) консультирование по вопросам энергоэффективности малого бизнеса, нацеленное на предоставление гранта малому бизнесу с затратами на услуги энергопотребления не более 5 тыс. евро в год [35].

Таким образом, исследование немецкой модели финансово-кредитной поддержки малого бизнеса 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 малого бизнеса 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 малого бизнеса по следующим ключевым направлениям:

- 1) финансирование начального капитала (старт-апы);
- 2) финансирование инновационной деятельности;
- 3) прямое участие в капитале создаваемых в стране малого бизнеса, 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 малого бизнеса и при условии перехода малого бизнеса на более высокий уровень хозяйственной деятельности [17].

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.

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-малого бизнеса (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. Финансово-кредитная поддержка

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

В США среди институтов, занимающихся поддержкой малого бизнеса, наиболее распространены [60]:

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 малого бизнеса;

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 малого бизнеса;

6) 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 малого бизнеса носит исключительно социальный характер и ориентирован на привлечение в сектор малого бизнеса ветеранов и инвалидов, женщин, представителей национальных меньшинств;

7) государственные институты поддержки малого бизнеса - Администрация малого бизнеса (SmallBusinessAdministration— SBA), Министерство торговли США. В общем виде схему работы SBA представлена на рисунке 3.2.

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 малого бизнеса 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).

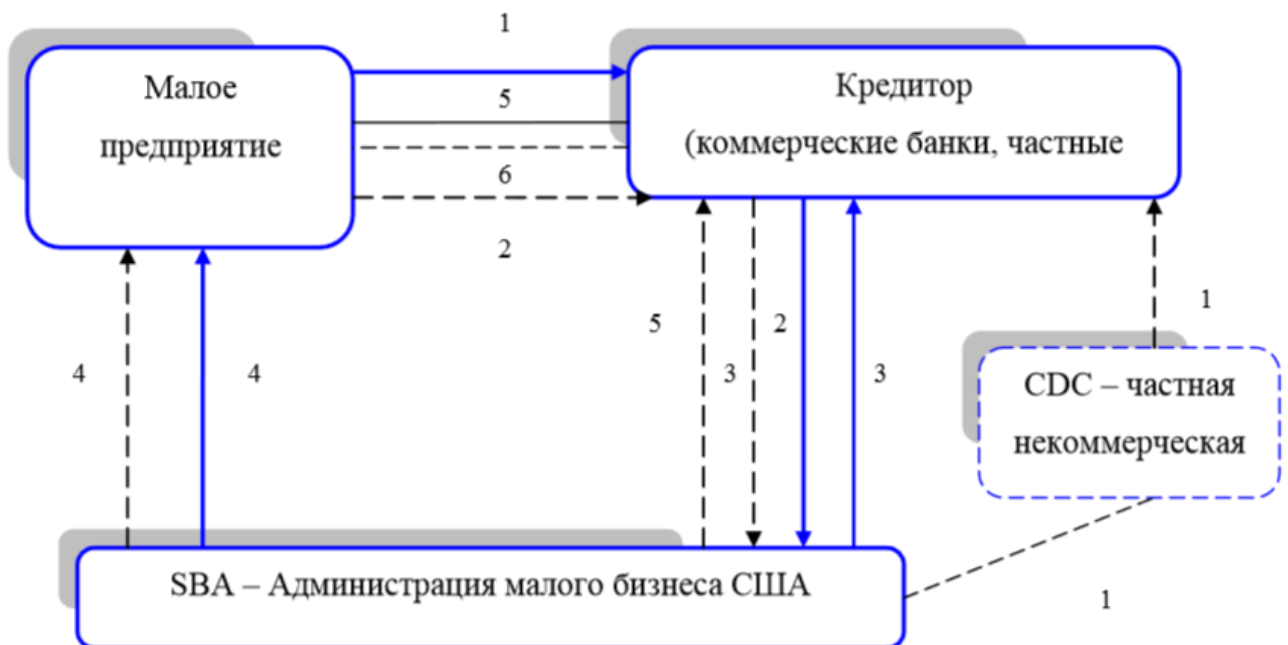


Рис. 3.4. Схема кредитования малого бизнеса в США

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. Представители малого бизнеса подают документы кредитору на получение кредита (2); кредитор вносит заявку на рассмотрение SBA (3). Если согласие на кредитование получено, то SBA выступает гарантом по кредиту для малого бизнеса 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.

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. 3.5).

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.

