

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего образования  
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

*На правах рукописи*

Брыков Борис Александрович

# КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

ДИССЕРТАЦИЯ  
на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Научный руководитель

Соколинская Наталия Эвальдовна,  
кандидат экономических наук, профессор

Москва – 2020

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МСП.....	9
1.1 Типы действующих моделей кредитования субъектов МСП и содержание их элементов.....	9
1.2 Особенности субъектов МСП и влияние их деятельности на выбор модели кредитования.....	22
1.3 Преимущества и недостатки применения различных моделей при кредитовании субъектов МСП.....	34
ГЛАВА 2 СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МОДЕЛЕЙ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МСП.....	46
2.1 Особенности реализации принципов кредитования при кредитном обслуживании субъектов МСП.....	46
2.2 Анализ и оценка зарубежных моделей кредитования субъектов МСП..	51
2.3 Перспективы развития продуктов, бизнес-процессов и управления рисками в рамках клиентоориентированной модели кредитования .....	63
ГЛАВА 3 РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МСП .....	81
3.1 Общее содержание клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП.....	81
3.2 Модернизация кредитования субъектов МСП в РФ в рамках клиентоориентированной модели .....	98
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	113
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	116
СПИСОК ИЛЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРИАЛА .....	135
ПРИЛОЖЕНИЕ А Продукты российских банков для субъектов МСП.....	137
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Сравнение подходов МСФО и РСБУ.....	149

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Развитие малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) играет значительную роль в развитии экономики и повышении уровня жизни и занятости населения в любом государстве. МСП составляет большую часть объема хозяйствующих субъектов Российской Федерации в количественном выражении (97,2 %). Для более активного развития МСП необходим источник финансирования. Сейчас основным таким источником является банковское кредитование, объемы которого недостаточны. В ВВП страны совокупный кредитный портфель коммерческих банков составляет более половины, из которых на долю кредитов, выданных МСП, приходится менее 10 %, что связано с высоким кредитным риском. Со стороны государства влияние на укрепление финансовой базы МСП недостаточно в связи с ограниченностью бюджетных средств, несовершенством механизма государственного финансирования. В России вклад малого бизнеса в ВВП страны находится на уровне 17–20 %, в то время как в ЕС этот показатель достигает 50–70 % [32]. Развитие кредитования субъектов МСП может стать драйвером роста банковского сектора и экономики страны, а также позволит значительно диверсифицировать деятельность и принимаемые риски отечественных банков. Для привлечения же самих субъектов МСП необходимо создание клиентоориентированной модели кредитования с целью взаимовыгодного сотрудничества банков и малого и среднего предпринимательства. Пока же многие банки обходят стороной этот сегмент потенциальных заемщиков, несмотря на призывы правительства его развивать.

**Степень разработанности темы исследования.** Проблемы поиска источников финансирования субъектами МСП, их поддержки, а также построения моделей кредитования в коммерческом банке нашли широкое отражение в научных исследованиях отечественных и зарубежных экономистов. основополагающие вопросы субъектов малого и среднего

предпринимательства изучали А. Смит, Р. Кантильон, Ж.Б. Сэй, Ф. Хайек и другие. Вопросы кредитования субъектов МСП и создания клиентоориентированного банка исследовали Гидулян А.В., Гринюк Е.М., Крюков С.П., Лаврушин О.И., Ручкина Г.Ф., Сараев А.А., Снайдер Д., Соколинская Н.Э., Тихомирова Е.В., Тютюнник А.В., Ткаченко Л.В., Фомичева М.А., Черкашенко В.Н. и другие.

Анализ степени проработанности проблемы формирования оптимальной модели кредитования как источника финансирования малого и среднего предпринимательства показывает, что многие аспекты данной проблемы недостаточно исследованы, особенно в современных реалиях изменившегося рынка банковского обслуживания и новых тенденций развития банковского сектора.

Необходимость разработки клиентоориентированной модели кредитования для субъектов МСП в рамках постоянно меняющегося банковского рынка predeterminedili выбор темы, цель и задачи диссертационного исследования.

**Цель и задачи исследования.** Цель исследования состоит в развитии теории кредита в части разработки клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП за счет обоснования ее эффективности. Для того чтобы достичь данной цели, необходимо решить следующие задачи:

- 1) раскрыть экономическое содержание различных моделей кредитования;
- 2) выяснить и проанализировать особенности субъектов МСП, их роль и место в национальной экономике РФ, динамику их развития;
- 3) проанализировать эффективность кредитования юридических лиц в российских коммерческих банках;
- 4) проанализировать особенности банковского кредитования субъектов МСП в зарубежных странах;
- 5) разработать клиентоориентированную модель кредитования субъектов МСП;

б) разработать направления модернизации и оптимизации кредитования МСП в рамках клиентоориентированной модели.

**Объектом исследования** являются кредитные организации, осуществляющие кредитование субъектов МСП, и сами субъекты МСП.

**Предметом исследования** выступают модели кредитования, основанные на кредитных отношениях в процессе банковского кредитования субъектов МСП.

**Научная новизна исследования** заключается в решении задачи построения и обоснования клиентоориентированной модели банковского кредитования, имеющей существенное значение для развития субъектов МСП.

**Теоретическая значимость диссертационного исследования** заключается в разработке клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП.

**Практическая значимость диссертационного исследования** состоит в возможности использования разработанной клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП в отечественной системе кредитования. Применение данной модели и предложенных рекомендаций на практике позволит повысить эффективность кредитования малого и среднего бизнеса в российских банках.

**Методология и методы исследования.** Теоретической основой исследования являются труды отечественных и зарубежных экономистов, посвященные проблемам кредитования субъектов МСП и клиентоориентированности коммерческих банков, а также публикации в периодических изданиях и научные статьи по теме исследования. Методологический инструментарий исследования включает следующие методы научного познания: наблюдение, сравнение, абстрагирование, анализ и синтез, моделирование, статистический и другие.

**Информационной базой исследования** выступают законодательные и правовые акты, регламентирующие деятельность коммерческих банков,

специализированная периодическая литература, экономические обзоры, статистические материалы Банка России, Консультант Плюс, источники сети Интернет.

**Область исследования.** Результаты исследования соответствуют п. 9.3 «Развитие инфраструктуры кредитных отношений современных кредитных инструментов, форм и методов кредитования» Паспорта научной специальности 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (экономические науки).

**Положения, выносимые на защиту:**

1) дополнен категориальный аппарат темы, в частности:

- уточнено понятие «модель кредитования», отличающееся от имеющихся выделением широкого и узкого толкования (как «экономико-математической системы» и как «конкретного эталона» соответственно) (С. 13);

- выявлены различия между понятиями «модель кредитования», «механизм кредитования» и «система кредитования», обосновано их соотношение (С. 13-16);

- охарактеризована структура модели кредитования, включающая в себя, подобно системе кредитования, три блока: фундаментальный, экономико-технологический и организационный (С. 15-17);

2) приведены доказательства того, что наиболее эффективной моделью кредитования при работе с субъектами МСП является смешанная модель, созданная на основе клиентоориентированной (С. 39-41), с применением сегментного подхода, разделяющего всех клиентов банка на целевые группы и подгруппы, такие как малый и средний бизнес, по отраслевому и продуктовому признакам (С. 42);

3) разработаны предложения по адаптации зарубежного опыта к использованию в отечественном банковском секторе с учетом выделенных автором внешних факторов (таких как поддержка государства в виде предоставления гарантий, поощрения экспортеров и компаний-

производителей, целевой банковской консалтинг, в т. ч. повышение финансовой грамотности руководителей субъектов МСП), которые влияют на выбор модели кредитования (С. 55-56; 63);

4) охарактеризовано общее содержание клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП в широком смысле, которое позволяет вырабатывать и корректировать клиентскую политику, нацеленную на получение устойчивой прибыли в долгосрочной перспективе (С. 82-95);

5) предложена методика расчета эффективной процентной ставки по факторингу для субъектов МСП на основе теории нечетких множеств (С. 106-112); приведены доказательства эффективности применения факторинга для отдельных субъектов МСП (С. 102-105).

**Степень достоверности результатов исследования.** Достоверность выводов подтверждается достаточным количеством статистических данных, использованием статистического и сравнительного анализа и приспособлением уже апробированной модели к предмету исследования. Сформулированные научные положения и выводы подкреплены табличными данными и графическим материалом.

**Апробация результатов исследования.** Основные положения и результаты исследования докладывались и обсуждались на VI Международном научном студенческом конгрессе (Москва, Финансовый университет, апрель 2015 г.); на III Международной научно-практической конференции «Научный поиск молодых исследователей» (Москва, Финансовый университет, 2 апреля 2016 г.); на XXXIV Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы в современной науке и пути их решения» (Москва, Евразийский союз ученых, 30 января 2017 г.); на IV Международной научно-практической конференции «Научный поиск молодых исследователей» (Москва, Финансовый университет, 29 апреля 2017 г.).

**Внедрение результатов исследования.** Разработанная клиентоориентированная модель кредитования субъектов МСП в части

факторинга используется в практической деятельности Управления факторинга ПАО «Московский кредитный банк» и способствуют увеличению прибыльности банка.

Материалы исследования используются Департаментом финансовых рынков и банков Финансового университета в преподавании учебной дисциплины «Банковское дело».

**Публикации.** Основные положения диссертации опубликованы в 9 работах, общим объемом 3,91 п.л. (весь объем авторский), из них 4 работы авторским объемом 2,25 п.л., опубликованы в рецензируемых научных изданиях, определенных ВАК при Минобрнауки России.

**Структура и объем работы** обусловлены целью и задачами исследования. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы из 130 наименований, списка иллюстративного материала, 2 приложений. Текст диссертации изложен на 150 страницах, содержит 18 таблиц и 16 рисунков.



## ГЛАВА 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ  
КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МСП1.1 Типы действующих моделей кредитования субъектов МСП и содержание  
их элементов

Модель является философской категорией, которая происходит от латинского *modulus*, что означает мера, образец [33]. В научном обиходе данный термин появился во второй половине XIX века, а широкое распространение получил лишь в середине XX века и сейчас приобрел статус фундаментальной философской категории [1, с. 47].

На наш взгляд, существующие понятия – «модель кредитования», «система кредитования», «механизм кредитования» – взаимосвязаны, пересекаются между собой, имеют похожую структуру элементов, однако не являются взаимозаменяемыми. В целях доказательства данного тезиса определим понятие модели кредитования и ее структурные элементы.

На сегодняшний день существует достаточно много толкований термина «модель», многие из которых зависят от сферы применения понятия и классификации. Так В.А. Штофф в своей книге «Моделирование и философия» привел деление на материальные и идеальные модели. По сферам применения их можно подразделить на экономические, математические, физические и другие. Более подробная классификация моделей приведена в таблицах 1.1 и 1.2. Данные классификации не являются полными, однако из них видно, что способы построения, как и предназначение моделей, различаются. С этой стороны все они полезны с практической точки зрения. Рассмотрим более подробно понятие модели у разных авторов.

Штофф определяет модель как мысленно представляемую или материально реализованную систему, которая, отображая или воспроизводя

объект исследования, способна заменить его так, что ее изучение дает новую информацию об этом объекте [2, с. 19]. В данной интерпретации, с одной стороны, достаточно полно рассмотрено понятие модели лишь как объекта-аналога, а с другой, толкование им и ограничено.

В книге Штоффа также рассматривается понятие модели в методологии естествознания. Это мысленная идеализированная система, в которой отражаются реальные объекты и выполняются исходные принципы и выведенные в них законы [2, с. 37]. Данное толкование, в отличие от предыдущего, уходит от понятия объекта-аналога, однако рассмотрено только с идеализированной стороны.

Таблица 1.1 – Классификация моделей

Признак	Виды моделей
По способу построения	– абстрактные (идеальные), – материальные.
По отношению ко времени	– статические, – динамические.
По целям получения	– познавательные (теоретические), – прагматические (практические).
По способу получения	– теоретические, – эмпирические.
По способу представления	– графические, – аналоговые, – математические.
По назначению	– экономические, – математические, – физические, – технические, – социальные и т. д.

Источник: составлено автором по материалам [3, с. 13–14; 4, с. 21–29].

Ю.М. Бохенский в книге «Современные методы мышления» дал следующее определение: модель – физическое, принципиально наблюдаемое невооруженным глазом образование, которое одинаково по форме с представленным в научном высказывании (теории и т. д.) положением вещей (перевод Штоффа с немецкого) [2, с. 75]. Данное определение описывает модель с точки зрения неотомизма. Она рассматривается лишь как материальное воплощение теории.

Таблица 1.2 – Классификация экономических моделей

Признак	Виды моделей
По цели применения	– статистические, – балансовые, – оптимизационные.
По учитываемым факторам	– полные, – неполные, – приближенные.
По степени абстрактности	– макетные, – аналоговые, – знаковые.
По размерности	– макромоделли, – локальные, – микромоделли.
По составу модели	– физические, – математические, – кибернетические, – комбинированные.
По характеру времени	– статические, – динамические, – реальные, – экстраполяционные.
По методу описания	– детерминированные, – вероятностные, – эвристические, – комбинированные.
По способу описания	– формальные, – неформальные, – алгометрические, – программные, – графические.
По функциональности	– планирования, – бухгалтерского учета, – экономического анализа, – информационных процессов.

Источник: [5, с. 12].

В словаре по кибернетике под моделью понимается физическая система или математическое описание, отображающее существенные свойства или характеристики изучаемых объектов, процессов или явлений [6, с. 373]. Данное толкование отражает сущность физико-математической модели, однако такая интерпретация подойдет и для экономического определения.

Краткий критериологический словарь дает следующее определение: Модель – система кибернетическая упрощенная, с разной степенью приближения отражающая собой реально существующую систему, полученная абстрагированием от некоторых связей, элементов, критериев реально существующей системы [34]. Данная трактовка балансирует между понятием модели как объекта-аналога и физико-математической моделью, но при этом разделяет систему на реально существующую и упрощенную, идеализированную.

В толковом экономическом словаре Дж. Блэка под моделью понимается упрощенная система, используемая для имитирования определенных аспектов реальной экономики [35]. В данном толковании автор пытается дать экономическое определение модели, однако в нем внимание акцентировано на ее упрощенности, а не на существенных характеристиках.

В геологическом словаре модель представлена как абстрактное или вещественное отображение объектов или процессов, адекватное исследуемым объектам (процессам) в отношении некоторых заданных критериев [36]. Данная интерпретация понятия модели описывает ее как со стороны абстрактной, так и со стороны материальной, но неточно отражает ее суть с точки зрения характеристик изучаемого объекта или процесса.

В словаре современной экономической науки Л.И. Лопатникова приведено такое определение: «Модель – логическое или математическое описание компонентов и функций, отображающих существенные свойства моделируемого объекта или процесса (обычно рассматриваемых как системы или элементы системы)» [37]. Данное определение наиболее полно среди всех вышеприведенных рассматривает понятие экономико-математической модели, однако не затрагивает вещественную, материалистическую сторону модели.

В философском словаре С.А. Лебедева под моделью понимается опытный образец изучаемого объекта, выступающего в качестве оригинала

[38]. Данное определение раскрывает иную сущность понятия и, в отличие от предыдущих, опирается на его происхождение.

На основе нескольких приведенных толкований термина «модель» необходимо привести наиболее точное экономическое определение. Модель – это экономико-математическая система, которая абстрактно отображает существенные свойства и характеристики исследуемого объекта или процесса, адекватная им в отношении некоторых заданных критериев. Данное определение затрагивает и материальную, и абстрактную сторону модели и акцентирует внимание на том, что изучается в объекте.

Отсюда под моделью кредитования, в широком смысле, понимается экономико-математическая система, которая абстрактно отображает существенные свойства и характеристики кредитования в целом или отдельного вида кредитования, адекватная ему в отношении некоторых заданных критериев конкретной экономики, экономической ситуации, банка. В узком смысле, под моделью кредитования понимается эталон, отображающий конкретную ситуацию в рамках системы кредитования, разрешенную с наибольшим положительным эффектом для банка и клиента, и постоянно применяющийся для аналогичных случаев.

Прежде чем рассмотреть составные элементы модели, необходимо понимать разницу между понятиями «модель кредитования», «механизм кредитования» и «система кредитования», последнее из которых является более широким. Сначала приведем определение термина «система».

Согласно «Новой философской энциклопедии», система – совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которая образует определенную целостность, единство [7, с. 552]. Система кредитования – совокупность элементов, обеспечивающих рациональное использование ссудных ресурсов, которая охватывает принципы, объекты, методы кредитования, планирование кредитных отношений, механизм предоставления и возврата ссуд, а также банковский контроль в процессе кредитования, т. е. включает в себя элементы, которые имеют связь с

деятельностью по предоставлению ссудных ресурсов со стороны кредитора [8, с. 13].

Из определений модели и системы видно, что они взаимосвязаны, однако из толкования термина «система кредитования» следует, что она является более широким понятием по отношению к модели кредитования. Это объясняется тем, что существуют основные системные принципы [7, с. 552–553]:

- 1) целостности;
- 2) структурности;
- 3) взаимозависимости системы и среды;
- 4) иерархичности;
- 5) множественности описания.

С точки зрения соотношения понятий «система» и «модель» важны последние два принципа. Иерархичность означает, что система сложна в своем построении, и любой ее элемент может являться системой, входящей в более широкую систему. А с понятием «модель кредитования» система связана через пятый принцип. Множественность описания возникает, поскольку каждая система принципиально сложна и требует построения множества различных моделей, каждая из которых описывает определенный аспект системы.