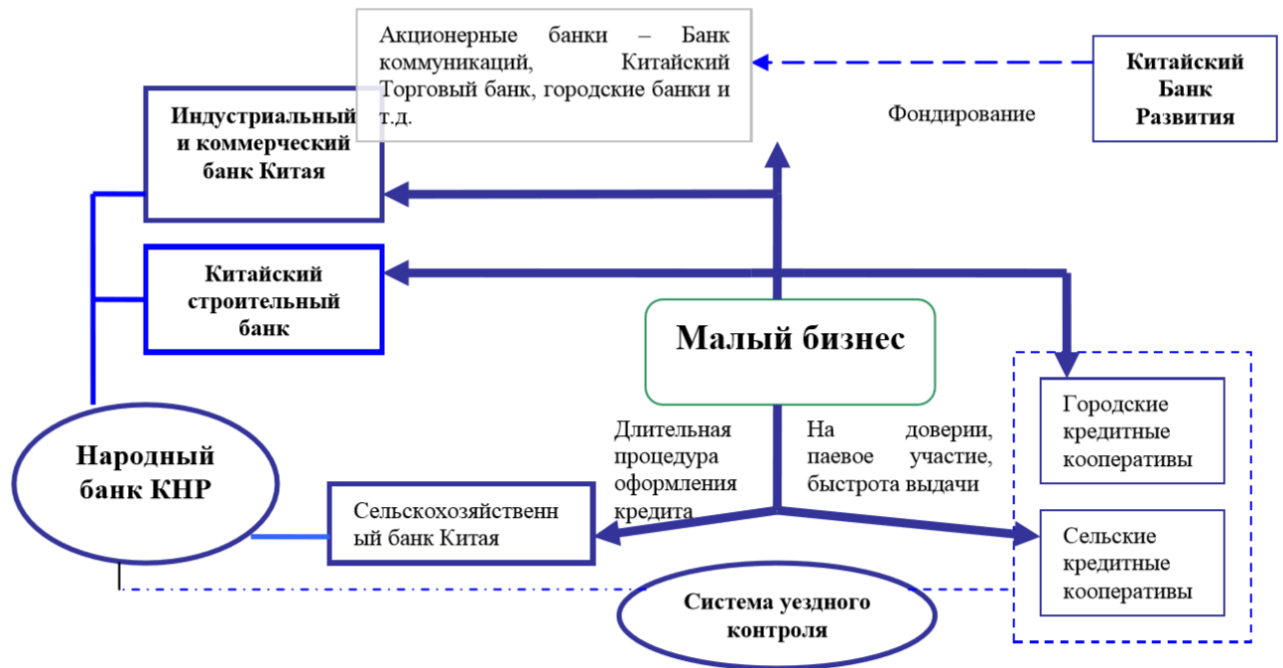


Рис. 3.5. Модель кредитования малого бизнеса в КНР

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 [60].

Структура японских организаций, занимающихся кредитованием и поддержкой малого и среднего бизнеса, кардинально отличается от китайской модели, она ближе к инфраструктуре поддержки малого бизнеса США (рисунок 3.6).

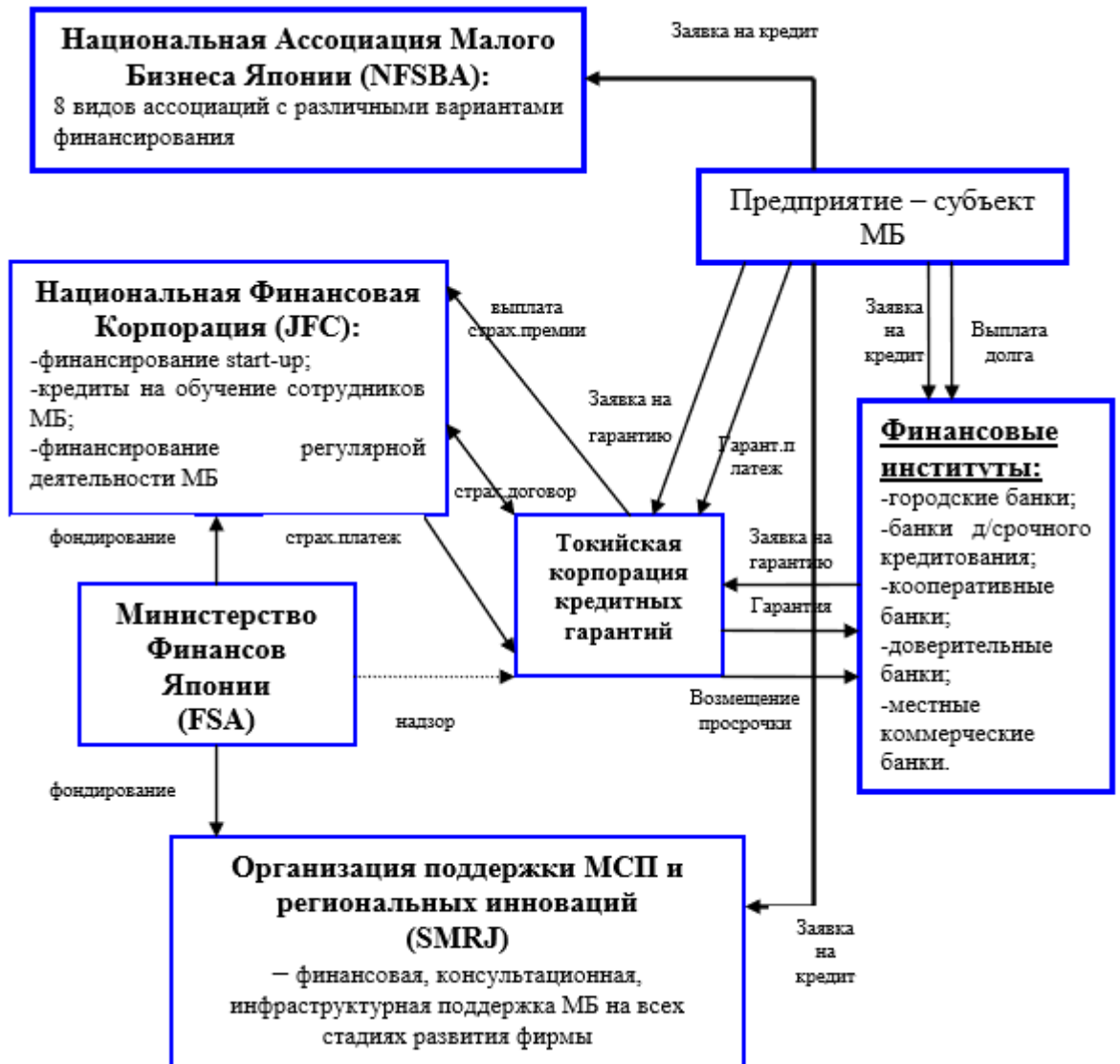


Рис. 3.6. Схема кредитования субъектов малого бизнеса и предоставления гарантий в Японии

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 осуществляться через кооперативы. Их скорость работы выше, чем у банковских институтов, и плюсом данной организации являются легкость создания и управляемость в небольшом регионе [59].

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 выделяет пять моделей поддержки кредитования малого бизнеса: 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.

Представляется, что обоснование критериев классификации моделей финансовой поддержки малого бизнеса целесообразно осуществлять исходя из государственных приоритетов и стратегических целей организаций развития (таблица 3.2):

Способы адаптации зарубежного опыта развития кредитования субъектов  
малого бизнеса в российских условиях

Временной период действия программы	Область применения в России, страна-носитель опыта
Краткосрочный	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поддержка отдельных отраслей народного хозяйства через программы кредитования региональных банков, знающих специфику своих клиентов (альтернатива KfWBank Германии, городским банкам КНР);</li> <li>- 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</li> </ul>
Среднесрочный	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развитие гарантийных фондов: <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> </li> <li>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.</li> </ol>
Долгосрочный	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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 малого бизнеса должны контролировать предельные концентрации риска по отдельным отраслям, что может быть разрешено с помощью обучения кредитных специалистов отраслевой специфике кредитуемых клиентов малого бизнеса и внедрению современных ИТ-систем управления качеством кредитного портфеля;</li> <li>- 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.</li> </ul>

- отраслевое развитие: методологическая и техническая поддержка, развитие целевых программ кредитования малого бизнеса;
- региональное развитие: политический диалог, управление государственными целевыми фондами, привлечение институциональных инвесторов, совершенствование законодательства в области малого бизнеса;
- социальная политика: малый бизнес в качестве реализатора инфраструктурных проектов в регионах.

В сложившихся условиях взаимодействия государства, банков и небанковских организаций можно выделить две бизнес-модели кредитования малого бизнеса 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 малого бизнеса, целесообразно адаптировать зарубежный опыт к российским условиям.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Малый бизнес в Российской Федерации в настоящее время является важнейшим способом ведения предпринимательской деятельности. Проблемные аспекты развития банковского кредитования малого бизнеса требуют особого внимания в существующих финансово-экономических условиях, связанных с негативным воздействием внешнеэкономических санкций на экономику РФ.

Значимость данной роли обусловлена тем фактом, что малый бизнес является аккумулятором экономического роста в стране. В секторе малого бизнеса сосредоточено значительное количество занятого населения страны и весомая часть финансовых ресурсов, что делает его значимым для формирования предпосылок экономического роста в стране.

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.

Важнейшая роль коммерческих банков в развитии малого бизнеса



объясняется тем, что для малых предприятий получить финансовые средства из других источников достаточно сложно. Как показывает практика, малые предприятия практически не используют в качестве института внешнего финансирования фондовый рынок из-за высокой степени недоверия к нему. Коммерческий кредит также не способен эффективно решать финансовые проблемы предпринимателей. Вследствие слабой конкурентной позиции основной массы малых предприятий на товарных рынках они гораздо чаще реализуют собственные товары и услуги с отсрочкой платежа, чем получают кредиты от своих поставщиков. Следовательно, кредит становится основным и практически единственным вариантом внешнего финансирования.

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.

Объем кредитного портфеля банков малому бизнесу в 2016 г. по сравнению с 2012 г. возрос на 0,1 трлн. руб. или на 2,22%.

Доля задолженности по кредитам к величине кредитного портфеля малому бизнесу в 2016 г. по сравнению с 2012 г. возросла на 24,9%.

Доля просроченной задолженности по кредитам к величине суммы задолженности по кредитам малому бизнесу в 2016 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 5,6%.

Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по кредитам малому бизнесу также имели тенденцию к увеличению.

Банки считают кредиты малому бизнесу высоко рискованными [41], а потому и устанавливают ставки по ним на таком уровне, что кредиты становятся малодоступными для заемщиков.

Малый бизнес призван играть заметную роль в формировании валового внутреннего продукта, а поддержку его кредитования нужно расширять. Малый бизнес занимает незначительную долю в ВВП России, в то же время он имеет большой потенциал для роста, но его нельзя реализовать без

осуществления мер, предлагаемых, в том числе, предпринимательским сообществом. Одной из таких мер является выстраивание эффективной системы банковского кредитования. При этом не следует забывать, что выдача кредитов субъектам малого бизнеса является целевым сегментом коммерческих банков, а потому развитие кредитных отношений с субъектами малого бизнеса на данном этапе - это в большей степени задача банков, и они должны ее решать.