Также для понимания различия между системой и моделью кредитования следует привести их функции. Существуют две основные функции модели: теоретическая и практическая [4, с. 28–29], т. е. специфический образ действительности и средство научного эксперимента. Отсюда функцией модели кредитования является направление, в котором реализуется сама модель.

Термин «кредитная система» является базисным по отношению к понятию «система кредитования» [8, с. 13]. Функциями кредитной системы являются [9, с. 522]:

- функция увеличения денежной массы и ссудного капитала,

– функция создания и функционирования рынка ссудных капиталов.

Из вышеприведенных функций следует, что функции системы более глобальны в масштабе экономики государства, чем функции модели кредитования.

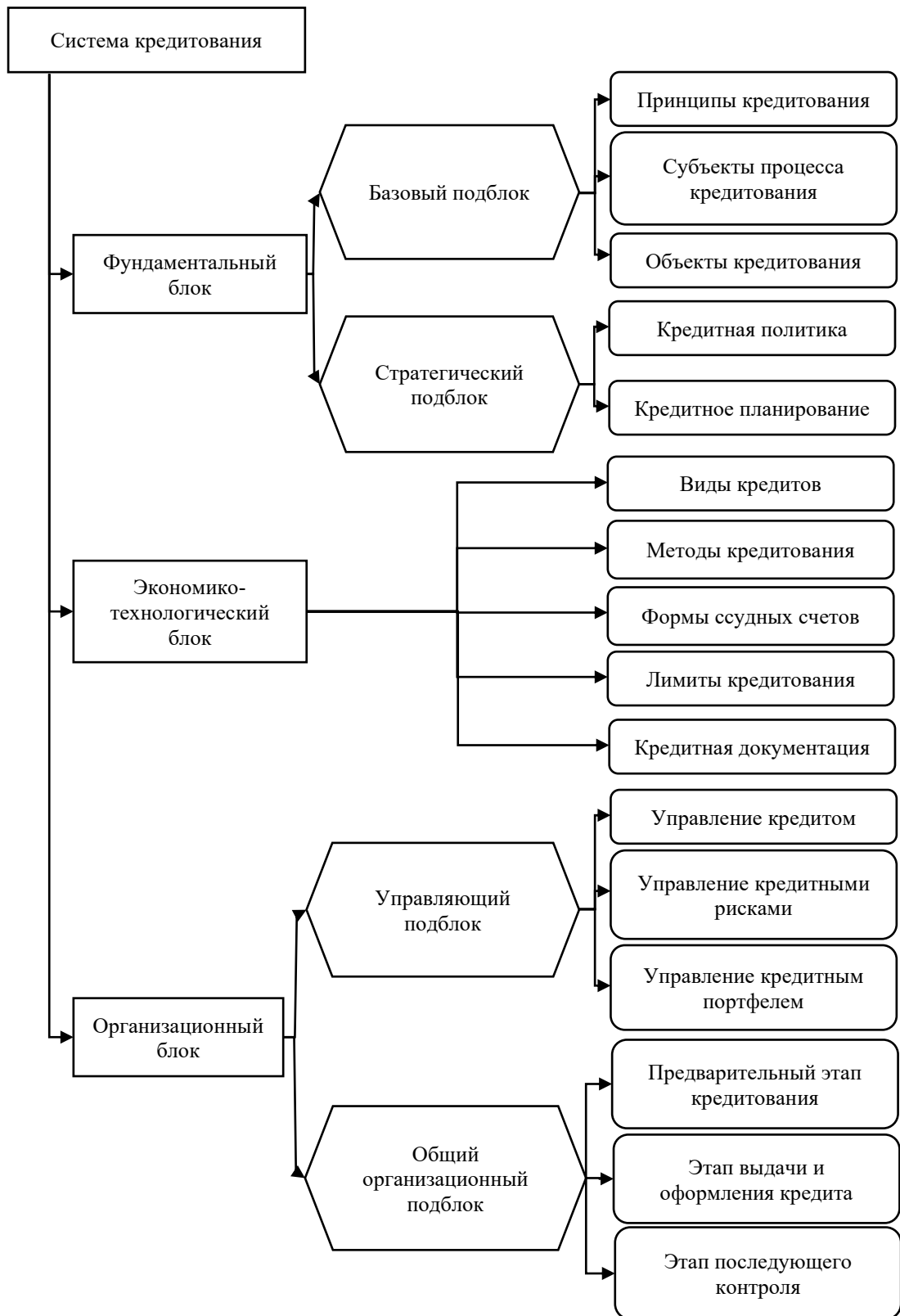
Прежде чем рассматривать элементы модели кредитования, необходимо понимать, какие элементы в себя включает система кредитования, которые приведены на рисунке 1.1.

Под механизмом кредитования понимают совокупность таких составляющих, как оценка риска ссудной операции, метод кредитования, обеспечение кредита [10, с. 223], т. е. все существенные условия, необходимые для осуществления кредитной сделки. Механизм кредитования можно отнести в целом к экономико-технологическому блоку и управляющему подблоку организационного блока схемы системы кредитования.

В модель кредитования включаются несколько составных элементов. Подобно системе кредитования разделим их на блоки: фундаментальный, экономико-технологический и организационный. Подробнее элементы модели кредитования представлены на рисунке 1.2. Механизм кредитования также является составным элементом модели кредитования в части математического аппарата и процесса кредитования.

Субъект в модели кредитования – это банк и заемщик, физическое или юридическое лицо, имеющее материальные и правовые гарантии совершать кредитные сделки. Под объектом кредитования понимается то, ради чего запрашивается ссуда, процесс, вызывающий потребность в кредите. Принципы кредитования – правила, которые должны соблюдаться и выполняться на протяжении всего процесса кредитования. К ним относятся возвратность, срочность, обеспеченность, целевой характер и платность кредитования [11, с. 169]. Возвратность связана с условием обратной передачи кредитных средств в банк. Срочность кредитования определяет наступление момента возврата кредита. Обеспеченность предполагает

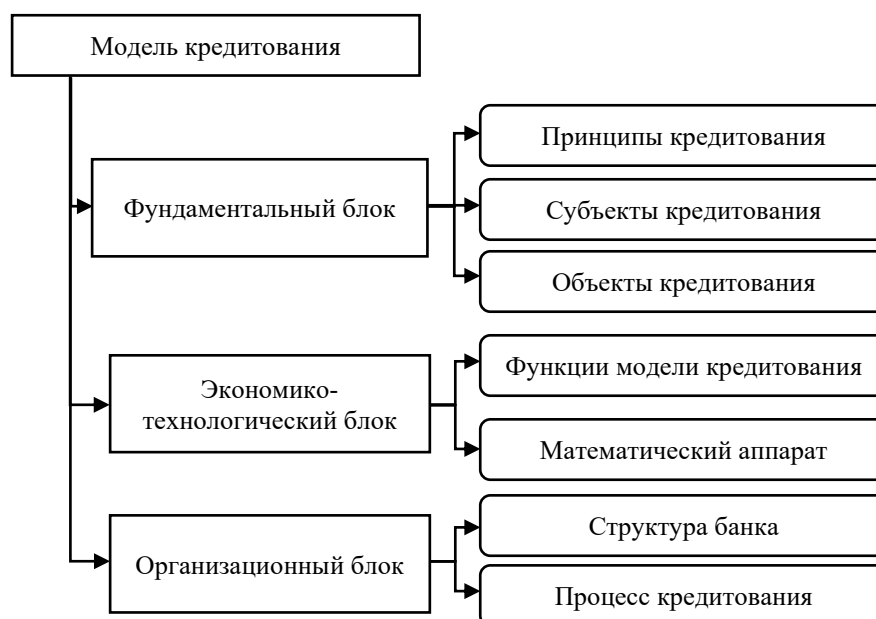
гарантию погашения кредита. Целевой характер предусматривает цель в соответствии с объектом кредитования. Платность кредита обуславливает вознаграждение за пользование кредитными средствами.



Источник: составлено автором по материалам [8, с. 15–16].

Рисунок 1.1 – Структура системы кредитования





Источник: [12, с. 252–257].

Рисунок 1.2 – Структура модели кредитования

Под функцией модели кредитования понимается направление, в котором осуществляется деятельность банка в сфере кредитования. Математический аппарат обеспечивает модель кредитования методикой расчета и связывает количественные и качественные показатели, т. е. привносит конкретность в ее построение.

Разные модели могут обуславливать специфическую организацию процесса кредитования в банке, а также различную структуру самого банка и способ ее организации. Рассмотрим более подробно модели кредитования в широком смысле этого слова. Классификация различных моделей кредитования и их основные особенности и отличия приведены ниже.

Среди моделей кредитования выделяются 4 основные группы [13, с. 44–68]:

1. Продукт-ориентированная модель, описанная в таблице 1.3, направлена на постоянное создание и развитие банковских продуктов в количественном и качественном выражении, привлечение новых клиентов, рекламные кампании.

Таблица 1.3 – Особенности продукт-ориентированной модели кредитования

Элемент	Особенности
Объект и субъект	Главное внимание уделяется банковским продуктам, их разнообразию, качеству. Каждый банк может сам определять оптимальное количество продуктов для развития деятельности. Немаловажным элементом являются рекламные кампании.
Принципы	Условия кредитования строго фиксированы для каждого продукта, может быть изменен лишь диапазон процентной ставки и размера обеспечения в зависимости от кредитоспособности и кредитной истории клиента
Функция	Деятельность направлена, в основном, на привлечение новых клиентов, а также на предложение новых продуктов старым клиентам.
Структура банка	Пирамида, на пике которой находится руководство, затем подразделения и, наконец, клиент. Подразделения банка сформированы по традиционной схеме по продуктам, чаще всего, в сфере кредитования есть деление на юридических и физических лиц.
Процесс кредитования	Регулируется, в основном, по продуктовому направлению.

Источник: составлено автором по материалам [13; 14; 100, с. 13–18].

2. Риск-ориентированная модель, описанная в таблице 1.4, основана на ранжировании ставок в зависимости от надежности заемщика, его кредитоспособности и кредитной истории, осуществление андеррайтинга и мониторинга на более высоком уровне в зависимости от уровня принимаемого риска, рейтингование на основе внутренних рейтингов (IRB-подход).

Таблица 1.4 – Особенности риск-ориентированной модели кредитования

Элемент	Особенности
Объект и субъект	Главное внимание уделяется надежности заемщика.
Принципы	Процентная ставка определяется в соответствии с уровнем риска ( <i>Risk-Based Pricing</i> – модель цены, основанной на риске) и кредитной историей клиента, процентная ставка обычно предоставляется в установленном диапазоне от минимальной до максимальной.
Функция	Деятельность направлена, в основном, на минимизацию рисков банка.
Структура банка	Схожа с продукт-ориентированной моделью.
Процесс кредитования	Регулируется на организационном уровне, основную роль играет первоначальная оценка степени риска и кредитная история заемщика.

Источник: составлено автором по материалам [13; 39; 100, с. 13–18].

3. Клиентоориентированная модель, описанная в таблице 1.5, подразумевает комплексный анализ клиентов и направлена на удовлетворенность клиента. Направлениями деятельности банка в кредитовании при использовании данной модели являются удержание старых клиентов, улучшение качества обслуживания и привлечение новых клиентов с помощью индивидуального подхода в работе с каждым из них. Поэтому одну из самых важных ролей играет сотрудник банка, который ведет переговоры с клиентом. Клиентоориентированность – характеристика бизнеса, отражающая место интересов клиента в системе приоритетов руководства и собственников [101, с. 203].

Таблица 1.5 – Особенности клиентоориентированной модели кредитования

Элемент	Особенности
Объект и субъект	Главное внимание уделяется потребностям клиентов, индивидуальный подход к работе.
Принципы	Гибкость условий кредитования: процентная ставка, срок погашения, наличие и размер обеспечения не привязаны жестко к определенному продукту. Корректируются в соответствии с запросами и возможностями клиентов, их кредитоспособности, кредитной истории, репутации.
Функция	Деятельность направлена на привлечение и, что главное, удержание клиентов с помощью гибкости условий кредитования и качества обслуживания.
Структура банка	Обратная продукт-ориентированной модели: на первом месте клиент, далее подразделения банка и, наконец, руководство. Укрупненно данную структуру можно представить такими видами деятельности, как корпоративная, индивидуальная, межбанковская, инвестиционная и региональная, либо по таким группам клиентов, как МСП, крупный бизнес, по отраслям и т. д.
Процесс кредитования	Регулируется на нескольких уровнях: клиентском, продуктовом, технологическом, организационном, управленческом, информационном, программно-техническом, кадровом, имущественно-техническом. Все уровни регламентируются определенным отношением банка и его сотрудников к клиентам и создается наиболее комфортная для клиента среда.

Источник: составлено автором по материалам [13; 14; 100, с. 13–18].

4. Социально ориентированная модель (или этический, экологический, зеленый, альтернативный банкинг), описанная в таблице 1.6, существует, в основном, на Западе и характеризуется инвестициями в

общественно полезное дело. Понятие возникло на основе инвестиций в устойчивое развитие.

Таблица 1.6 – Особенности социально ориентированной модели кредитования

Элемент	Особенности
Объект и субъект	Банк осуществляет кредитование лишь на строго определенные цели (зачастую социально ответственным лицам, сообществам, решающих экологические проблемы и т. д.).
Принципы	Зеленому банкингу присущ строго целевой характер кредитования, вид данных целей строго ограничен, процентные ставки и требования обычно ниже уровня других банков В исламском банкинге банк получает долю и принимает на себя как прибыль, так и убытки финансируемого бизнеса.
Функция	Деятельность направлена на соблюдение принципов этики, экологии, социальной ответственности.
Структура банка	Сходна с продукт-ориентированной моделью, структура может быть определена направлениями кредитования.
Процесс кредитования	Полная прозрачность выдачи кредитов и соблюдение заявленных принципов, поскольку банк сильно зависит от общественного мнения.

Источник: составлено автором по материалам [13; 40].

Выше приведены 4 различных модели кредитования. В рамках данного исследования необходимо рассмотреть их в контексте кредитования субъектов МСП. Каждая из них имеет свои особенности при кредитовании субъектов МСП ввиду специфики их работы, описанные в таблице 1.7. Однако вышеперечисленные модели в чистом виде встречаются редко. На практике банки реализуют смешанные модели, созданные на основе вышеназванных. У каждого банка может существовать своя уникальная модель кредитования субъектов МСП.

Субъекты МСП являются особой группой клиентов банков, нуждающейся в специализированной линейке продуктов, вследствие чего они выделяются в специальное направление. Однако некоторые банки разделяют направление корпоративного кредитования на услуги крупным клиентам и малым и средним предприятиям, но при этом у них часто отсутствует специализированная система оценки МСП из-за малой отдачи от этого сектора.

Таблица 1.7 – Модели кредитования субъектов МСП

Степень развитости в РФ	Особенности
Продукт-ориентированная модель	
Развита	<ul style="list-style-type: none"> <li>– предлагается широкая линейка банковских продуктов, среди которых могут также быть выделены и специализированные продукты;</li> <li>– при использовании программ поддержки МСП процентная ставка может быть привлекательной для них.</li> </ul>
Риск-ориентированная модель	
Развита	<ul style="list-style-type: none"> <li>– главное внимание уделяется надежности заемщика, для чего требуется подтверждение с помощью оценки кредитоспособности и наличия положительной кредитной истории;</li> <li>– чаще всего банку сложно оценить МСП;</li> <li>– для субъектов МСП процентная ставка может оказаться чрезмерно высока, либо, в виду высоких рисков, им будет отказано.</li> </ul>
Клиентоориентированная модель	
Слабо развита	<ul style="list-style-type: none"> <li>– индивидуальный подход к работе с каждым клиентом;</li> <li>– клиент на первом месте. Прежде всего, это важно для субъектов МСП и физических лиц;</li> <li>– при использовании программ поддержки МСП процентная ставка может быть привлекательной для них.</li> </ul>
Социально ориентированная модель	
Практически не развита	<ul style="list-style-type: none"> <li>– в России существуют банки лишь с определенными элементами данной модели;</li> <li>– часто уделяется особое внимание поддержке инициатив женских или молодежных ИП;</li> <li>– ограниченность направлений кредитования является существенным фактором для субъектов МСП.</li> </ul>

Источник: составлено автором по материалам [13; 14; 15, с. 46–51; 100, с. 13–18].

Для субъектов МСП обычно больше ограничений по суммам и срокам кредитования. Но в банках – участниках специализированных программ процентные ставки для МСП ниже вследствие поддержки различных фондов и государства. Субъектам МСП важен индивидуальный подход к работе. С целью определения наиболее подходящей модели кредитования рассмотрим характерные особенности субъектов МСП.

## 1.2 Особенности субъектов МСП и влияние их деятельности на выбор модели кредитования

Несмотря на существенную разницу в развитии МСП между Россией и Европой в части вклада в ВВП страны, доля МСП в общем числе всех предприятий практически одинаковая: в РФ – 97,2 %, в странах ЕС – 99,8 % [32].

Выбор модели кредитования зависит от субъекта. Прежде чем переходить к ее выбору, необходимо определить сам субъект и особенности его деятельности.

На наш взгляд, исходя из особенностей различных моделей кредитования и характерных черт субъектов МСП, наиболее привлекательной для них является клиентоориентированная модель кредитования. Для подтверждения данного факта рассмотрим, что такое малое и среднее предпринимательство и какие у него есть потребности.

Со времен появления понятия предпринимательство ученые по-разному определяли эту деятельность человека, например:

1) Ричард Кантильон, основоположник теории предпринимательства, считал, что «предприниматель – человек, действующий в условиях риска» [16, с. 73]. Данное определение справедливо для любой компании, но особо остро затрагивается среди субъектов МСП, особенно при вопросах кредитования.