Роль кредитных организаций в реализации стратегии поддержки субъектов малого и среднего бизнеса заключается в создании условий по доступному кредитованию и финансированию предприятий малого и среднего бизнеса.

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

Проблемой современного механизма банковского кредитования малого бизнеса 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 малого бизнеса, способствующую его

снижению, благодаря обеспечению, использованию институтов гарантий и страхования и мониторинга, адаптированного и чувствительного к специфике и определенным стадиям жизненного цикла малой организации.

В России необходима реализация ряда масштабных программ финансовой поддержки, в рамках которых во всех регионах страны предприниматели получили бы право на субсидию для возмещения затрат на ведение бизнеса, микрозаймы, гарантию по кредиту или кредит на льготных условиях.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. М.: Финансы и статистика, - 2016. 192 с.
2. Белоглазова Г.Н. Банковское дело: Учебник/ под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 592 с.
3. 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=61712](http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=61712).
4. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России: монография/ В.С. Белых – М.: Проспект, 2014. – 432с.
5. Булгакова Л.Г. Роль банков в финансировании инвестиционных проектов / Л.Г. Булгакова // Банковское дело. -№1. – 2013. – С.48 -60.
6. Глянько Д.А. Банки в системе финансирования начинающих предпринимателей /Д.А. Глянько// Банковское дело. - 2013. - №1. - С.81-84.
7. Голованов А.А. О кредитовании организацией нефинансового сектора экономики / А.А. Голованов // Деньги и кредит. – 2016. - №3. – С. 40-43.
8. Гулько А.А. Проблемы развития рынка кредитования малого и среднего бизнеса в России / А.А. Гулько, Е.С. Чуканова // Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований: сб. междун. науч.-практич.конф. North Charleston, SC, USA: н.-и. ц. «Академический», 2015. С. 223-227.
9. Гулько, А.А. О проблемах банков в развитии их кредитных отношений с субъектами малого и среднего предпринимательства / А.А. Гулько, В.П. Чорба (Зозуля) // Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем: сб. междун. науч.-практич.конф. / под научн. ред. М.В. Владыка, Т.Н. Флигинских, Ю.В. Всяких. Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2015. С. 127-130

10. 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>.

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

12. Демкович В.И. Организация работы с клиентами малого и среднего бизнеса в коммерческом банке: практические аспекты / В.И. Демкович // Деньги и кредит. – 2015. - №5. – С. 43-49. 33.

13. Демкович В.И. Работа с клиентами малого и среднего предпринимательства: с чего начать? / В.И. Демкович // Деньги и кредит. – 2014. - №8. – С. 57-61.

14. Джипэн Я. Новая методология измерения стадий жизненного цикла предприятия/Я. Джипэн // Международный журнал экономических перспектив (ИЖЕР). – 2017. - Том 4, Выпуск 4. – С.87-579.

15. Емельянов Ю.С. Развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере Китая /Ю.С. Емельянов // Финансовый бизнес. -2012. - №1. – С. 61-63.

16. Жура С.Е., Денисова И.О. Проблемы кредитования малого бизнеса в современных условиях // Вестник научных конференций. 2016. – № 12-3 (16). – С. 38-40.

17. 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.

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

19. 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.

20. Зверьков А.И. Малый бизнес: доступность кредитов и банковские инновации / А.И. Зверьков // Финансы и кредит. – 2012. - №22(502). - С.14-18.

21. Звонова Е. А. Деньги, кредит, банки: Учебник / Е.А. Звонова, М.Ю. Богачева, А.И. Болвачев; Под ред. Е.А. Звоновой; Рос. эконом. акад. им. Г.В. Плеханова. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 592 с.

22. Коробко С.А. Современное состояние и перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса в России // European Social Science Journal. – 2016. – № 12-1. – С. 81-86.

23. Костерина Т.М., Макаров И.С. Об идентификации групп связанных заемщиков /Т.М. Костерина, И.С. Макаров // Банковское дело. - №3. – 2013. – С.83. 67.

24. 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.

25. 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.

26. 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.

27. 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.

28. 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.

29. 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)

30. 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).

31. Курдюмова Г.Ж. Проблемы идентификации и оценки банковских рисков при кредитовании инвестиционных проектов / Г.Ж. Курдюмова // Вестник СГУ. – 2010. - №4(66). – С.33-37.

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

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

34. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебное пособие/под ред.О.И. Лаврушина.- 8-е изд., стер. - М.: Кнорус, 2016. — 768 с.

35. 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.

36. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки : учеб.пособие / О.И. Лаврушин. М. : Финансы и статистика, 2014. – 459 с.
37. Лапуста М. Г. Предпринимательство: учебник.— М.: ИНФРА-М, 2016. С. 157.
38. Лишанский М.Л., Маслова И.Б. Краткосрочное кредитование сельскохозяйственных предприятий: учеб. пособие / М. Л. Лишанский, И. Б. Маслова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 287 с.
39. Машкова Н. Проблемы кредитования малого бизнеса [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/> (дата обращения: 05.03.2017 г.).
40. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая.
41. Национальная финансовая корпорация Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jfc.go.jp/english/index.html>.
42. 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.
43. 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>.
44. 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>.
45. 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>.
46. 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>.