2) Адам Смит являлся сторонником развития свободной конкуренции между предпринимателями и противником монополий, как неестественных образований [41].

3) Жан Батист Сэй в трактате о политической экономии писал, что предпринимательство является комбинированием трех факторов производства: земли, труда и капитала [42]. Предприниматель – это экономический агент, «перетаскивающий» ресурсы из сферы с низкой

производительностью и прибыльностью в области с наибольшим для себя результатом.

4) Фридрих Хайек считал, что предприниматели действуют в условиях высокой конкуренции, в которой побеждают выжившие.

Согласно Федеральному закону от 24.07.2007 № 209-ФЗ (редакция от 29.12.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» для отнесения предприятия к субъекту МСП, необходимо выполнение ряда требований, включающих состав учредителей, среднесписочную численность работников и максимальную годовую выручку от реализации товаров (работ, услуг) [26]. По двум последним критериям можно сформировать основную классификацию субъектов МСП как средние, малые, а также микропредприятия, которые выделяются среди малых. Данные требования описаны в таблице 1.8.

Приведенную классификацию можно назвать основной, т. к. она закреплена на законодательном уровне. Перечисленные субъекты занимаются различными видами деятельности и характеризуются по-разному. От деятельности каждого конкретного хозяйствующего субъекта зависит выбор модели кредитования.

Таблица 1.8 – Классификация субъектов МСП в законодательстве

Признак	Микро	Малые	Средние
Среднесписочная численность работников, чел.	до 15	до 100	от 101 до 250
Максимальная годовая выручка от реализации товаров (работ, услуг), млн руб.	120	800	2 000

Источник: составлено автором по материалам [26; 27].

Следует выделить основные особенности субъектов МСП, являющиеся одновременно и возможностями, и недостатками малого и среднего предпринимательства [102, с. 33]. Сильные стороны:

1) Степень и характер вовлеченности собственника. Предприниматель всегда принимает непосредственное участие в ведении бизнеса. С самого момента появления предпринимательства в экономике экономисты говорили об инновационном характере деятельности данного сегмента. В крупном

бизнесе требуется четкая структура организации, высшее звено может лишь принимать важные решения исходя из результатов работы своих подчиненных. Отсюда появляются нижеизложенные особенности субъектов МСП.

2) Высокая мобильность. Малые предприятия быстрее и гибче реагируют на изменение рыночной ситуации. Какие-либо изменения в деятельности крупной фирмы происходят гораздо дольше, чем у малого бизнеса.

3) Более высокая рентабельность по сравнению с крупным бизнесом. При успешной прибыльной деятельности финансовый результат у крупной фирмы больше, но показатели рентабельности у малого бизнеса зачастую выше.

Слабые стороны малого и среднего предпринимательства:

1) Высокорискованный характер. У субъектов МСП обычно выше риск банкротства, чем у крупных предприятий. Это основной фактор, препятствующий получению ими финансирования.

2) Интуитивный характер – преобладание эмоционального фактора над беспристрастным расчетом, зачастую отсутствие какого-либо расчета при принятии управленческих решений. Данный фактор является одним из наиболее опасных с точки зрения рискованности ведения бизнеса.

3) Неспециализированное управление – неразвитость системы управления, низкие возможности в найме высококвалифицированных работников, высокая степень зависимости от ключевых лиц. Как было сказано выше, в крупных фирмах принятие решения доходит до высшего руководства лишь после проведения многоэтапного процесса анализа и согласования внутри структуры компании.

4) Ограниченный доступ и высокая стоимость привлечения дополнительного финансирования в силу недоступности многих инструментов рынка капиталов и низкой ликвидности компаний. Для крупных предприятий привлечение финансирования зачастую легче



благодаря доверию инвесторов, банков и других ответственных лиц, они располагают большими возможностями финансового анализа и преимуществами прозрачности деятельности.

5) Низкая инвестиционная привлекательность вследствие низкой капитализации и известности компаний. Крупные игроки более узнаваемы на рынке, а, следовательно, к ним выше доверие со стороны инвесторов.

6) Недобросовестная конкуренция чаще всего встречается среди субъектов МСП и оказывает на них намного большее влияние нежели на крупные компании.

7) Ограниченные возможности в продвижении продукции и рекламе. Зачастую продвижение товара затруднено в силу неизвестности компании или бренда, а реклама более затратна, чем для крупных хозяйствующих субъектов.

Свои особенности имеет каждый вид субъекта МСП. Приведем несколько наиболее общих классификаций и рассмотрим их влияние на выбор модели кредитования.

В опубликованных Всемирным банком материалах по модернизации законодательства в части субъектов малого и среднего бизнеса приводится классификация из трех различных видов фирм [43, с. 11–15]:

1. Индивидуальный предприниматель. К данной категории относятся субъекты, которые хотят иметь полный контроль над работой и не имеют стремления к росту. Такие фирмы практически не растут с момента своего образования и могут относительно долго функционировать (примерно около 18 лет по мировой практике). Таких субъектов большинство в малом бизнесе в России, что объясняется более простой процедурой оформления, нежели для юридически оформленных в виде общества лиц. У индивидуальных предпринимателей все риски в деятельности выражены сильнее прочих субъектов МСП. Для данного вида хозяйствующих субъектов важен не большой выбор банковских продуктов, а, по аналогии с физическими лицами, получение персонализированного предложения определенного

банковского продукта. С этой точки зрения самая подходящая для них модель кредитования – клиентоориентированная.

2. Фирмы с умеренным (или сдержанным) ростом. Данные субъекты медленно растут в течение 5–7 лет, однако обычно выходят на существующий рынок с существующим продуктом. В российском малом и среднем бизнесе это в основном юридически оформленные лица – общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, хозяйственные товарищества, производственные кооперативы – в большинстве своем компании оптовой и розничной торговли. В данном случае, с учетом уже существующих рынка и продукта, благодаря большей стандартизованности, для банка данной ситуации возможно использовать как продукт-ориентированную, так и клиентоориентированную модель. И для клиента, и для банка использование той или иной модели кредитования приведет к одинаковому результату.

3. Конкурентоспособные фирмы. Всего лишь около 5 % субъектов МСП можно отнести к этой группе. К ним относятся субъекты с совокупными темпами годового роста не менее 10 % на протяжении 7 лет. Они создают огромный вклад в экономику. Данный вид относится к так называемым «компаниям-газелям». Эти компании не ограничиваются малыми и средними, однако существенная их доля приходится на МСП. Именно эти компании создают инновации. В этой ситуации осуществляется инвестиционное кредитование. В данном случае продукт-ориентированная модель не подходит по причине нестандартизованности кредитного продукта в силу индивидуальности каждого запроса, проекта. Банки исконно стремятся использовать риск-ориентированную модель кредитования ввиду критической оценки каждого конкретного проекта. Однако данная модель существенно ограничивает клиента в финансировании. С этой точки зрения наиболее подходящая модель – клиентоориентированная, учитывающая больше факторов при оценке, а также социально ориентированная, в рамках определенных целевых направлений в инновациях.

Еще одна немаловажная классификация субъектов МСП – по видам экономической деятельности. Наличие субъектов МСП в определенной отрасли зависит от особенностей рынка, в частности, препятствий для входа на рынок и окупаемости производства. Основными отраслями здесь являются:

- 1) сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство и рыбоводство;
- 2) добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- 3) обрабатывающие производства;
- 4) строительство;
- 5) оптовая и розничная торговля;
- 6) транспорт и связь;
- 7) операции с недвижимым имуществом;
- 8) прочие услуги.

Среди прочих наиболее крупными здесь являются такие отрасли, как гостиницы, рестораны, здравоохранение, образование и другие.

С точки зрения влияния вида деятельности субъекта МСП на выбор модели кредитования, для таких отраслей как сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, здравоохранение и образование, объективно подходит социально ориентированная модель, поскольку большинство моделей, относящихся к социально ориентированным, нацелены на поддержку вышеперечисленных отраслей и могут предлагать им обслуживание и кредитование на более выгодных условиях. Однако в России данная модель представлена весьма ограниченно, преимущественно государственными банками, в которых имеются программы по развитию вышеперечисленных отраслей.

Для инвестиционной деятельности в любой отрасли более благоприятна клиент-ориентированная модель с элементами риск-ориентированной, в том числе с целью консультационной деятельности в

части целесообразности инвестиций. С одной стороны, банк должен полноценно оценить свои риски, установить соответствующие им условия обслуживания. А с другой стороны, углубленная оценка риска второй стороной (банком) может помочь клиенту в том случае, если после принятия на обслуживание банк обратит внимание на возможные трудности, связанные с деятельностью заемщика.

Разработчики полезных ископаемых, обрабатывающие производства, компании, занимающиеся операциями с недвижимостью, гостиничным и ресторанным бизнесом, оптовой и розничной торговлей могут ограничиться стандартной для них продукт-ориентированной моделью. Однако для многих из этих организаций, особенно в сфере торговли, клиентоориентированная модель будет более удобна и эффективна. К тому же в эпоху высокой конкуренции среди банков недостаточно просто широкой линейки банковских продуктов или предложения незначительно меньшей процентной ставки. На первое место постепенно перемещается взаимовыгодность отношений между банком и заемщиком, лояльность клиентов. Для банка это означает ценность клиента, а для клиента – удовлетворение его потребностей.

На рисунке 1.3 отражено в процентном выражении число предприятий МСП по видам экономической деятельности на конец 2018 года. Доли на диаграмме приведены, исходя из отраслевой структуры каждого вида субъектов МСП. Как видно из приведенных в диаграмме данных, распределение субъектов МСП по отраслям экономики неравномерно. Наибольшую долю в их деятельности занимает оптовая и розничная торговля (микро и малые – 34,8 %, средние – 26,4 %). Строительство занимает примерно одинаковую долю (11,9 % и 12,7 % соответственно). Также сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство занимает 12,5 % среди средних предприятий, а обрабатывающие производства – 25,6 %, в то время как число малых предприятий в данных отраслях относительно мало (2 % и 8,4 % соответственно).



Источник: составлено автором по материалам [44, с. 17].

Рисунок 1.3 – Количество предприятий по видам экономической деятельности в 2018 г. в процентах

Если увязать данное распределение субъектов МСП по отраслям и вышеизложенные рекомендации по применяемым моделям кредитования, то

получится, что лишь 22 % субъектов МСП работают в отраслях, в которых особое значение играет социально ориентированный подход, а как минимум 51 % приходится на отрасли, для которых рекомендована клиентоориентированная модель, причем 35 % из них – компании оптово-розничной торговли.

Также можно классифицировать субъекты МСП по таким критериям, как стоимость активов, величина выручки или чистой прибыли, размер собственного капитала, количество работников и т. д. Однако данные классификации неинформативны с точки зрения выбора модели кредитования, поскольку данные показатели являются признаками, которые подразделяют организации на малые, средние и крупные. Если же обратить внимание на разделение субъектов МСП на малый и средний бизнес, то внутри различных отраслей не будет наблюдаться кардинальной разницы при поиске оптимальной модели кредитования. Самые значительные различия выявляются при отраслевом подходе, поскольку различаются цели работы организаций, функции, выполняемые ими в обществе и государстве, результат труда и т. д.

Таким образом, основное внимание при формировании в дальнейшем клиентоориентированной модели кредитования следует уделить субъектам МСП, работающим в сфере оптово-розничной торговли, поскольку данная отрасль занимает наибольшую долю, а данные субъекты чаще всего обращаются в банки для получения кредитования, в основном на пополнение оборотных средств. Данная отрасль не является крупнейшей по суммам предоставляемых кредитов, но направляет наибольшее количество кредитных заявок в банки, занимая существенную долю их трудозатрат.

Немаловажно отметить предприятия, в т. ч. среди субъектов МСП, осуществляющие инновационную и инвестиционную деятельность. Понятия инновации и инвестиции очень близки в экономике. Предпринимательство по своей природе является инновационным [17, с. 5]. Данное определение возникает вследствие новаторского характера малого бизнеса. На

протяжении многих лет экономисты подчеркивают инновационный характер предпринимательства, т. к. предприниматель всегда стремится создать что-то новое и несет на себе все риски. Это утверждали такие экономисты, как Й. Шумпетер, К.Р. Макконелл, С.Ю. Бри, В.А. Рубе и другие.

Сегодня понятие инновационного предприятия в данной классификации немного отличается от смысла, заложенного изначально. Так, например, к инновационным предприятиям не будет относиться торговое предприятие, которое разработало новый принцип продаж. Небольшая доля новаторства присутствует у многих субъектов МСП, однако, согласно классификации, к инновационным будут относиться предприятия, модернизирующие экономику страны, предприятия, основной деятельностью которой является разработка, производство и реализация инновационной продукции.

Такие предприятия необходимы стране для инновационного роста, поэтому необходимо мобилизовать для их поддержки все источники финансовых ресурсов. Только банки способны сочетать выдачу кредитов с комплексным анализом проектов, т. е. могут кредитовать под проект, разрабатывая подходящую схему финансирования [103, с. 53]. Банки – одни из самых информированных участников инвестиционного рынка. Именно они, вследствие заинтересованности в возврате средств, могут добросовестно проводить оценку. Вот почему, как уже было сказано выше, для таких предприятий обычно применяется риск-ориентированная модель. Однако применение клиентоориентированной модели кредитования более эффективно с точки зрения учета большего количества факторов и возможного улучшения оценки, а также качества обслуживания клиента.

Подробно об анализе субъектов МСП в рамках отраслевого подхода в главе 2 данного исследования.

Посмотрим на данную проблему с другой точки зрения. В монографии «Актуальные направления развития банковского дела» один из авторов выделяет два тезиса в рамках влияния развития национальных экономик на

развитие субъектов банковского сектора экономики [18, с. 22–29]. Один из них состоит в том, что «банковский сектор зависит от развития национальных экономик и социальных отношений и, в свою очередь, оказывает на них существенное влияние». В рамках этого тезиса анализ проводится исходя из нескольких подходов. Субъекты МСП входят в сложную структуру национальной экономики страны, а значит, их деятельность также можно рассмотреть с этой точки зрения [104, с. 221].

В рамках философско-социологического подхода клиентоориентированная модель призвана модернизировать и реформировать процесс кредитования. Данные изменения особенно важны для физических лиц и субъектов МСП. Повышение роли малого и среднего бизнеса в национальной экономике приводит к их интенсивному развитию, которое, в свою очередь, зависит от изыскания источников финансирования. Основным таким источником является банковское кредитование, однако на пути к получению финансирования субъекты МСП встречают много препятствий, которые, в силу особенностей своей деятельности, они не способны преодолеть. Это означает, что развитие клиентоориентированной модели банковского кредитования обусловлено также развитием субъектов МСП и их спросом на финансовые ресурсы.

Со стороны психологического подхода банки формируют свою модель кредитования и структуру продуктов исходя из социальной структуры общества, структуры национальной экономики, особенностей определенного круга своих клиентов, на которых нацелена деятельность банка. Опираясь на данный подход, банки, которые ставят одной из своих задач развитие кредитования малого и среднего бизнеса, должны учитывать особенности работы с ними, основные проблемы, возникающие при рассмотрении кредитных заявок по субъектам МСП. Из этого следуют использование индивидуального подхода к каждому клиенту, гибкость условий кредитования, т. е. применение клиентоориентированной модели кредитования.



В рамках информационного подхода задачей банков является разработка новых технологий банковского дела. К ним можно отнести разработку усовершенствованной модели кредитования, модернизацию методов оценки клиентов и, следовательно, ускорение и упрощение кредитного процесса. Для субъектов МСП это отчасти означает увеличение возможностей в получении финансирования. Развитие методологической и исполнительской частей кредитного процесса, безусловно, важно при использовании любой модели кредитования. Однако преимуществом клиентоориентированной модели кредитования с точки зрения применения стратегий привлечения, привязывания и возврата клиентов, является нацеленность на достижение взаимной выгоды – ускорение внутренних процессов банка, оптимальная и глубокая оценка рисков, конкурентоспособность банка.

Экономический подход представлен моделями экономического развития. В рамках данного подхода можно выделить несколько направлений развития. Во-первых, универсализация банков, что означает оказание ими большего разнообразия услуг, нацеленность на больший круг клиентов, в том числе и расширение кредитования на уровень малого и среднего бизнеса, что, в свою очередь, означает модернизацию методов оценки рисков и подхода к оценке клиента. Во-вторых, появление инвестиционных банков и продуктов инновационного кредитования. Как было сказано выше, только банки могут сочетать инвестиции и кредитование инноваций и комплексную оценку проекта. Инновационные предприятия являются одним из наиболее важных сегментов хозяйствующих субъектов. Прямое отношение к этому также имеют субъекты МСП, осуществляющие инновационную деятельность. Из этого следует, что инновационные банковские продукты должны включать также и возможность комплексной оценки этих субъектов. Выбор в пользу универсализации банковского обслуживания является одним из шагов к созданию клиентоориентированной модели. Предложение же инвестиционных кредитов субъектам МСП является единственным путем

предоставления им долгосрочного финансирования и ресурсов для развития, а также, возможно, консультативная роль банка в процессе тщательной оценки бизнеса и бизнес-плана заемщика, что также относится к чертам клиентоориентированной модели.

В силу вышесказанного, а также специфики разрабатываемой модели и кредитных продуктов, в последующих главах будет уделяться особое внимание предприятиям – субъектам МСП, функционирующим в отрасли оптово-розничной торговли, а также предприятиям-производителям, занимающимся торговлей. Перед тем, как перейти к отраслевой оценке применения различных моделей кредитования, необходимо более подробно рассмотреть структурные элементы модели кредитования, приведенные в первом параграфе диссертационного исследования в разрезе применения к субъектам МСП. Особое внимание следует уделить фундаменту модели – принципам кредитования.