47. Об обязательных нормативах банков: [Инструкция Банка России N 139И 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).

48. 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>.

49. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление Правительства РФ от 13.07.2015 N 702.

50. 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>.

51. Порядок финансирования инвестиционных проектов: регламент Сбербанка России от 26 июня 2003г. №479 – 2 –5 р (с изм. и доп. от 03.06.2016).

52. 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.

53. Рэнкинги банков, кредитующих малый бизнес. Эксперт РА. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://raexpert.ru/ratings/bank/frb\\_2017](http://raexpert.ru/ratings/bank/frb_2017).

54. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX): Рейтинг по объему выданных кредитов МСБ [Электронный ресурс]. Режим доступа:

[http://raexpert.ru/rankingtable/bank/credit\\_msb\\_9m2014/tab03/](http://raexpert.ru/rankingtable/bank/credit_msb_9m2014/tab03/) (дата обращения: 07.03.2017 г.).

55. Рязанова О.А., Рязанов И.С. Скоринг в системе кредитования субъектов малого бизнеса // Современные проблемы социально-гуманитарных наук. – 2016. – № 6 (8). – С. 133-136.

56. Сагадеева Э.Ф. Анализ рынка банковских услуг региона [Текст] / Д. Д. Лобастова, Э. Ф. Сагадеева, З. А. Залилова // Состояние и перспективы увеличения производства высококачественной продукции сельского хозяйства: Материалы VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / Уфа, 2016. - С. 152-154.

57. Сагадеева Э.Ф., Бакирова Л.Р. Применение экономико-математических методов при расчете оптимального потребительского кредитования [Электронный ресурс] / Э.Ф. Сагадеева, Л.Р. Бакирова // NovaInfo.Ru. - 2015.- № 30. – Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/2940/pdf>

58. Сайбель Н.Ю., Совмиз А.Ш. Кредитование и содействие развитию малого и среднего бизнеса: зарубежная и российская практика // Вопросы экономики и управления. – 2017. – № 1 (8). – С. 98-102.

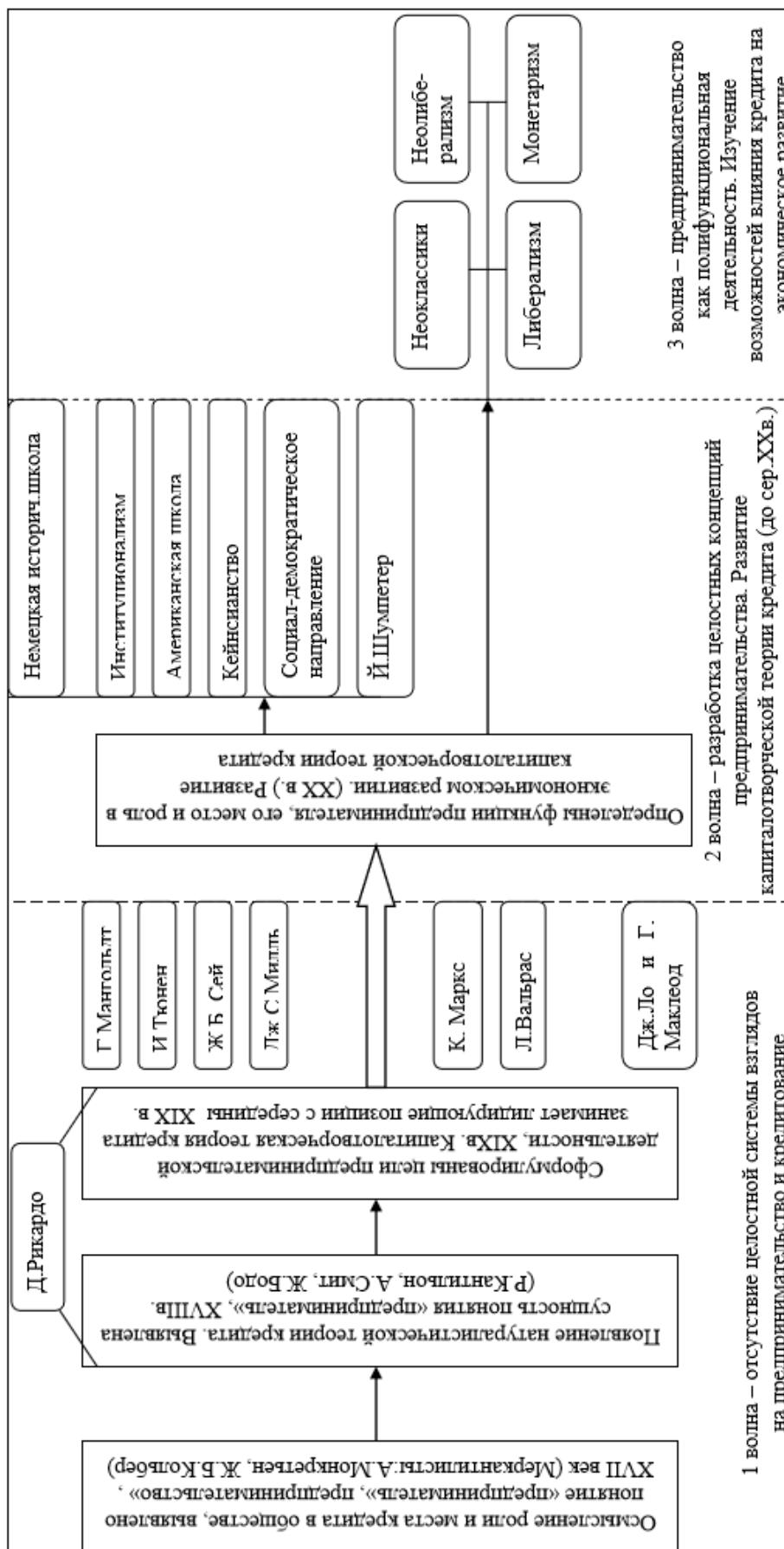
59. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года: Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р.