### 1.3 Преимущества и недостатки применения различных моделей при кредитовании субъектов МСП

Выше мы выделили 4 основные модели, а именно: продукт-, риск-, клиент- и социально ориентированная, которые имеют свои недостатки и преимущества, в том числе при кредитовании МСП с различной отраслевой принадлежностью.

Исследование применения банками разных моделей кредитования МСП показало, что банки используют различные комбинированные модели кредитования, в основном основанные на продукт- и риск-ориентированной моделях. По нашему мнению, наиболее эффективным подходом к кредитованию субъектов МСП является клиентоориентированная модель с применением сегментного подхода. Рассмотрим доказательства этих выводов.

В России, как и в мире, насчитывается достаточно большое количество субъектов МСП, которые нуждаются в линейке специализированных продуктов. Приведем два частных случая. В первом случае банк создает только направление корпоративных услуг, внутри которого предусмотрено лишь несколько продуктов для кредитования малого бизнеса, т. е. специализированная система оценки отсутствует [45]. Во втором случае банк создает специализированное подразделение по кредитованию субъектов МСП и предлагает им всевозможные банковские продукты. С одной стороны, первый вариант менее выгоден для субъектов МСП со стороны системы оценки и сложности данного процесса, а с другой – второй вариант системы может приводит к предложению индивидуальных условий кредитования для субъектов МСП. Для банка же, с одной стороны, слишком затратно и рискованно создавать упрощенную систему оценки для малого бизнеса, а с другой – затратен также и полный анализ субъекта при запрашиваемых объемах кредитования. С нашей точки зрения наиболее эффективным подходом из двух вышеприведенных является первоначальное разделение по основным банковским продуктам, а внутри каждого из них выделение отдельного направления кредитования субъектов МСП и создание для них определенных типовых кредитных продуктов. Также должен быть определен общий подход к оценке субъектов МСП. Данный выбор обусловлен тем, что создание отдельного подразделения для принятия на обслуживание субъектов МСП может быть более затратным.

В структуре банка может также существовать и общее подразделение по кредитованию субъектов МСП, созданное для разработки и согласования методик оценки малого бизнеса и мониторинга заявок в рамках соблюдения данных правил.

В продукт-ориентированной модели кредитования главной задачей банка в конкурентной борьбе является предложение нового и оригинального продукта, выделяющегося на фоне прочих [46]. При отсутствии разработки новых продуктов, все они постепенно появляются во всех банках и

конкретное предложение теряется на рынке. Потребитель со временем перестает обращать внимание на то, от кого исходит данное предложение, и ориентируется только на размер процентной ставки. Помимо этого, для узнаваемости банка на рынке необходимо создание стандартизированных предложений и продажи их в отделениях, филиалах банка, в офисах компаний-партнеров и через интернет. Без подобных дополнительных затрат продукт-ориентированная модель утрачивает свою эффективность.

Существует прямая зависимость между перечнем банковских продуктов, предоставляемых субъекту МСП, и прибыльностью банка [105, с. 69]. Знание своего клиента и предоставление ему полного спектра необходимых кредитных продуктов, с одной стороны, увеличат доходность банка, а с другой – клиент будет заинтересован в обслуживании именно в данном банке. Для этого необходима эффективная работа банка в разработке кредитных продуктов и возможность их предоставления малому бизнесу.

Необходимо избегать «бегства в качество» [47], поскольку данная тенденция на рынке банковских услуг может привести как к негативным макроэкономическим последствиям, так и к излишней концентрированности кредитного портфеля банка, что может спровоцировать полное отсутствие диверсификации риска.

Субъекты МСП характеризуются высокой степенью непрозрачности деятельности, что негативно сказывается на них при использовании банком риск-ориентированной модели кредитования. По данной причине некоторых таких субъектов практически невозможно полноценно оценить. Наиболее корректную оценку такому клиенту могут дать местные банки, уже знакомые с его деятельностью, что снизит затраты как для банка, так и для заемщика. Зачастую используется скоринговая оценка, позволяющая определить вероятность дефолта клиента на основе статистических данных банка. В подобных случаях может применяться «принцип справедливости»: кто эффективен, тот платит меньше; кто эффективен, тот выживает; неэффективные клиенты должны обеспечить улучшение своих финансовых

показателей либо уйти с рынка [106, с. 58–65]. Такой принцип работы, с одной стороны, является положительным для банка с точки зрения размера принимаемого риска и избегания случаев дефолта заемщиков, с другой стороны, реализуется возможное уменьшение кредитного портфеля за счет неэффективных клиентов. Для клиента это также имеет как положительную сторону, в виде уменьшения процентных ставок для эффективного бизнеса, так и отрицательную – с точки зрения глубины и длительности рассмотрения банком потенциального заемщика. Данная модель может привести к выдаче под высокий процент кредитов «последней надежды» [106, с. 58–65], которые являются заведомо невозвратными вследствие заниженного приемлемого уровня принимаемого банком риска.

При кредитовании субъектов МСП обязательно одновременное применение превентивного и эвристического менеджмента. Превентивный метод означает профилактическое и упреждающее управление [19, с. 177]. Данный метод основан на уменьшении вероятности наступления риска либо смягчения последствий в случае материализации риска. Эвристический менеджмент подразумевает принятие управленческих решений при возникновении нестандартных задач, по которым отсутствует опыт их решения [19, с. 179]. Это искусство в управленческой деятельности.

Рассмотрим несколько утверждений, выдвигаемых автором статьи про взаимоотношения банка и субъектов МСП [105, с. 69]. Существует прямая зависимость между предоставляемым малому бизнесу кредитом и прибыльностью банка. Вследствие сложности оценки субъекта МСП и затруднительным переходом на обслуживание в другом банке, кредитные организации могут манипулировать своим клиентом. С одной стороны, банк пытается повысить доходность от принимаемого риска и получить дополнительный доход с конкретного заемщика, с другой стороны, это стимулирует малый бизнес на развитие и поиск новых возможностей финансирования. Однако стоит обратить внимание на следующий тезис: существует обратная зависимость между прибыльностью субъекта МСП и

прибыльностью банка. Малый и средний бизнес, характеризующийся высокой прибыльностью, нуждается в финансировании лишь при желании значительного расширения бизнеса. Исключением может служить факторинг, поскольку длительная отсрочка платежа может вызывать проблемы с ликвидностью у клиента в связи с возникновением кассовых разрывов. К тому же риск-ориентированная модель в большей степени нацелена на крупных устойчивых клиентов, нуждающихся в определенных суммах финансирования, которые способны сгенерировать достаточно большие доходы для банка.

В отличие от продукт-ориентированной модели, в клиентоориентированной модели банк должен уделять внимание не только перечню кредитных продуктов и стандартных условий кредитования, но и оценивать реальные потребности и возможности клиента, проявляя гибкость в своем походе. В современном понимании клиентоориентированность, основываясь на знании и удовлетворении потребностей клиентов, подразумевает способность извлекать дополнительную прибыль [48].

Существует прямая зависимость между длительностью взаимоотношений банка с субъектом МСП и прибыльностью банка [106, с. 69]. Чем дольше малый бизнес сотрудничает с одним и тем же банком, тем больше последний знает про особенности его деятельности. С одной стороны, клиенту затруднительно перейти на обслуживание в другой банк, а с другой – зная своего клиента, банк может предлагать ему все необходимые услуги и кредитные продукты. К тому же банки поддерживают длительные отношения только с надежными заемщиками – субъектами МСП, которых он оценивает как прибыльные. Как было сказано выше, данная модель взаимоотношений приносит стабильный доход банку.

Социально ориентированная модель включает в себя несколько видов деятельности, например исламский и зеленый банкинг. В данной модели кредиты выдаются по договору обмена либо на строго определенные цели социальной направленности. Такие условия частично исключают

возможность асимметричности информации. По сути, анализ проводится как при инвестиционном банкинге, однако финансирование, в большинстве случаев, предоставляется под оборотный капитал. В результате банк зачастую несет меньше издержек, а клиент быстрее получает финансирование. Несмотря на значимые достоинства моделей, существуют и такие недостатки, как неприменимость к некоторым субъектам МСП, функционирующим в определенных отраслях экономики, а также невозможность введения модели во всех странах в связи с особенностями законодательства и банковской системы. Риск разделяется между клиентом и банком, что стимулирует банк на более тщательную оценку, а клиента – на качество своей работы.

В целом, вне зависимости от модели при кредитовании субъектов МСП, необходимо учитывать, что молодые и малые компании более всего подвержены такому фактору, как отпугивание заемщика. Отчаявшийся заемщик – это компания, которая нуждается в финансировании, решившая не обращаться в банк, потому что считает, что заявка будет отклонена [107, с. 47]. Это означает, что вне зависимости от модели кредитования, выбранной банком, ему необходимо вести активную работу по привлечению клиентов.

Все субъекты МСП имеют различный размер, относятся к разным группам и функционируют в различных отраслях экономики. У каждого из них есть свои особенности, которые отражаются на наиболее предпочтительной модели кредитования. В таблице 1.9 отражены рекомендуемые модели кредитования для различных видов организаций.

Продукт-ориентированная модель кредитования является наиболее подходящей для фирм со сдержанным ростом в таких отраслях, как добыча полезных ископаемых, производство и распределение энергии, обрабатывающие производства, операции с недвижимым имуществом и некоторые прочие услуги.

Таблица 1.9 – Модели кредитования в зависимости от вида организации

<b>Вид организации</b>	<b>Рекомендуемая модель кредитования</b>
Индивидуальный предприниматель	Клиентоориентированная модель. Для ИП важно наличие персонифицированного предложения по востребованному банковскому продукту.
Фирмы со сдержанным ростом	Клиентоориентированная либо продукт-ориентированная модель. В данном случае имеется выбор в зависимости от банка и от заемщика, поскольку клиент работает на существующем рынке с существующим продуктом.
Конкурентоспособные фирмы	Клиентоориентированная либо социально ориентированная модель. Ввиду нестандартизированности кредитного продукта для данных организаций необходим индивидуальный подход и, во втором случае, зеленый или исламский банкинг, в зависимости от проекта.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство и рыбоводство	Социально ориентированная модель, а именно зеленый банкинг ввиду направленности деятельности.
Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Продукт-ориентированная модель в качестве стандартной модели.
Обрабатывающие производства	Продукт-ориентированная модель в качестве стандартной модели.
Строительство	Социально ориентированная модель, а именно исламский банкинг ввиду социальной направленности деятельности.
Оптовая и розничная торговля	Все модели. В зависимости от предлагаемого товара и способам предложения.
Транспорт и связь	Социально ориентированная модель ввиду социальной направленности деятельности.
Операции с недвижимым имуществом	Продукт-ориентированная модель в качестве стандартной модели.
Прочие услуги	Здравоохранение и образование – социально ориентированная модель, гостиничный и ресторанный бизнес – продукт-ориентированная модель.

Источник: [20, с. 95].

В данном случае модель выбрана как стандартная для многих банков на сегодняшний день, поскольку для этих отраслей применимы различные модели в зависимости от каждой конкретной ситуации и клиента, в т. ч. риск-



ориентированная модель, поскольку в чистом виде она используется редко и включена в различной степени в прочие смешанные модели.

Социально ориентированная модель применима для некоторых конкурентоспособных фирм, а также таких отраслей экономики, как сельское хозяйство, транспорт и связь, здравоохранение и образование и небольшого количества предприятий оптово-розничной торговли, т. к. они являются общественно значимыми и зачастую имеют больше льгот и поддержки со стороны государства.

Клиентоориентированную модель кредитования отличает от прочих индивидуальный подход к работе с каждым клиентом, гибкость условий кредитования, знание клиента, нацеленность на удержание клиента, поэтому она является наиболее подходящей для многих субъектов МСП, которые обычно наиболее остро и чувствительно нуждаются в скорости принятия решения и эффективных предложениях банка.

Отдельно стоит выделить оптово-розничную торговлю, а также производителей, занимающихся торговлей, поскольку данная модель подойдет для большинства из них ввиду их большого разнообразия и персонифицированных условий кредитования.

В настоящее время зачастую используется продукт-ориентированные модели с элементами риск-ориентированных.

Однако в банковской практике новые кредитные продукты быстро перенимаются другими банками, и начинается борьба за их цену. В этом случае начинается уменьшение роли принципа платности кредита. Борьба за клиента идет с неправильного конца. По словам генерального директора Аналитического кредитного рейтингового агентства Екатерины Трофимовой, «таким образом, получается, что продукт-ориентированная модель построения банковского бизнеса в чистом виде оказывается нерентабельной» [49]. Без клиентов банку незачем будет существовать, именно под клиентов создаются кредитные продукты. Однако большое количество кредитных продуктов приводит к большим затратам. По нашему мнению, здесь

необходим комплексный подход, в основу которого положены продукт- и риск-ориентированная модели с базовыми принципами, а на их базе строится клиент-ориентированная модель, развивающая деятельность банка. Она предполагает выстраивание долгосрочных отношений с клиентами, предложение им особых условий для удовлетворения индивидуальных потребностей. В итоге усиливается способность банка удержать клиента или группу клиентов условиями обслуживания, скоростью работы и готовностью обсудить любые его потребности, связанные с кредитованием.

Но во всем вышесказанном существует две грани: отдельный продукт и полная кастомизация под каждого клиента. В случае для комбинированного подхода и более эффективной работы клиентоориентированной модели *Frank Research Group* предлагает сегментацию, отраженную на рисунке 1.4.

Использование данного подхода при построении клиентоориентированной модели обусловлено тем, что сначала клиенты разделяются на несколько групп, а также возможно и подгрупп, кредитные продукты разрабатываются для каждого из этих сегментов, что облегчает возможности учитывать индивидуальные потребности каждого из клиентов. Сегментный подход позволяет приблизиться к клиенту, повысить их удовлетворенность и, соответственно, продажи.



Источник: [50].

Рисунок 1.4 – Подходы к кредитованию

Например, есть деление на группы: крупный бизнес и МСП. Затем идет деление на подгруппы: микро-, малый и средний бизнес. Затем деление по

отраслям среди клиентских специалистов банка, т. к. клиентский менеджер – основной контакт банка с клиентом. Одновременно с этим происходит деление по кредитным продуктам в зависимости от подразделения банка, которое проводит финансовый анализ клиента, в рамках которого необходимо четкое распределение обязанностей среди сотрудников для обеспечения комфорта клиента, а также соблюдения принципа одного клиентского менеджера. При этом наиболее эффективным с точки зрения качества и скорости оценки является принятие решения в формате «шести глаз», т. е. участие в согласовании заявки потенциального заемщика не более 3 человек [108, с. 40].

Говоря о субъектах МСП, не стоит забывать и о микробизнесе. Существует несколько мифов, которые ведут к неправильному пониманию данного сегмента [51]:

1. Микробизнес нерентабелен. Данная точка зрения будет верна только в том случае, если ко всем привлекаемым клиентам банка применяется единая система оценки. Если же использовать для оценки субъектов МСП специализированную модель, то микробизнес будет восприниматься наравне с прочим малым бизнесом, а также обеспечит высокую диверсификацию портфеля кредитов.

2. Микробизнес – это микрокредитование. Для данного сегмента бизнеса микрофинансирование является достаточно дорогим кредитным продуктом. При комплексном подходе банков к принятию на обслуживание микробизнеса данный шаг будет взаимовыгоден как для банков, так и для бизнеса.

3. Микробизнес – это наличные. Высокий уровень теневой экономики вызывает повышенный спрос со стороны бизнеса на наличные расчеты. При привлекательности для них условий кредитования большая часть операций может быть выведена из «тени», хотя предприниматели продолжают использовать различные схемы оптимизации в целях минимизации своей налогооблагаемой базы.

В целом кредитование микробизнеса имеет ту же специфику и несет те же риски, что и при кредитовании большинства субъектов МСП.

На сегодняшний день риск-менеджмент в финансовом секторе экономики означает не минимизацию или избегание риска, а умение им управлять [48]. Не стоит забывать о том, что задача обеспечения субъектов МСП финансированием состоит не только в поддержке существующих организаций и вывода их из «тени», но и в стимулировании к созданию новых предприятий [109, с. 71].

Борьба за цену банковского продукта теряет свой практический смысл. Уровень процентных ставок для субъектов МСП сформировался на опыте работы с данной группой предприятий. Основным фактором при выборе банка для МСП теперь являются скорость принятия решения и качество обслуживания. Многие организации готовы добавить полпроцента к ставке за то, чтобы быстро и вовремя получить необходимое финансирование и иметь высокое качество обслуживания.

Таким образом, использование сегментного подхода можно взять за основу создаваемой клиентоориентированной модели для достижения наиболее эффективных результатов работы банка.

В первой главе диссертационного исследования рассмотрены такие вопросы, как различия между понятиями «система», «модель» и «механизм кредитования», определение модели кредитования, классификация моделей кредитования, отличительные черты субъектов МСП, их характеристика, оценка присутствия субъектов МСП в различных отраслях экономики, сегментный подход при кредитовании субъектов МСП.

По итогам главы, выделено 4 основных модели кредитования, выявлено, что большая часть субъектов МСП занимается оптово-розничной торговлей. С точки зрения реализации принципов кредитования можно выделить необходимость учета потребностей и возможностей как клиента, так и банка. В современном мире в конкурентной межбанковской борьбе за клиента на первый план выходит обиходное выражение «Клиент всегда

прав». Однако с точки зрения принятия риска должно осуществляться взаимовыгодное сотрудничество между клиентом и банком, что и подразумевает клиентоориентированная модель кредитования. В целях оценки оптимальности применения модели рассмотрим различные действующие модели в разрезе отраслевого подхода, а также зарубежный опыт кредитования субъектов МСП.