60. Хан С.О., Останин В.А. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. – 2016. – № 12 (56). – С. 51-55.

61. Щедрина И.Н., Барсуков М.В. К вопросу о кредитовании малого и среднего бизнеса в современной России // European Social Science Journal. – 2016. – № 9. – С. 75-81.

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

Хронология формирования (эволюционирования) теорий предпринимательства и кредита в экономической мысли



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, личных 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

1	2
	<p>Субъекты малого и среднего предпринимательства</p>
<p>О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ: федер. закон от 24 июля 2007г. № 209-ФЗ (с изм. и доп.)</p>	<p>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</p>
<p>Д.В. Савинова</p>	<p>Малое предпринимательство</p> <p>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</p>
	<p>Малый бизнес</p>
<p>Ф.Ф. Хамидуллин</p>	<p>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).</p>
<p>Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Рубе В.А.,</p>	<p>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</p>
<p>Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.</p>	<p>Бизнес, осуществляемый в малых формах, опирающийся на предпринимательскую деятельность частных предпринимателей, небольших фирм, малых предприятий.</p>
<p>Толковый словарь «Инновационная деятельность»</p>	<p>Совокупность мелких и средних частных предприятий, прямо не входящих ни в одно монополистическое объединение и выполняющих подчиненную по отношению к монополиям роль в экономике</p>

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 исключительно 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
<b>Федеральные законы Российской Федерации</b>	
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

1	2
<p>Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999 (ред. от 28.12.2013 №396-ФЗ)</p> <p>Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 26.07.2006 № 130-ФЗ)</p> <p>Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 30.12.1995 № 225-ФЗ (ред. от 30.12.2008 № 309-ФЗ)</p> <p>Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» № 160-ФЗ от 09.07.1999 (ред. от 29.04.2008 № 58-ФЗ)</p> <p>Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 17.07.2009 № 166-ФЗ)</p> <p>ФЗ «О кредитных историях» от 30.12.2004 № 218-ФЗ (ред. от 03.12.2011 № 389-ФЗ)</p> <p>Федеральный закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение...» от 29.04.2008 № 57-ФЗ (ред. от 04.11.2014)</p>	<p>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</p> <p>Определение предмета, субъектов лизинга, прав и обязанностей сторон договора лизинга, содержание договора лизинга, распределение рисков между сторонами договора лизинга</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>Основания возникновения ипотеки и ее регулирование; требования, обеспечиваемые ипотекой; предмет ипотеки; общие правила заключения договора об ипотеке</p> <p>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</p> <p>Иностранным инвесторам требуется получить официальное разрешение для приобретения контрольных пакетов акций предприятий, работающих в 42 стратегических областях. При этом более низкие нормативы участия в отношениях собственности установлены применительно к инвестициям в добычу минеральных ресурсов;</p>



1	2	<p>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</p> <p>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;</p> <p>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</p> <p>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</p>
		<p>Нормативные документы Банка России</p>
<p>Положение «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата погашения от 31.08.1998г. №54-П</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
<p>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)</p>		

1	2
<p>Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 16.02.2015) "Об обязательных нормативах банков"</p> <p>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)</p>	<p>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.</p> <p>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</p>

## 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	<p>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 представление документов, направление запроса в подразделение экономической безопасности банка</p>	<p>Овердрафт</p> <p>Микрокредитование</p> <p>Кредит на пополнение оборотных средств</p> <p>Кредит на приобретение осн. средств</p> <p>Коммерческая ипотека</p> <p>Венчурное финансирование</p> <p>Старт-ап</p> <p>Инвестиционное кредитование</p> <p>Проектное финансирование</p>	<p>Минимальное время на рассмотрение заявки в кредитном подразделении – данный вид кредита выдается работающим клиентам, имеющим расчетный счет в банке. Время переговоров тоже минимальное.</p> <p>Переговоры с клиентом построены по стандартным схемам, целевая направленность банку не важна.</p> <p>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.</p> <p>Возможно предложение банков специфических кредитных продуктов клиенту – под приобретение техники определенного, рекомендованного производителя или недвижимости застройщика, с которыми у банка заключены договоры.</p> <p>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.</p> <p>При обращении за подобными видами кредитования в банк, клиент должен быть готов к длительной процедуре подготовки документов, подтверждающих бизнес-план и иметь возможность 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.</p>

## 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 займа — продление сроков исполнения или снятия заявки с контроля. Частичный анализ сделки может начинаться на этом этапе в	Овердрафт  Микрокредитование  Кредит на пополнение оборотных средств  Кредит на приобретение основных средств  Коммерческая ипотека	<p>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.</p> <p>Приём документов осуществляется кредитующим подразделением, верификация производится подразделением андеррайтинга.</p> <p>Сбор необходимой документации осуществляется кредитующим 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).</p> <p>Возможно упрощенный вариант процедуры – верификация документов напрямую андеррайтером после передачи их кредитующим подразделением. Документы подаются в банк заемщиком в бумажном виде, часть необходимой информации сотрудники кредитующего 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).</p> <p>В некоторых универсальных банках есть разделение функций переговоров с клиентом и приема документов внутри одного кредитующего подразделения (например, между клиентским менеджером и кредитным инспектором).</p> <p>Процедура приема документов может быть либо схожа со схемой микрокредитования (в случае старт-апа – привлечение клиентов на франшизу), либо аналогична с инвестиционным кредитованием.</p> <p>В дополнении предоставляемых документов и проводимых процедур как, например, при кредитовании на пополнение оборотных средств, кредитная организация запрашивает:</p>

## 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	Овердрафт  Микрокредитование	<p>Выезд на место ведения бизнеса в данном случае будет являться обязательным. 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>

1	2	3	4
	<p>в соответствии с требованиями банка анализирует представленные материалы, в частности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) правоспособность заемщика;</li> <li>2) финансовое положение заемщика (поручителя/гаранта/залогодателя):</li> </ol> <ul style="list-style-type: none"> <li>• представленные клиентом данные;</li> <li>• предварительная оценка приемлемости обеспечения;</li> <li>• кредитруемая сделка/проект;</li> </ul> <ol style="list-style-type: none"> <li>3) совокупный кредитный риск;</li> <li>4) кредитная история.</li> </ol> <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>Старт-ап</p>	<p>Процедуры на данном этапе аналогичны с инвестиционным кредитованием, но могут потребоваться данные о прочих источниках привлечения финансирования в проект (других участниках).</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>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 службы банка.</li> </ol>

1	2	3	4
	<p>Направление заемщику дополнительных запросов в случае необходимости, обсуждение условий кредитования, выезд на место ведения бизнеса, осмотр предлагаемого залога</p>	<p>Инвестиционное кредитование Проектное финансирование</p>	<p>Рассмотрение заявки потенциального клиента в данном виде кредитования может доходить до полугода. Кредитующее подразделение обязательно производит выезд на место ведения бизнеса клиента. Производятся 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.</p>
<p>4. Принятие решения о предоставлении кредита</p>	<p>Представление заключения с приложением документов на рассмотрение уполномоченному органу банка для принятия решения о предоставлении кредита. По решению уполномоченного органа банка: - отрицательное решение — направле-</p>	<p>Овердрафт  Микрокредитование Кредит на пополнение оборотных ср-в, приобретение основных средств, ком.ипотека</p>	<p>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.</p>

1	2	3	4
	<p>ние мотивированного отказа заемщику и снятие заявки с контроля;</p> <p>- положительное решение уполномоченного органа банка — оформление выдачи</p>	<p>Венчурное финансирование</p> <p>Старт-ап</p>	<p>По аналогии с инвестиционным кредитованием</p> <p>1. В случае работы с франшизой - решение о выдаче кредита, как правило, принимается службой андеррайтинга;</p> <p>2. При кредитовании собственного инвестиционного проекта малого бизнеса решение о выдаче кредита принимается Кредитным комитетом банка.</p> <p>Решение о предоставлении кредита принимается Кредитным комитетом банка совместно со службой андеррайтинга</p>
<p>5. Подготовка, подписание и верификация кредитной документации</p>	<p>Подготовка кредитной документации, включая кредитный договор, договоры обеспечения и прочие необходимые документы, представление дополнительных документов, необходимых для оформления договоров;</p> <p>- согласование договоров с заемщиком;</p> <p>- подписание кредитных договоров</p>	<p>Инвестиционное кредитование</p> <p>Проектное финансирование</p> <p>Овердрафт</p> <p>Микрокредитование</p> <p>Кредит на оборотных средств</p> <p>Кредит на приобретение основных средств</p> <p>Коммерческая ипотека</p> <p>Венчурное финансирование</p>	<p>Кредитная документация стандартизирована, в кредитной документации ковенанты не являются индивидуальными.</p> <p>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.</p> <p>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</p>



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 Проектное финансирование		Кредитная документация будет иметь индивидуальные уточнения в зависимости от объекта кредитования – к ковенантам могут относиться предоставленные 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.
6. Выдача, учет и сопровождение кредита	6.1. Выдача производится при поступлении письма заемщика на использование кредита, кредитующее подразделение или подразделение сопровождения производит по распоряжению заемщика выдачу кредита.	Овердрафт Микрокредитование Кредит на пополнение оборотных средств Коммерческая ипотека Кредит на приобретение основных средств	Кредитование расчетного счета заемщика Форма открываемого ссудного счета – разовое зачисление (кредит). Целевое использование не проверяется. 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 кредитуемым подразделением.
	Осуществление проводок для пользования кредитом		