## ГЛАВА 2

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МОДЕЛЕЙ  
КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МСП2.1 Особенности реализации принципов кредитования при кредитном  
обслуживании субъектов МСП

В мире существует множество моделей кредитования субъектов МСП. Каждая из них индивидуальна и вписывается в систему кредитования страны, в которой применяется. Как было отмечено выше, как в систему, так и в модель кредитования входит несколько блоков. К фундаментальному блоку относятся такие основополагающие элементы, как принципы, субъекты и объекты кредитования, а в рамках системы кредитования – также кредитная политика и кредитное планирование. Субъекты и объекты кредитования уже были рассмотрены выше. Принципы кредитования определяют его основу.

На наш взгляд, реализация на практике принципов кредитования различна и зависит как от используемой модели кредитования, так и от размера бизнеса потенциального заемщика. Для того, чтобы раскрыть данный вопрос, определим понятие принципов кредитования и их особенности.

Принцип – в субъективном смысле основное положение, предпосылка (принцип мышления); в объективном смысле исходный пункт, первооснова, самое первое; основополагающее теоретическое знание [52]. При этом научный принцип – один из элементов оснований научной теории, выполняющий интегрирующую, синтезирующую и организующую функции по отношению ко всему массиву истинных высказываний определенной области науки [38].

Существует несколько принципов научного познания:

1. Причинность – все явления есть последствия других явлений.

2. Критерий истинности – соответствие научного знания действительности, проверяемость опытом.

3. Относительность – ни одно знание не абсолютно, имеет свои границы.

Каждая наука, в том числе и экономика, выделяет свои принципы. Можно выделить три принципа рыночной экономики, которые неявно закреплены в Конституции РФ [21]:

- 1) единство экономического пространства;
- 2) свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств;
- 3) поддержка конкуренции.

Данные принципы позволяют множеству компаний работать по принципу конкуренции на огромной территории без непреодолимых препятствий. Для непрерывной работы организациям требуются финансовые средства, поэтому зачастую они прибегают к кредитам и займам. В качестве кредиторов чаще всего выступают банки.

Деятельность коммерческого банка также определяется рядом принципов [22]:

1. Работа в пределах реально имеющихся ресурсов. Для сохранения приемлемого уровня ликвидности банк должен следить за соотношением собственных и полученных средств и выданных кредитов, а также за их соответствием по срочности.

2. Экономическая самостоятельность. Банк сам решает, куда ему выгоднее вложить средства, а также сам и отвечает за результаты своей деятельности.

3. Выстраивание отношений с клиентами на рыночных условиях. Банку, прежде всего, важны свои прибыльность и ликвидность, поэтому для всех клиентов условия устанавливаются исходя из общих рыночных, а не из государственных интересов.

4. Регулирование деятельности банка может осуществляться только косвенными экономическими (а не административными) методами.

Государство может регулировать и контролировать только какие-то общие условия работы всех банков в целом. Это, в основном, касается выдачи лицензий, уровня ликвидности, уровня принимаемого риска и т. д. Однако направление деятельности, направления вложений, принятые стратегию, политику кредитования, выбор модели кредитования оно регулировать не способно.

Внутри банка также выделяются различные принципы в различных процессах и операциях. Например, принципы бухгалтерского учета, принципы надлежащего управления операционным риском, принципы депозитной политики, принципы кредитования и другие. Все принципы, связанные с осуществлением банком деятельности, либо закреплены законодательно, либо разработаны самими банками, имеют различную степень значимости и последствия от их неисполнения.

Одним из элементов политики банка является кредитная политика, которая подчиняется следующим принципам [53]:

- 1) научная обоснованность,
- 2) оптимальность,
- 3) эффективность,
- 4) единство всех элементов,
- 5) доходность,
- 6) прибыльность,
- 7) безопасность,
- 8) надежность.

Научная обоснованность кредитной политики является базовым принципом, под которым понимается стремление к идеальному состоянию, т. е. формирование ее на основе новых научных достижений. Принципы эффективности, оптимальности и единства всех элементов обеспечивают нормальное функционирование кредитной политики в банке. Сущность кредитной политики заключается в обеспечении безопасности, надежности, доходности и прибыльности.



Кредитная политика является элементом системы кредитования. Говоря о всех моделях кредитования, конкретизируются принципы кредитования, под которыми подразумеваются правила, которые должны соблюдаться и выполняться на протяжении всего процесса кредитования. Они включают в себя следующие принципы [54]:

- 1) возвратность,
- 2) срочность,
- 3) платность,
- 4) обеспеченность,
- 5) целевой характер,
- 6) дифференцированность.

В таблице 2.1 отражены особенности реализации принципов в различных моделях кредитования: продукт-, риск-, клиенто- и социально ориентированной.

Принцип дифференцированности кредита подразумевает различный подход к разным заемщикам. Обычно для ранжирования заемщиков используется система кредитных рейтингов для оценки возможностей по погашению кредита. Чем выше рейтинг, тем более платежеспособен потенциальный заемщик.

С точки зрения дифференцированного подхода для банка важна первоклассная категория заемщиков, обеспечивающих несомненную возвратность, платность и срочность кредита. Эта черта присуща риск-ориентированной модели кредитования, где главное внимание уделяется надежности заемщика и минимизации рисков кредитора. Также на сегодняшний день чаще всего происходит дифференциация по банковским продуктам, их разнообразию, что присуще продукт-ориентированной модели.

Со стороны клиента, особенно субъекта МСП, более важной является дифференциация по возможностям клиента, его финансовому состоянию, перспективам развития, что впоследствии должно приводить к

индивидуальному подходу к работе с каждым клиентом, гибким условиям кредитования в зависимости от перечисленных факторов. Данные черты определяют клиентоориентированную модель кредитования.

Таблица 2.1 – Особенности реализации принципов кредитования в различных моделях

Модель кредитования	Принципы кредитования
Продукт-ориентированная	Принципы отражаются в условиях кредитования, закрепленных за каждым кредитным продуктом. В пределах конкретного продукта существует диапазон устанавливаемой процентной ставки, размера требуемого обеспечения, а в некоторых случаях – график погашения и строго определенный целевой характер. Условия устанавливаются исходя из дифференцированного подхода, который опирается на кредитоспособность и кредитную историю клиента.
Риск-ориентированная	Поскольку основное внимание уделяется надежности заемщика и минимизации рисков банка, то принципы возвратности, срочности, обеспеченности и целевого характера реализуются принятием риска только на первоклассных заемщиков, что является целью кредитной организации в данном подходе. Процентная ставка определена моделью цены, основанной на риске, ее диапазон обычно зафиксирован для всех клиентов в целом. Дифференциация происходит на уровне принимаемого банком риска на клиента.
Клиенто-ориентированная	В данной модели основное внимание уделяется потребностям клиента, поэтому важным условием ее реализации является гибкость условий кредитования на основе принципов возвратности, срочности, платности, обеспеченности и целевого характера в зависимости от запросов и возможностей клиента, в чем и выражается дифференцированный подход при работе с клиентами.
Социально ориентированная	Зачастую в данной модели принципы возвратности, срочности, платности и обеспеченности находятся в менее жестких рамках, в отличие от остальных моделей кредитования. Однако строго зафиксирован целевой характер кредитования, а список этих целей сильно ограничен в зависимости от направления деятельности банка. Дифференцированный подход реализуется в рамках целевого характера выдачи кредитов.

Источник: [23, с. 81].

Однако помимо различной реализации принципов кредитования в разных моделях, при построении модели для кредитования определенной группы заемщиков необходимо учитывать их особенности и размер бизнеса, т. к. данные факторы влияют на условия исполнения вышеперечисленных принципов.

Так, например, у субъектов МСП вероятность невозврата средств выше, однако этот фактор нивелирует количественная диверсификация. С точки зрения принципа платности, кредитование для МСП дороже, однако существует множество программ Корпорации МСП и различных фондов поддержки, которые гарантируют банкам получение выгоды. Обеспеченность хорошим залогом среди субъектов МСП встречается нечасто, а поручительство собственника своим имуществом недостаточно для покрытия долга, однако такой залог рассматривается как уверенность собственника в своем бизнесе. Диверсификация является одним из главных преимуществ при работе с субъектами МСП, хотя и создает большие трудозатраты банка по сравнению с кредитованием крупного бизнеса [24].

Как мы видим из особенностей реализации принципов кредитования разных групп предприятий при применении различных моделей, сильно различаются все параметры сделки между банком и субъектом МСП: размер принимаемого риска, требования к организации, вид кредитного продукта, размер процентной ставки и т. д. При кредитовании субъектов МСП необходимо учитывать как возможности и потребности клиента, так и риски для банка.

В целях дальнейшего совершенствования модели произведем оценку зарубежного опыта банковского кредитования субъектов МСП.

## 2.2 Анализ и оценка зарубежных моделей кредитования субъектов МСП

Приоритетная задача многих стран – развитие субъектов МСП. Как было указано ранее, кредитование является одним из основных способов финансирования малого бизнеса. Во многих странах субъекты МСП занимают большую долю рынка по всем показателям. Исходя из таблицы 2.2, их доля может достигать до 99,8 % среди всех организаций.

Доля кредитов, выданных субъектам МСП, в общем кредитовании предприятий в большинстве стран составляет более 15 %, что отражено в таблице 2.3.

Таблица 2.2 – Доля субъектов МСП в различных странах мира

Страна	В процентах		
	Доля в организациях	Доля занятых	Доля валовой добавленной стоимости
Европейский союз	99,8	66,9	58,1
Китай	97	80	59
США	97,6	50,1	52
Япония	99,2	69,5	51,6

Источник: составлено автором по материалам [55; 56].

Таблица 2.3 – Доля кредитов, выданных субъектам МСП в различных странах мира

Страна	Доля кредитов
	В процентах
США	24,7
Франция	22,3
Южная Корея	35–40
Великобритания	19,7
Швейцария	79
Канада	18

Источник: составлено автором по материалам [109, с. 164–166].

Также в каждой стране существуют свои критерии деления, основные из которых приведены в таблице 2.4. В качестве критериев деления выступают такие показатели, как отрасль, в которой функционирует организация, среднесписочная численность сотрудников, объем годовой выручки, размер активов и некоторые другие в зависимости от принятых показателей в каждой стране. Также в некоторых странах Европы распространено требование по номинальной доле юридических лиц, не являющихся субъектами МСП, во владении таким субъектом не более 25 %.

В каждой стране существует своя система кредитования и свой набор моделей кредитования. Некоторые выводы можно сделать на основе

приведенной таблицы по критериям отнесения к микро-, малому и среднему бизнесу.

Таблица 2.4 – Определение субъектов МСП в различных странах мира

Страна	Отрасль	Определение		
		Микро	Малые	Средние
Бразилия	Все отрасли	<10 чел.	<50 чел.	<250 чел.
Европейский союз	Все отрасли	<10 чел. Выручка ≤5 млн евро Активы ≤2 млн евро	<50 чел. Выручка ≤10 млн евро Активы ≤10 млн евро	<250 чел. Выручка ≤50 млн евро Активы ≤43 млн евро
Индия	Производство	≤50 тыс. долл.	≤1 млн долл.	≤2 млн долл.
	Сфера услуг	≤20 тыс. долл.	≤0,4 млн долл.	≤1 млн долл.
Канада	Все отрасли	<100 чел. Выручка <50 млн канадских долл.		<500 чел. Выручка <50 млн канадских долл.
Китай	Производство	<300 чел.		<2000 чел.
	Строительство	<600 чел.		<3000 чел.
	Оптовая торговля	<100 чел.		<200 чел.
	Розничная торговля	<100 чел.		<500 чел.
	Транспорт	<500 чел.		<3000 чел.
	Логистика	<400 чел.		<1000 чел.
	Отели и рестораны	<400 чел.		<800 чел.
Россия	Все отрасли	≤15 чел. Выручка ≤120 млн руб.	≤100 чел. Выручка ≤800 млн руб.	≤ 250 чел. Выручка ≤2 млрд руб.
США	Все отрасли	<50 чел.	<100 чел.	<500 чел.
Южная Африка	Сельское хозяйство	<10 чел. выручка <6 млн рандов	<50 чел. выручка <32 млн рандов	<100 чел. выручка <64 млн рандов
	Другие	<20 чел. выручка <6 млн рандов	<50 чел. выручка <32 млн рандов	<200 чел. выручка <64 млн рандов
Швейцария	Все отрасли	<10 чел.	<50 чел.	<250 чел.

Источник: составлено автором по материалам [61].

На основе вышеприведенных критериев отнесения к субъектам МСП, на наш взгляд, можно сделать следующие предположения:

1. В странах, в которых социально значимые отрасли выделяются отдельно от прочих, преобладает социально ориентированная модель кредитования для оказания поддержки соответствующих отраслям (Южная Африка).

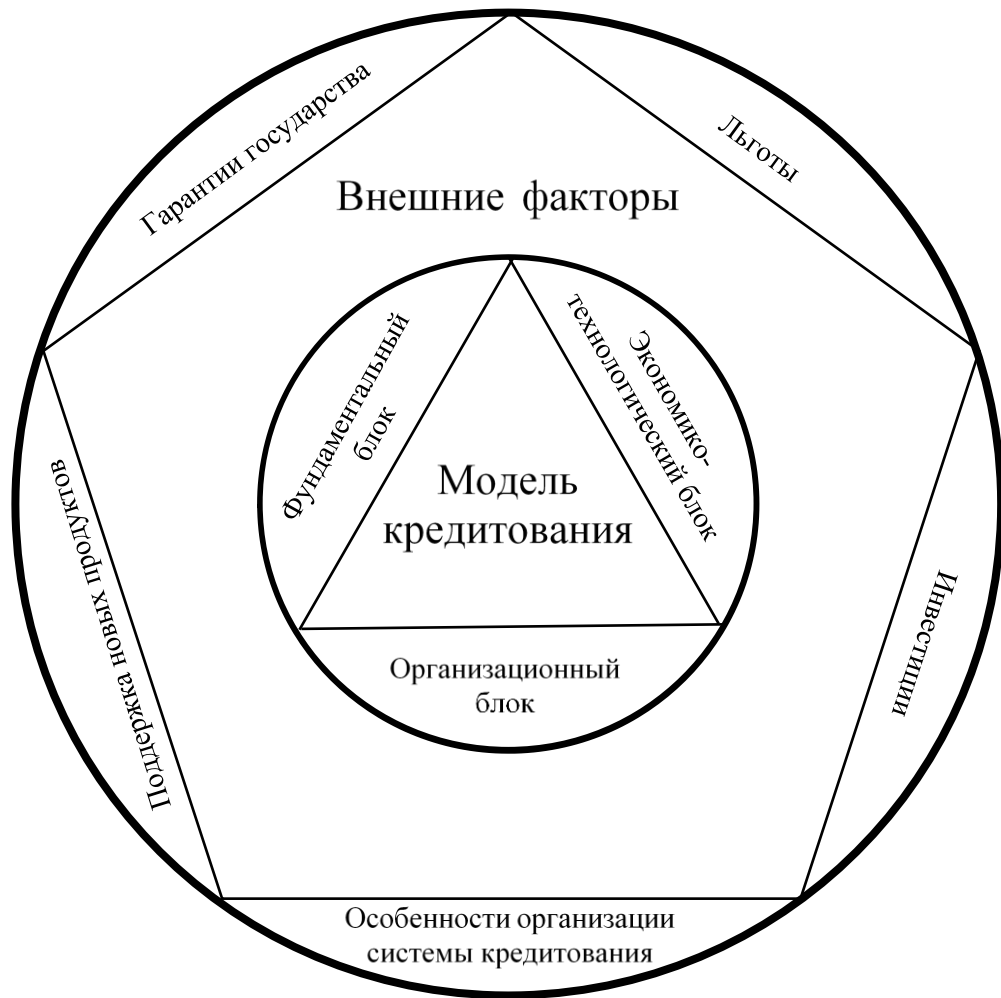
2. В странах, в которых от отрасли достаточно сильно зависят критерии отнесения к субъектам МСП, преобладает продукт-ориентированная модель, поскольку для развития кредитования малого и среднего бизнеса необходимо предложить индивидуальные условия для каждой группы (Китай).

3. В странах, в которых, в основном численность работников организации влияет на отнесение ее к субъектам МСП, преобладает риск-ориентированная модель кредитования, поскольку принятие риска должно базироваться на финансовых показателях, таких как выручка, прибыльность, а среди условий отнесения к субъектам МСП финансовые данные отсутствуют (Бразилия, Китай, США, Швейцария).

4. В прочих странах, в которых присутствует многофакторная модель отнесения к субъектам МСП в любой отрасли, делать предположения о преобладающей модели кредитования нецелесообразно ввиду отсутствия внешних факторов для оценки.

Из приведенных предположений мы сделали вывод, о том, что на формирование модели кредитования влияют различные внешние для нее факторы. На рисунке 2.1 приведены, по нашему мнению, 5 основных внешних факторов, оказывающих воздействие на развитие субъектов МСП и модели их кредитования: поддержка государства, льготы, инвестиции, поддержка новых продуктов и особенности организации системы кредитования.

Все внешние факторы по-разному влияют на элементы любой модели кредитования. В таблице 2.5 отражено, как вышеназванные факторы оказывают влияние на каждый из трех блоков модели кредитования.



Источник: [111, с. 2052].

Рисунок 2.1 – Влияние внешних факторов на формирование модели кредитования

Основополагающим блоком любой модели кредитования является фундаментальный. Государство, как один из субъектов модели, может оказывать как прямое, так и опосредованное влияние на субъекты МСП. К опосредованному влиянию относятся гарантии для третьих лиц, которые оказывают услуги и предоставляют финансирование малому бизнесу. Частичные кредитные гарантии распространены в таких странах, как Эфиопия, США, Канада, Чили, Таиланд, Южная Корея и многие страны Европы. Предоставление гарантий государством отражает систему кредитования в стране, но практически не оказывает влияния на выбор банком модели кредитования. Однако как для клиенто-, так и для социально ориентированной модели предпочтительно, чтобы при кредитовании субъект

МСП имел возможность получить доступ к риск-ориентированной, а в зависимости от условий применения – и продукт-ориентированной моделям.

Таблица 2.5 – Внешние факторы и элементы модели кредитования

Внешний фактор	Фундаментальный блок	Экономико-технологический блок	Организационный блок
Гарантии государства	Частичная кредитная гарантия Гарантии по экспортным кредитам Гарантии и страхование	Учет обеспеченности государством при оценке (скоринг)	Помощь в приобретении, внедрении и адаптации технологий
Льготы	Налоговые льготы	Особенности расчета процентной ставки	Субсидирование процентной ставки
Инвестиции	Гранты государства Государственный кредит Государственное софинансирование	Государственный кредит Долевое участие Коммерциализация технологий	Государственный кредит Долевое участие Коммерциализация технологий
Поддержка новых продуктов	Гарантии выкупа нового продукта	Повышение финансовой грамотности	Спрос на определенные виды кредитных продуктов
Особенности организации системы кредитования	Государственный кредит Государственное софинансирование	Обмен кредитной информацией Консолидация банков Договор Мурабаха Государственный кредит	Специализация банков Финансовый и технический консалтинг Договор Мурабаха Государственный кредит

Источник: составлено автором.

В Эфиопии приоритетными субъектами МСП считаются те, которые занимаются сельским хозяйством и производством. Для организаций, предоставляющих финансирование данным субъектам, доступны кредитные гарантии государства, например, региональная гарантия для сельхозпредприятий на закупку удобрений. Данная черта отражает социальную ориентированность государства в целом при выборе модели кредитования. Как указано выше, в Южной Африке также предусмотрены особые критерии отнесения к субъектам МСП компаний, занятых в сельском хозяйстве. В Эфиопии распространение получили гарантии субъектам –



экспортерам, однако с обязательным наличием обеспечения в размере не менее 40 % для производств и не менее 50 % для прочих субъектов МСП [58, с. 56]. Поощрение экспортеров и льготы для компаний-производителей также является чертой социально ориентированной модели кредитования. В России поддержка сельского хозяйства осуществляется не только на уровне субъектов МСП.

В Швейцарии влияние государства на малый бизнес сводится к минимуму, а налоговое законодательство является одним из самых лояльных в мире по отношению к субъектам МСП. Для предоставления гарантий по кредитам в данной стране привлекаются, в том числе, средства пенсионных фондов. С одной стороны, мягкое налоговое законодательство способствует развитию МСП, а значит клиентоориентированной модели кредитования, а с другой – привлечение средств пенсионных фондов должно сопровождаться достаточно жесткой оценкой благонадежности заемщика, т. е. является чертой риск-ориентированной модели кредитования, что также подтверждает наше предположение о сложившейся модели кредитования в данной стране. В России данная практика вряд ли может быть рекомендована вследствие влияния прочих внешних факторов.

Банк Англии финансирует кредитные организации, которые активно поддерживают финансированием малый бизнес [57, с. 48]. В Великобритании также оказывается помощь с кредитами для начинающих экспортеров.

Южная Корея аналогичным образом поддерживает сектор МСБ, поскольку ее экономика в целом является экспортноориентированной [57, с. 48]. Таким образом, поддержка данных субъектов МСП способствует развитию различных видов экспортных кредитов. В данном случае есть некоторая неопределенность с выявлением сложившейся модели кредитования.

В США управление по делам малого бизнеса, помимо предоставления кредитных гарантий, также занимается страхованием исполнения

обязательств субъектов МСП. По страхованию гарантируется до 85 % при размере кредита до 150 тыс. долларов США и до 75 % при большем размере кредита [110, с. 164–166]. В зависимости от условий предоставления страхования, данная услуга может отражать как риск-, так и клиентоориентированную модель кредитования.

Льготы государства по отношению к субъектам МСП и к субъектам, их финансирующим, находят свое отражение в налогообложении. В России, Новой Зеландии и некоторых странах Европейского союза распространено уменьшение ставок, упрощенная система налогообложения либо уменьшение налоговой базы. Налоговые льготы являются одной из черт клиентоориентированности модели, но не исчерпывающей.

К инвестициям относятся государственные гранты, кредиты и софинансирование. Этот фактор относится к прямому влиянию государства. В Сингапуре, отличающемся лояльным законодательством по отношению к субъектам МСП, распространены гранты на повышение производительности труда, которые покрывают до 70 % от расходов на покупку и лизинг необходимого оборудования. Подобные гранты предоставляются далеко не всем субъектам, а лишь тем, кто уже доказал свою конкурентоспособность и достиг определенных целей [47, с. 28]. Это черта клиентоориентированной модели, поскольку гранты выдаются не любому субъекту МСП, а только при гарантиях взаимной выгоды.

Поддержка новых продуктов нацелена на стимулирование инновационной деятельности субъектов МСП и может выражаться в виде программ поддержки, гарантированного выкупа продукции, а также особых условиях для стартапов. Например, в Южной Корее, в которой субъекты МСП занимают существенную долю предприятий (99,5 %) и формируют до 50 % ВВП страны, государство стимулирует развитие малого бизнеса через кооперацию с крупным бизнесом по программе гарантированного выкупа нового продукта. При этом источником финансирования может являться как крупная компания, так и финансовая организация – в случае последующего

выкупа или работы с отсрочкой платежа. В данной стране модель кредитования предположительно продукт-ориентированная. Не в каждом случае гарантированный выкуп продукции может подразумевать взаимную выгоду. Модель рекомендуется к использованию только в странах с крайне высокой долей субъектов МСП.

Особенности системы кредитования заключаются в предоставлении государственных кредитов и софинансировании. В Китае выдаются государственные кредиты для инновационного малого и среднего бизнеса [112], а в Швейцарии, Ирландии и Дании применяется государственное софинансирование малого бизнеса, которое также может выражаться в софинансировании кредитов. Это характеризует клиентоориентированную модель отношения государства к субъектам МСП.

Экономико-технологический блок модели кредитования связан с функциями модели и методологией оценки. Так, с точки зрения предоставления гарантий и льгот государством, при оценке рисков и формировании процентных ставок, необходимо учитывать поддержку и обеспеченность государством.

Поддержка новых продуктов может выражаться, во-первых, в помощи поиска источника финансирования, во-вторых, в повышении финансовой грамотности предпринимателей и руководителей субъектов МСП. Бизнес-инкубаторы, занимающиеся повышением финансовой грамотности предпринимателей, профессионального обучения новым технологиям и повышением уровня образования, получили достаточно широкое распространение в Чехии, Великобритании и Южной Корее. В том случае, если банки оказывают вышеперечисленные услуги для субъектов МСП, то модель является клиентоориентированной в связи с поиском взаимной выгоды. Данная практика может быть применена и в России.

Особенности системы кредитования в данном случае выражаются в общей системе обмена кредитной информацией и в консолидации банков для финансирования определенных проектов.

Так, в Европейском союзе в целях сбора информации по кредитам и реализации контроля между национальными кредитными регистрами в Австрии, Бельгии, Чехии, Франции, Германии, Италии, Португалии, Румынии и Испании подписан меморандум о взаимопонимании, согласно которому на ежемесячной основе происходит обмен кредитной информацией [59]. Данная черта носит характер риск-ориентированной модели, однако в некоторых случаях она может препятствовать функционированию добросовестных субъектов МСП.

Консолидация банков в инвестиционных проектах распространена в США [113, с. 128] и частично в Финляндии. Во-первых, это вложения в значимые и эффективные проекты. Значимость может определяться не только размерами, но и инновационным характером. Во-вторых, данная мера является дополнительной защитой для каждого из банков-участников, поскольку риск оценивается по нескольким методикам одновременно и осуществляется его диверсификация. В Финляндии подобное многоканальное финансирование реализуется подконтрольным государству АО «Финнвера», налаживающим сотрудничество со многими финансовыми организациями и являющимся соинвестором во многих высокорискованных проектах, в т. ч. с участием субъектов МСП [60, с. 2]. В данном случае это выражается в клиентоориентированной модели, однако субъект МСП является лишь одним звеном в цепи, что также может подтверждать использование риск-ориентированной модели.

Организационный блок включает в себя построение структуры банка, а также процесса кредитования. Гарантии государства в данном случае могут выражаться в оказании определенной помощи в виде оценки, выборе, приобретении, внедрении и адаптации зарубежных технологий, а также привлечении для этого кредитных средств, в т. ч. лизинга. Данная мера получила свое распространение в приоритетных отраслях Эфиопии, а именно в текстильном производстве, кожевенной промышленности, металлургии, инженерном деле и сельском хозяйстве [58, с. 56]. Данные отрасли являются

приоритетными для государства, исходя из чего наиболее вероятно используемая модель – социально ориентированная.

Льготы государства выражаются в субсидировании процентной ставки, что является достаточно распространенной практикой в России, Венгрии, Португалии, Испании, Турции и Великобритании [57, с. 48]. В РФ данная мера осуществляется на практике через Корпорацию МСП. МСП Банк сотрудничает с рядом коммерческих банков по различным программам поддержки субъектов МСП. По нашему мнению, субсидирование расходов бизнеса на финансирование является чертой клиентоориентированной модели.

К особенностям организации системы кредитования относятся такие меры, как специализация банков и оказание услуг по консалтингу. На заседании G20 в 2010 году были обозначены несколько схем поддержки субъектов МСП. Среди них банковского сектора коснулись поддержка банками с государственным участием и кредитование малого бизнеса местными банками. Такие специализированные банки существуют, например, в Ирландии и Дании. В других странах данную нишу могут занимать местные банки, которые предлагается формировать двумя основными путями: во-первых, разукрупнением некоторых коммерческих банков, а во-вторых, укрупнением микрофинансовых организаций [57, с. 48]. Как было сказано выше, оказание консалтинговых услуг банком должно являться одним из приоритетов на пути создания клиентоориентированной модели кредитования.

В Китае существует множество субъектов МСП, и еще в 2003 году был принят соответствующий закон о содействии субъектам МСП, однако данных мер оказалось недостаточно. Основные кредиторы малого бизнеса в Китае – мелкие коммерческие банки, которые были сформированы в прошлом веке на основе сельскохозяйственных и городских кооперативов [114, с. 3413]. Со стороны местных банков применяется клиентоориентированная модель.

У субъектов МСП также востребован консалтинг как в финансовой, так и в технической сферах. Данная услуга получила особое распространение в Сингапуре, Эфиопии, Чехии, Франции, в которых государством обеспечивается поддержка служб и организаций, оказывающих консалтинговые услуги для субъектов МСП. Так, в Сингапуре такая поддержка выражается, в основном, по вопросам выхода на международные рынки и защиты прав интеллектуальной собственности при выходе на международный рынок [43, с. 28].

Государственное кредитование и особенности в рамках исламского банкинга в связи с применением договора «мурабаха», тесно переплетены в части таких факторов, как инвестиции и особенности построения системы кредитования страны, на уровне как организационного, так и экономико-технологического блоков. Инвестиции выражаются в виде долевого участия, государственно-частного партнерства и коммерциализации технологий. Одной из основных проблем субъектов МСП является получение максимального эффекта от бизнеса при значительной ограниченности в ресурсах.

Так, в Сингапуре подобные программы нацелены на развитие молодых и перспективных бизнесов, а в ее рамках привлекаются средства до одного миллиона долларов. Государство, в данном случае, принимает участие в этом процессе лишь опосредованно [43, с. 28]. Аналогичная программа государственно-частного партнерства реализуется в Европейском союзе [59, с. 23]. Программа коммерциализации технологий нашла свое распространение в Малайзии. Ее цели аналогичны вышеназванным [43, с. 30].

Подобные программы стимулируют повышение конкурентоспособности малого бизнеса, а в роли инвесторов могут выступать различные третьи лица, в т. ч. и банки, особенно в случае оказания государственной поддержки либо предоставлении гарантий.

Практика государственного кредитования также распространена во многих странах. Например, в Эфиопии государственный лизинг предоставляется тем субъектам МСП – производителям, которые нуждаются в оборудовании, однако не имеют достаточного обеспечения [58, с. 56], что является чертой клиентоориентированной модели.

Отличительной особенностью исламского банкинга является использование договора «мурабаха» при кредитовании, по сути являющимся договором обмена, который разделяет риск между банком и клиентом. Актив, который приобретается банком и передается с наценкой субъекту МСП на условиях отсрочки платежа, также одновременно является и обеспечением обязательств перед банком. Такая практика распространена, например, в Турции, где сосуществуют как обычные коммерческие, так и исламские банки [115, с. 188]. Исламский банкинг устраняет существенную часть проблем, возникающих при кредитовании субъектов МСП, и используется для финансирования оборотного капитала [116, с. 2]. В этих странах, безусловно, преобладает социально ориентированная модель кредитования.

В каждой стране преобладает своя модель кредитования субъектов МСП. Некоторые из наших суждений подтвердились. Однако некоторые присущие черты поддержки субъектов МСП за рубежом можно использовать при формировании клиентоориентированной модели: поддержка государства в виде гарантий, поощрение экспортеров и компаний-производителей, банковский консалтинг, в т. ч. консультации по повышению финансовой грамотности.

### 2.3 Перспективы развития продуктов, бизнес-процессов и управления рисками в рамках клиентоориентированной модели кредитования

В последнее десятилетие существенно обостряется конкуренция между банками. Причем как между различными разрядами, такими как крупные и

местные банки, так и внутри каждой из групп. Для малого бизнеса конкуренция является поводом для поиска низких процентных ставок, а для банковского сектора финансирование субъектов МСП на условиях низких процентных ставок является достаточно сомнительной практикой. Каждая система кредитования, модель кредитования и определенный банк имеют свои преимущества и недостатки, связанные с различными как внешними, так и внутренними факторами. Однако однозначно можно сказать, что банковская конкуренция в любом своем выражении увеличивает возможности субъектов МСП в получении финансирования.

До определенного времени для расширения своей клиентской базы банки использовали постоянное расширение спектра оказываемых услуг, внедрение новых продуктов. На наш взгляд, данное условие не эффективно для использования на практике в связи с ограниченностью количества создаваемых продуктов, а также нецелесообразностью конкурентной борьбы по ставкам.

С нашей точки зрения, на рынке банковских продуктов недостаточно представлены специальные предложения для субъектов МСП, а также не раскрыты основные условия кредитования в открытых источниках. Со стороны бизнес-процессов введение с 1 января 2018 года деления лицензий банков на универсальные и базовые не оказало существенного влияния на кредитование банками субъектов МСП. Мы считаем, что проект МСП Банка по секьюритизации портфелей кредитов МСП не принесет существенного вклада в развитие кредитования субъектов МСП, а внедрение с 1 января 2019 года МСФО 9 [28] усложнит работу банковского сектора, вследствие чего у банков лишь снизится желание кредитовать малый бизнес. Развитие взаимодействия банков с Корпорацией МСП, наоборот, должно стимулировать МСП обращаться за кредитами, а банки – финансировать субъекты МСП.

За последнюю четверть века претерпели значительные изменения все сферы экономики, в т. ч. и банки, и их заемщики. Как считают некоторые

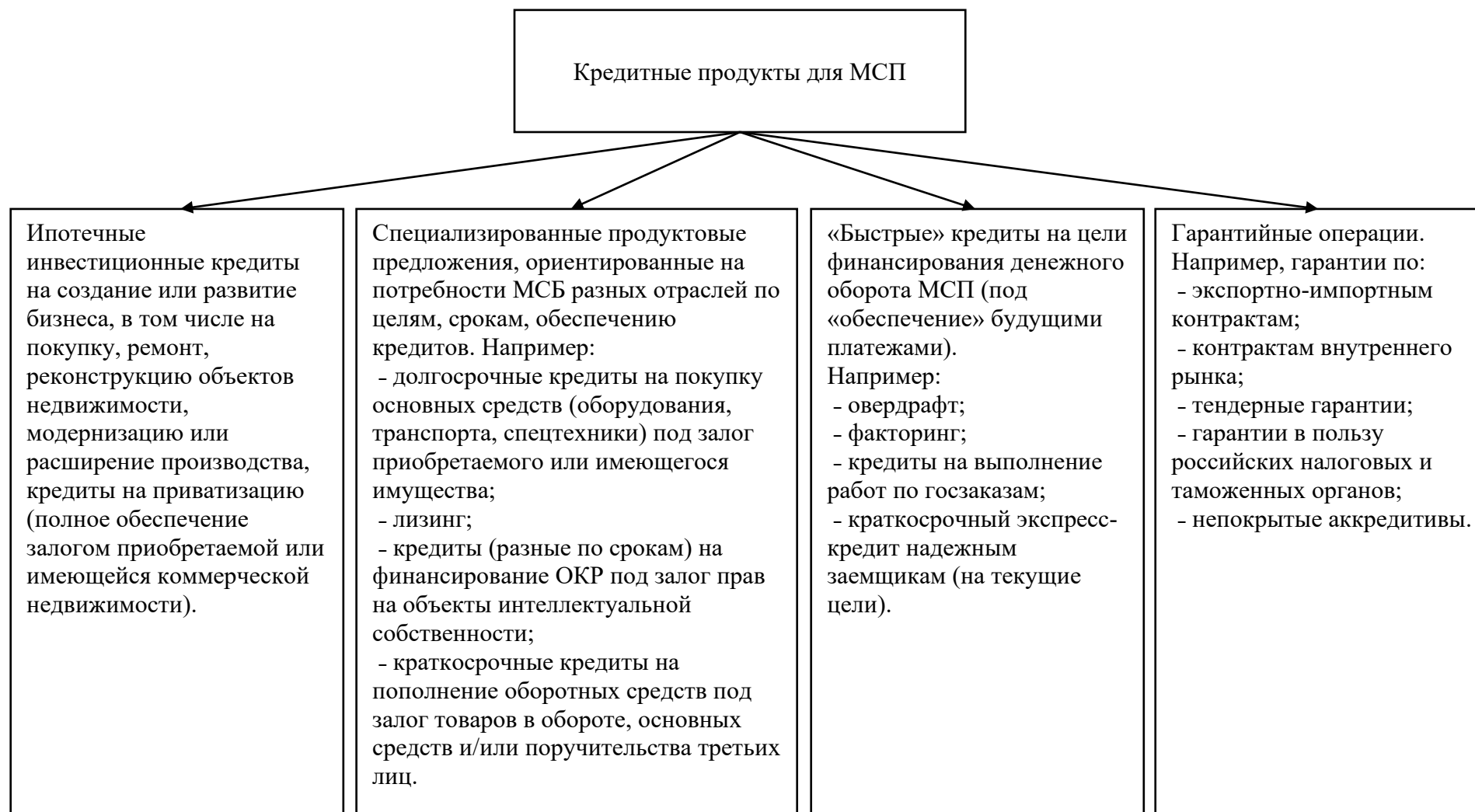


эксперты, именно банки способствовали развитию реального сектора экономики России, когда после кризиса 1998 года впервые возникло такое понятие, как импортозамещение. Массовое кредитование реального сектора страны началось именно в то время, когда банки стали поддерживать бизнесы, функционирующие в этом секторе [61]. К реальному сектору экономики разные авторы относят либо сферу материального производства, либо также включают в это понятие услуги и торговлю. В целях исследования будем придерживаться второй позиции, поскольку производство – процесс первичный, оно не может существовать без сбыта в виде торговли и оказания всевозможных услуг, в т. ч. самому производству. Именно с этого времени в России вошел в практику принцип «знай своего клиента» [61], являющийся одним из основополагающих для клиентоориентированной модели кредитования.