1	2	3	4
	<p>платежей заемщика за счет кредитных средств.</p> <p>6.2. Целевое использование – проверяется кредитующим подразделением с помощью запроса подтверждающих документов</p>	<p>Венчурное финансирование</p> <p>Старт-ап</p> <p>Инвестиционное кредитование</p> <p>Проектное финансирование</p>	<p>Формы открываемого ссудного счета:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- кредит;</li> <li>- невозобновляемая кредитная линия (с графиком выборки или со свободным режимом выборки);</li> <li>- возобновляемая кредитная линия;</li> <li>- рамочная кредитная линия;</li> </ul> <p>Целевое использование обязательно проверяется кредитующим подразделением.</p> <p>Формы открываемого ссудного счета:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- невозобновляемая кредитная линия (с графиком выборки или со свободным режимом выборки);</li> <li>- возобновляемая кредитная линия;</li> <li>- рамочная кредитная линия;</li> </ul> <p>Целевое использование обязательно проверяется кредитующим подразделением.</p>
<p>7. Мониторинг соблюдения условий</p>	<p>7.1. Мониторинг финансового положения заемщика</p> <p>7.2. Мониторинг обеспечения кредита</p> <p>7.3. Контроль уплаты процентов и комиссий</p> <p>7.4. Этап и текущего и последующего контроля</p> <p>7.5. Ведение кредитного досье</p>	<p>Овердрафт</p> <p>Микрокредитование</p> <p>Кредит на пополнение оборотных средств</p> <p>Кредит на приобретение основных средств</p> <p>Коммерческая ипотека</p>	<p>7.1. Заемщик обязан предоставлять квартальную бухгалтерскую отчетность</p> <p>Этап 7.2. может отсутствовать при отсутствии обеспечения по кредиту</p> <p>Этап 7.2. может отсутствовать при отсутствии обеспечения по кредиту</p> <p>7.1. Заемщик обязан предоставлять квартальную бухгалтерскую отчетность</p> <p>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)</p>

1	2	3	4
	7.6. Расчет резервов на возможные потери по кредиту	Венчурное финансирование Старт-ап	Как и при инвестиционном кредитовании
		Инвестиционное кредитование Проектное финансирование	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 заложеного 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 письмом 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 заложённых объектов после погашения заемщиком кредита



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	Высокий	10	Высокий	10	Средний	8	Высокий	10	Низкий	6
2. Доля реинвестируемой прибыли	Средний	Средний	8	Высокий	10	Средний	8	Средний	8	Низкий	6
3. Финансовые риски	Высокие	Высокие	6	Высокие/средние	8	Низкие	10	Низкие	10	Средние/высокие	7
4. Наличие наемных менеджеров	Нет	Нет	6	Нет/начинают появляться	7	Есть	10	Есть	10	Есть, но снижается свобода принятия решений	8
5. Степень регламентации внутренних взаимодействий	Низкая	Низкая	6	Низкая	6	Низкая/Средняя	7	Низкая/Средняя	7	Средняя/Высокая	8
6. Горизонт планирования	Короткий	Короткий	6	Короткий	6	Средний/длинный	10	Средний	8	Короткий	6
7. Отношение к риску	Склонность 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	Высокая	10	Высокая	10	Средняя/низкая	7	Средняя/высокая	8	Низкая	6
Итого по стадии			58		63				70		57

Комментарии

к таблице:

56 баллов и ниже – спад

58-63 балла – рост

64-69 баллов – возрождение

70 баллов и выше - зрелость

Система баллов для оценки деятельности заемщика в рамках кредитования по скоринговой технологии (блок 3.2)

Динамика СДО (годовая квартальная – остальные)	Использование банковских услуг		Динамика оседаемости средств на р/с		Поручительство		Диверсификация деятельности МБ (опрос)		Динамика СК (опрос)		Динамика оборачиваемость и средств на р/с	
	Балл	Кол-во	Балл	%	Балл	доп. показатель	Балл	% дохода от основного вида деятельности	Балл	% прироста	%	Балл
>1%	10	5 и >	10	>100%	10	Наличие имущества в собственности поручителя	+5	<30	10	>15	10	>1%
0%	5	3-4	5	100%	5	Наличие совместной собственности поручителем	+5	30-50	8	0-15	5	0%
отток	1	2	1	сниже ние	1			50-70	6	сниж ение	1	сни жен ие
								>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)

Экспресс-мониторинг заемщиков – субъектов малого бизнеса – блок 3.1.  
(на примере сельскохозяйственных организаций Воронежской области)

Критерий (баллы)/ Заемщик	ООО «Вязоватова»	Балл	ООО «Зубриновка»	Балл	ООО СП «Потудань»	Балл	ООО СП «Резон»	Балл	ООО «Хлебороб»	Балл	СПК колхоз «Староникольский»	Балл	ООО ССК «Посейдон»	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 reinvestируемой 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.Иновационная 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



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 МБ (опрос)		Динамика СК (опрос)		Динамика оборачиваемости средств на р/с		Итого баллов по блоку 3.2.
	%	балл	колв	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