Сегодня у малого и среднего бизнеса основной потребностью является поддержание операционного цикла. Для недопущения кассовых разрывов и наличия столь необходимых оборотных средств субъекты МСП либо обращаются в банк, либо используют товарные кредиты, которые зачастую стоят дороже банковского кредита.

На сегодняшний день банки предлагают достаточно обширный перечень различных банковских продуктов, среди которых можно выделить те, которыми могут пользоваться субъекты МСП, что отражено на рисунке 2.2.

Е.В. Тихомирова выделяет 4 основных направления кредитования для субъектов МСП: ипотека и инвестиции, специализированные продукты по отраслям, «быстрые» кредиты и гарантийные операции. Однако можно расширить классификацию, опираясь на статью Н.Э. Соколинской «Особенности механизма кредитования субъектов малого бизнеса» [117, с. 124–125].



Источник: [118, с. 50].

Рисунок 2.2 – Примерная структура кредитных продуктов банков для МСБ

Первой необходимостью для любой компании является финансирование текущей деятельности, которая может обеспечиваться возобновляемой и невозобновляемой кредитной линией и овердрафтом. Перечень целей получения данных средств достаточно обширен. Овердрафт – наиболее краткосрочный кредитный продукт, причем его использование является также наиболее простым, т. к. воспользоваться им клиент может в любой момент при недостатке средств на счете. Так А. Облачинский в статье «Овердрафт на службе малого бизнеса» [62] предлагает малому бизнесу предоставлять кредитные карты для бизнеса с лимитом овердрафта, что совмещает в себе два банковских продукта, кредитный и платежный инструмент, а клиент имеет постоянный доступ к средствам.

Также источником могут выступать микрокредиты, выдаваемые как банками, так и микрофинансовыми организациями. Достаточно широкое распространение получили небольшие кредиты, основанные на скоринговой оценке, под поручительство собственника.

Некоторым спросом пользуются кредиты без залога и поручительства под высокую процентную ставку, выдаваемые микрофинансовыми организациями, чем они расширили возможности малых и микропредприятий. Однако банковское кредитование и микрофинансирование могут являться взаимодополняющими способами получения финансирования для малого бизнеса [119, с. 288].

Еще одним видом краткосрочных кредитов является факторинг, в рамках которого финансирование производится под уже осуществленные поставки товара, оказанные услуги, платежи по которым происходят с отсрочкой, что создает кассовый разрыв у поставщика. Не любой поставщик готов дать отсрочку платежа всем своим покупателям или оплачивать комиссию по факторингу, поэтому дебитор, который хочет получить отсрочку у поставщика, может воспользоваться реверсивным факторингом и самостоятельно оплачивать комиссии фактору по выставленным счетам.

Инвестиционные кредиты, кредиты на развитие бизнеса и коммерческая ипотека характеризуются крупномасштабными вложениями в бизнес заемщика и имеют достаточно длительный срок погашения. Подобные кредиты зачастую необходимы начинающему бизнесу для расширения производственных площадей, ремонта и модернизации.

Лизинг можно также отнести к инвестиционным кредитам, однако в данном случае имущество передается в финансовую аренду с возможностью его полного выкупа в конце срока кредитования. Лизинг является наиболее простым кредитом для субъектов МСП с точки зрения одобрения банком, поскольку заранее определен объект залога.

Для осуществления экспортно-импортной деятельности субъектов МСП банками предоставляются всевозможные гарантийные продукты.

Одной из актуальных проблем является кредитование вновь созданных бизнесов и стартапов, которым зачастую требуется от полугода до трех лет для возможности получения кредита на развитие бизнеса и прочих кредитных продуктов.

В настоящее время банки все чаще запрашивают хорошее обеспечение для кредитования субъектов МСП. Наиболее перспективным продуктом для МСП является лизинг в связи с тем, что риски банка уменьшаются за счет возможности обратного выкупа имущества со стороны поставщика. По факторингу для субъектов МСП возможно использование факторинга без регресса на первоклассных дебиторов. По прочим кредитным продуктам наличие обеспечения может повысить вероятность одобрения сделки банком или уменьшение процентной ставки. Зачастую поручительство собственника бизнеса рассматривается как более серьезное обеспечение, поскольку по сути заменяет вложения собственника в уставный капитал, что подчеркивает его уверенность в своем бизнесе [120, с. 406–422].

Поскольку государство заинтересовано в развитии субъектов МСП, их стимулированию к участию в реальном секторе экономики, то оно ищет пути для поддержки кредитования субъектов МСП. Во-первых,

субсидирование процентных платежей государством, специально созданным фондом либо МСП банком. Во-вторых, предоставление государственных гарантий в качестве обеспечения надежности сделки для банка. В-третьих, поддержка различными фондами содействия кредитованию малого бизнеса путем предоставления поручительства кредитору [121, с. 23–24].

В приложении А приведены примеры предложений кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса от различных банков. В данную выборку попали 11 системно значимых банков, а также «Точка» ПАО «Банка «ФК Открытие», как банк для предпринимателей, и ПАО «АКБ «Металлинвестбанк» как один из лидеров по факторингу МСП. Анализ был произведен на основе данных, приведенных на официальных сайтах вышеперечисленных банков.

По итогам анализа, выявлено, что не все банки выделяют субъекты МСП и предлагают специальные условия для таких клиентов. Некоторые банки рассматривают средний бизнес наравне с крупным, не предлагая данному сегменту никаких специальных условий. На официальных сайтах АО «Газпромбанк» и ПАО «АКБ «Металлинвестбанк» никаких специальных предложений для субъектов МСП не предусмотрено, хотя второй и является одним из лидеров по факторингу МСП. Среди основных предлагаемых продуктов – овердрафт, экспресс-кредитование, оборотный кредит, инвестиционный кредит, гарантии, аккредитивы, лизинг и факторинг. Однако не каждый банк предоставляет специальные условия для субъектов МСП по всей продуктовой линейке. Некоторые банки достаточно сильно ограничивают малый бизнес в лимитах кредитования, в т. ч. с учетом залога и поручительств. Не каждый банк готов предоставить экспресс-кредитование или овердрафт без залога и поручительств собственников и их супругов. АО «Россельхозбанк» также предоставляет продукты для микробизнеса, которые фактически являются более привлекательными для бизнеса, чем у микрофинансовых организаций. Многие банки не указывают диапазон

процентных ставок, что не позволяет субъектам МСП сделать выбор на первоначальном этапе поиска источников финансирования.

Лимиты кредитования достаточно сильно разнятся от банка к банку. Лимиты по овердрафтам колеблются между 100 тыс. руб. и 150 млн руб., но не более определенного процента от среднемесячного оборота по счету, обычно 50 %. Немногие банки готовы предоставить овердрафт быстро и без залога. Так, АО «Райффайзенбанк» предлагает 100 тыс. руб. без залога и поручительств для компаний с выручкой не более 61 млн руб., но под достаточно высокую ставку 0,1 % в день. Точка ПАО «Банка «ФК Открытие» ориентирована на ведение расчетного счета предпринимателей и сопутствующие услуги расчетно-кассового обслуживания, однако предоставляет услуги овердрафта от 30 тыс. руб. до 500 тыс. руб. под 21–25 % годовых.

Экспресс-кредитование для субъектов МСП также готовы предоставлять не все банки. Лимит составляет до 5 млн руб., однако его сумма зависит от наличия залога. Некоторые банки предоставляют лимит экспресс-кредитования, эквивалентный эквайринговому обороту.

Оборотное кредитование для субъектов МСП представляется в более широком спектре. Лимит составляет от 80 тыс. руб. до 250 млн руб., в большинстве случаев требуется поручительство собственников и залог, срок кредита до 10 лет. По инвестиционным кредитам предложения похожие, отличается только срок кредитования до 15 лет.

Из документарных продуктов многие банки предоставляют гарантии для субъектов МСП с лимитом до 150 млн руб. и процентной ставкой от 0,9 % годовых, а вот специальные предложения по аккредитивам предоставляет только АО «Райффайзенбанк» для бизнеса с выручкой от 61 млн руб. до 500 млн руб.

За исключением аккредитивов наименее распространенными продуктами по спецпредложениям являются лизинг и факторинг МСП. Лизинг банки стараются ограничить по сумме и сроку. Самое

привлекательное предложение у АО «ЮниКредит Банк», который предлагает лизинг на сумму от 10 тыс. евро на срок до 10 лет под 5–8 % годовых. Факторинг для МСП выделяют только ПАО «Банк «ФК Открытие» и ПАО «Промсвязьбанк», однако условия финансирования подробно не раскрываются, на официальных сайтах обозначены только преимущества работы с данными банками, которые могут предложить практически все вышеперечисленные банки.

По нашему мнению, с точки зрения применения клиентоориентированного подхода, основная информация о продуктах должна быть полностью раскрыта на официальных сайтах банков, особенно системно значимых банков, с той целью, чтобы потенциальный клиент – субъект МСП – мог произвести предварительный выбор для подачи заявки на рассмотрение в конкретную кредитную организацию. К тому же, в связи с частым изменением процентных ставок в последние годы, необходимо постоянно поддерживать актуальность данной информации, чтобы у субъектов МСП не складывалось негативного мнения о банке. Из вышеназванных банков только ПАО «Росбанк» указывает конкретный диапазон процентных ставок, однако не по всем видам продуктов.

Порой субъектам МСП необходимы такие банковские продукты как гарантии, аккредитивы, факторинговое обслуживание, однако для предпринимателей подобные банковские продукты непонятны и зачастую потенциальный клиент об их существовании даже не знает. Стандартное кредитование является более дорогим продуктом, чем вышеперечисленные, являющиеся «скрытой потребностью» клиента [63].

Наиболее интересными для субъектов МСП, по нашему мнению, могут быть такие проекты банков, как пакеты кредитов, которые систематизируют различные виды кредитования и предлагают комплекс услуг для субъектов МСП, функционирующих в той или иной отрасли. Помимо удобства для клиента, банк также производит меньше затрат, продавая несколько

продуктов одному клиенту или дополнительный продукт действующему клиенту, чем осуществляя поиск и продажу одного продукта новому клиенту.

Как уже было описано выше, для субъектов МСП немаловажна цена продукта, т. е. уровень процентной ставки по кредитным продуктам. Однако одним из факторов, влияющих на цену кредита, помимо уровня кредитоспособности, вида банковского продукта, является расстояние между банком и заемщиком. Сегодня существует два основных пути решения данной проблемы для банка: широкая филиальная сеть или высокая развитость информационных технологий. Однако зачастую принцип работы банка таков, что процентная ставка тем ниже, чем дальше располагается заемщик от банка, и тем выше, чем дальше заемщик находится от банков-конкурентов [122, с. 93–109].

Таким образом, перед банками постоянно стоит задача поиска более эффективных и менее затратных способов ведения бизнеса с тем, чтобы сделать предложения наиболее взаимовыгодными, что является одной из характерных черт клиентоориентированной модели кредитования. Так, одним из главных вопросов, стоящих у истоков зарождения деятельности любого банка, является выбор направления развития: универсализация, т. е. диверсификация, или специализация банка на определенном вопросе. Существует множество направлений диверсификации бизнеса банка, такие как диверсификация операций по привлечению денежных средств на внутреннем рынке, банковских активов, валютных резервов, вложений в ценные бумаги, предоставляемых банковских продуктов, географическая и международная диверсификация и т. д. Чем больше диверсифицирован бизнес банка, тем больше рассеивается риск, однако данный подход еще не гарантирует доходность. Существует предел диверсификации, после которого ее эффективность падает.

В настоящий момент некоторые банки ограничены в данной диверсификации, поскольку с 1 января 2018 года, в зависимости от размера собственного капитала, банки подразделяются на банки с универсальной



лицензией (не менее 1 млрд руб.) и базовой лицензией (не менее 300 млн руб.). Банки с базовой лицензией не могут совершать операции с некоторыми типами клиентов, с некоторыми типами ценных бумаг, открывать филиалы за рубежом, также введен более строгий норматив максимального размера риска на одного заемщика (не более 20 % от капитала). Для банков с базовой лицензией будет предусмотрен ряд послаблений. Однако, на наш взгляд, данный ряд отличий не затрагивает работу с субъектами МСП на территории РФ. Таким образом, данное изменение не должно существенно изменить условия кредитования для субъектов МСП.

В статье Н.Э. Соколинской «Особенности механизма кредитования субъектов малого бизнеса» [117, с. 128] обозначен ряд недостатков механизма кредитования субъектов МСП:

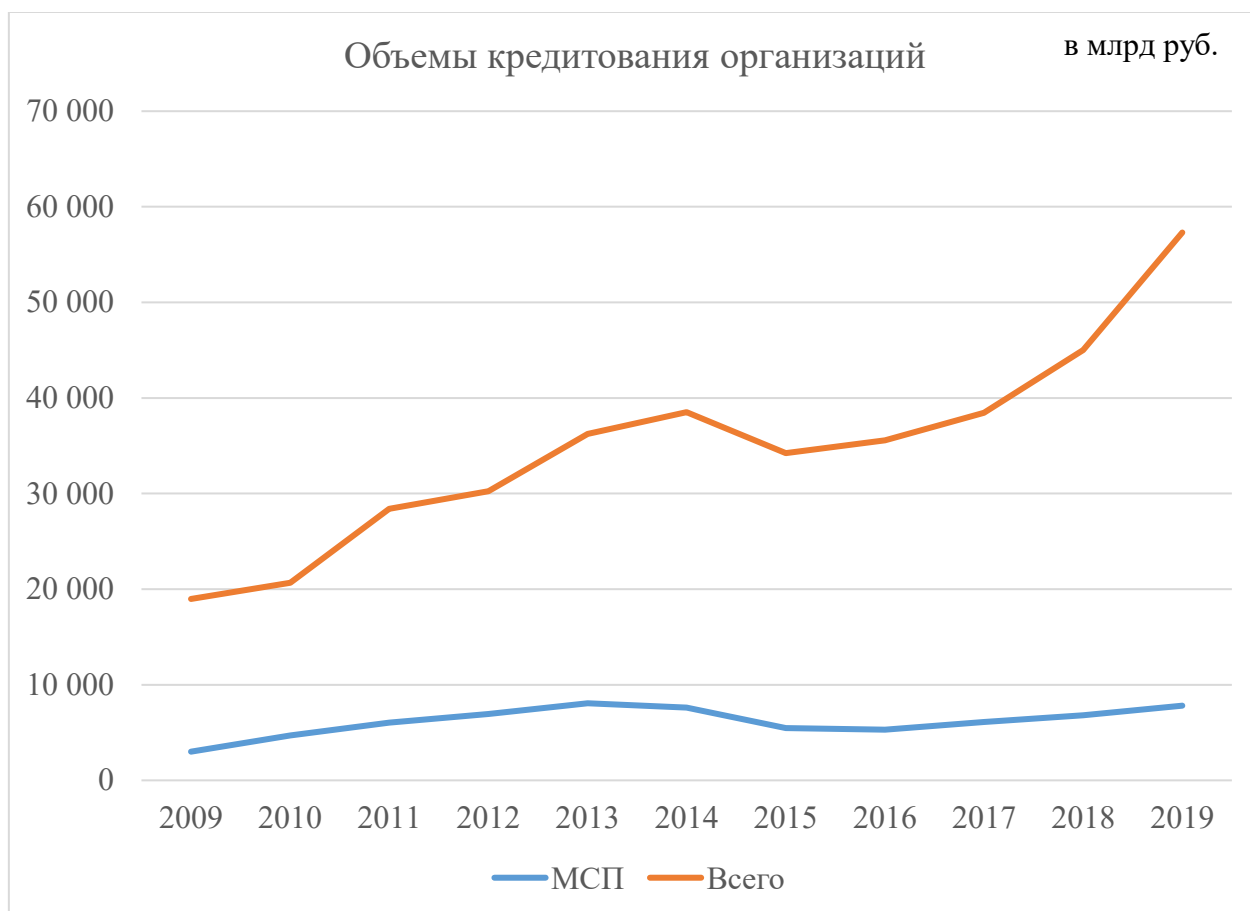
- 1) длительные сроки рассмотрения кредитных заявок,
- 2) большой объем предоставляемых документов,
- 3) большое количество бюрократических процедур,
- 4) отсутствие индивидуального подхода к клиенту,
- 5) высокий размер платы за кредит.

Все вышеперечисленные факторы влияют на возможность и желание субъектов МСП обращаться в поисках источников финансирования к кредитным организациям.

Основными рисками при кредитовании субъектов МСП являются кредитный риск и риск мошенничества. В особенности малый бизнес обладает такими факторами повышенного риска, как отсутствие базы для проведения стандартной оценки компании, низкая финансовая грамотность заемщика, смешение капитала организации и личных средств собственника. В настоящее время для управления данными рисками зачастую банки либо делают полный и длительный анализ по всем имеющимся данным и требуют наличия полного обеспечения, либо проводят экспресс-оценку различными

методами, устанавливают высокую неконкурентную процентную ставку и также требуют наличия полного обеспечения.

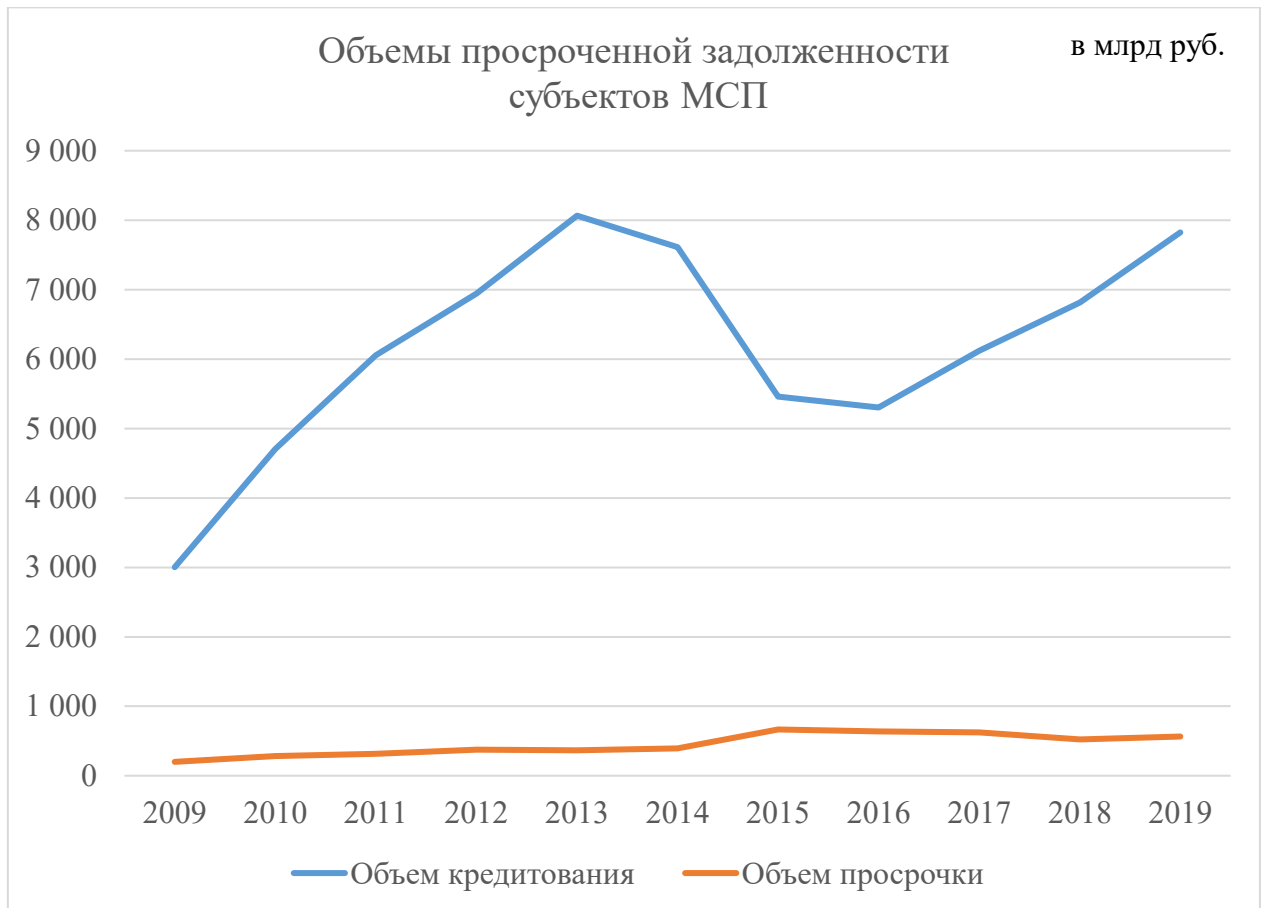
В годы последнего кризиса у многих субъектов МСП ухудшилось финансовое состояние и увеличилось количество просрочек, что привело к ужесточению требований и условий кредитования со стороны банков. Другая часть субъектов МСП прекратили использование кредитных продуктов вследствие роста процентных ставок, которые оказались для них непосильными либо на фоне которых финансирование за счет кредитных средств утратило целесообразность. В связи с вышеназванными причинами произошел спад объемов кредитования субъектов МСП. Как следует из рисунка 2.3, по состоянию на 2019 год, доля МСП в общих объемах банковского кредитования составляет всего 14 %, в то время как в предыдущие годы их доля составляла до 23 %, что связано со слишком разными темпами роста.



Источник: составлено автором по материалам [64–66].

Рисунок 2.3 – Объемы кредитования организаций

Исходя из рисунков 2.4 и 2.5, тенденция увеличения объемов просроченной задолженности одинакова, как у субъектов МСП, так и у всех юридических лиц и ИП вместе взятых. Объем просрочки был относительно стабилен с 2009 до 2014 год, когда наступил очередной финансовый кризис. Однако если в общем по организациям доля просроченной задолженности достигает 5,9 % от объема выданных кредитов, то у субъектов МСП – 12,2 % в 2015 году, сократившись до 7,2 % в 2019 году. Также на нижеприведенных рисунках заметно, что падение объемов кредитования в 2014–2015 годах на фоне роста процентных ставок более существенно выражено у субъектов МСП.

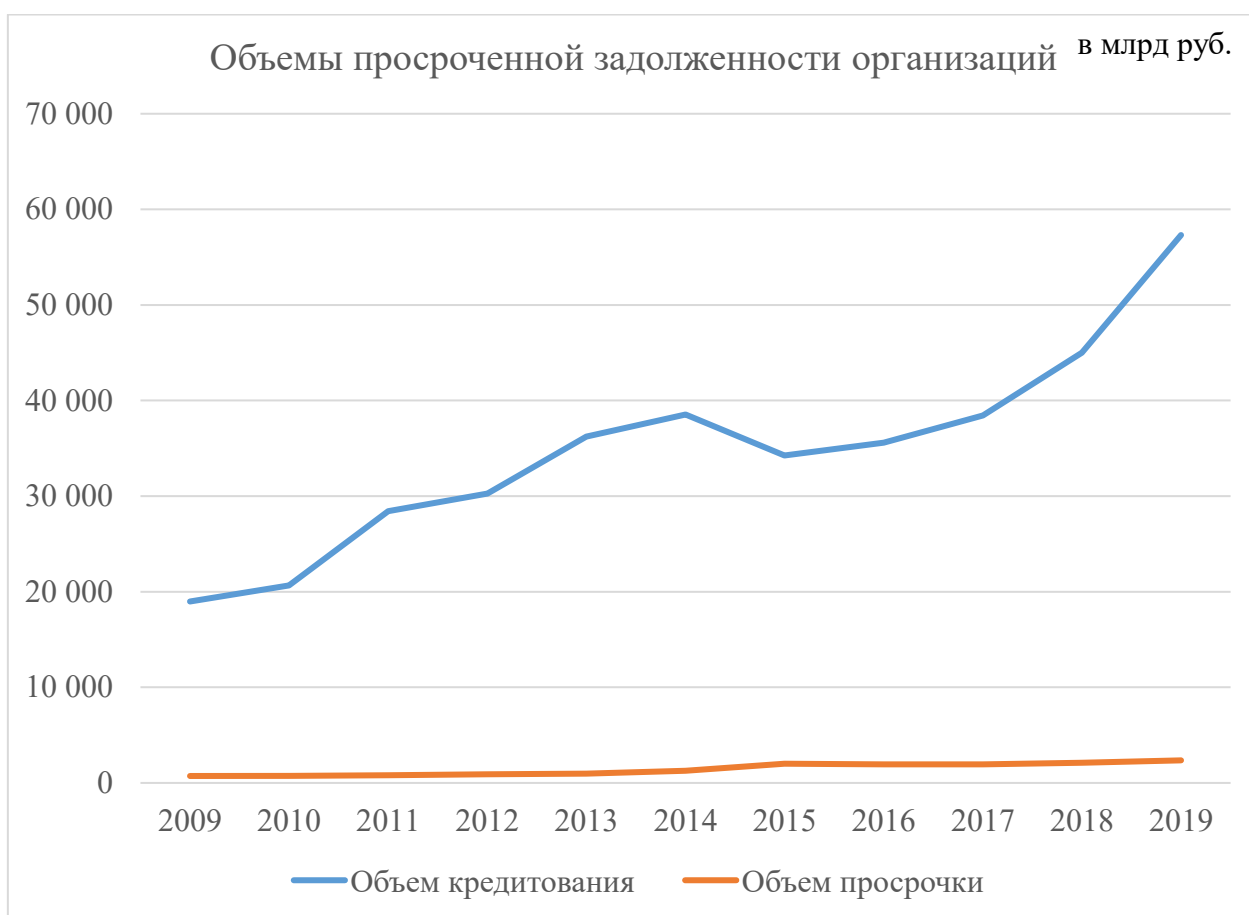


Источник: составлено автором по материалам [64; 67].

Рисунок 2.4 – Объемы просроченной задолженности субъектов МСП

По данным Банка России, на 1 января 2020 года удельный вес просроченной задолженности по кредитам, выданным субъектам МСП, в объеме кредитного портфеля составляет 7,2 %. Риски данного сегмента

достаточно высоки, за последние годы снизились, однако в текущей обстановке, вероятно, вырастут. Такая тенденция побуждает банки с осторожностью подходить к вопросам финансирования субъектов МСП и к достаточно высоким требованиям к данному сегменту заемщиков [123, с. 1466]. Для поддержки финансирования банками субъектов МСП Банк России совместно с Корпорацией МСП также нашли другой путь – секьюритизация портфеля кредитов, выданных субъектам МСП. Первым в России такую сделку провел Промсвязьбанк осенью 2016 года [68].



Источник: составлено автором по материалам [65; 66; 69; 70].

Рисунок 2.5 – Объемы просроченной задолженности организаций

Доступ к таким операциям зачастую есть только у крупных банков, в первую очередь вследствие требуемого объема для эффективного выпуска ценных бумаг (3 млрд руб.). Так, МСП Банк предлагает стандартизировать работу региональных банков, чтобы потом самостоятельно собрать пул кредитов, выданных субъектам МСП несколькими банками, и провести их

секьюритизацию. Однако одним из якорных инвесторов в первой сделке является сам МСП Банк, т. е. на данный момент данная сделка не является репрезентативной для окончательного вывода. На наш взгляд, подобные облигации будут покупаться только в случае включения в них исключительно полностью обеспеченных кредитов субъектам МСП, в том числе лизинга с залогом предмета лизинга. В таком случае проблема кредитования субъектов МСП в целом решена не будет.

Однако все еще актуальной остается программа Корпорации МСП по предоставлению гарантий банкам и выдаче через них кредитов субъектам МСП на особых условиях. По программе льготного кредитования субъектов МСП, с начала 2018 года субъекты МСП могут кредитоваться по ставке 6,5 %, а маржа банка компенсируется из бюджета [71]. Требования к банкам включают в себя опыт кредитования МСП в течение последних трех лет, что усложняет процесс для банков-новичков в кредитовании малого и среднего бизнеса, однако исключает выдачу гарантий банкам, не имеющим уже разработанной модели кредитования субъектов МСП. Также программа ограничивает проекты приоритетными отраслями. Считаем необходимым наличие подобных программ для субъектов МСП, занимающихся оптово-розничной торговлей, а также производством и сбытом.

Еще одной проблемой, появившейся недавно, стали массовые закрытия и блокировки счетов субъектов МСП в банках. В связи с достаточно жесткими мерами, применяемыми Центральным банком к коммерческим банкам, последние начали искать любой предлог, чтобы заблокировать средства контрагента – субъекта МСП в соответствии с федеральным законом от 07.08.2001 № 115–ФЗ (редакция от 29.07.2017) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [29, 72].

Специфика ведения бизнеса МСП такова, что многие добросовестные субъекты также могут попасть под санкции банков. Многие банки под страхом проверки Центрального банка совершенно не

клиентоориентированно относятся к субъектам МСП, поскольку считают, что данный сегмент приносит невысокий доход, от которого они могут отказаться. Для разрешения данного вопроса необходимо законодательно установить четкие требования к коммерческим банкам и их ответственность за закрытие счетов добросовестных контрагентов. По нашему мнению, данная проблема не может быть в полной мере решена в региональных банках до тех пор, пока регулятор не завершит массовую чистку банковской системы.

С 1 января 2019 года вводится в действие положение № 605-п Банка России [30], которое вводит в действие МСФО 9 и создает дополнительные требования к российским банкам. В частности, кардинально меняется подход к определению размера резерва на возможные потери по ссудам. В Приложении Б приведено сравнение оценки РВПС по текущему подходу и по МСФО 9. Основные отличия состоят в том, что при оценке РВПС необходимо рассчитывать вероятность наступления дефолта в течение 12 месяцев или всего срока жизни актива (PD), уровень потерь в случае дефолта заемщика (LGD), величину кредитного требования, подверженную риску дефолта (EAD) и ожидаемые потери за весь период (EL). На сегодняшний день вышеприведенные оценки не производятся, но их роль косвенно играет категория качества ссуды. Таким образом, по нашему мнению, введение международных стандартов приведет к увеличению издержек банка на расчет РВПС ввиду сложности оценки и увеличению общего объема сформированного резерва. На данный момент оценить указанные суждения статистически не представляется возможным. Однако, по нашему мнению, это означает, что введение новой методики расчета РВПС приведет к нежеланию банка кредитовать субъектов МСП ввиду количественного роста достаточно сложных оценок для резервирования и существенного увеличения процента создаваемого резерва из-за низкого кредитного качества многих субъектов МСП и высокими требованиями МСФО 9.

В 2017 году «Деловая Россия» и Корпорация МСП вновь обсуждали возможность развития факторинга МСП в госзаказе [73]. Проблема состоит в том, что государство, как заинтересованное в развитии малого бизнеса лицо, пытается привлекать в государственные контракты малый и средний бизнес. Однако субъекты МСП зачастую отказываются выполнять крупные госзаказы, по которым предусмотрена отсрочка платежа, поскольку не в состоянии справиться со столь крупным кассовым разрывом. Для реализации данной задачи на текущий момент требуется не только привлечение финансирования банков, но и, прежде всего, внесение изменений в действующее законодательство. Также Корпорация МСП проводит переговоры с крупнейшими заказчиками, чтобы установить стандартный срок отсрочки платежа на уровне 15–30 дней. Ведь для банков важно не только привлечение новой группы клиентов, но и соблюдение указанного срока отсрочки платежа, который государственные корпорации зачастую не соблюдают при работе с субъектами МСП.

На наш взгляд, финансирование по факторингу для субъектов МСП, особенно для занимающихся оптово-розничной торговлей, является более выгодным вариантом, чем кредитование, по многим причинам, которые будут описаны ниже.

Высокая прибыльность банковского сектора в 2016–2017 годах объясняется не приростом объемов кредитования, а такими факторами, как уменьшение РВПС (не всегда обоснованного), снижение стоимости фондирования (как эффект от снижения ключевой ставки) и волатильности маржинального дохода при обслуживании физических лиц [124, с. 164]. В условиях снижения маржи сохранить прибыльность возможно путем качественной работы по кредитованию клиентов и отслеживанию рисков.

Таким образом, для успешного и взаимовыгодного развития кредитования и оказания прочих банковских услуг субъектам МСП в рамках реализации клиентоориентированной модели кредитования необходимо в первую очередь совершенствовать продуктовую линейку, бизнес-процессы и

оценку рисков внутри кредитной организации, например, с помощью создания собственной модели кредитования субъектов МСП и ее постоянной модернизации [25].



## ГЛАВА 3

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ  
КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МСП3.1 Общее содержание клиентоориентированной модели кредитования  
субъектов МСП

В 1 и 2 главах исследования основными задачами было определить, какие существуют модели кредитования в банковском секторе, указать роль и место в экономике малого и среднего предпринимательства, изучить текущие тенденции развития рынка банковского кредитования. Третья глава посвящена выбору наиболее эффективной модели кредитования для субъектов МСП и поиску путей модернизации кредитования на основе предложенной модели. Ведь эффективно функционирующая система кредитования способствует эффективности и устойчивости работы субъектов МСП.

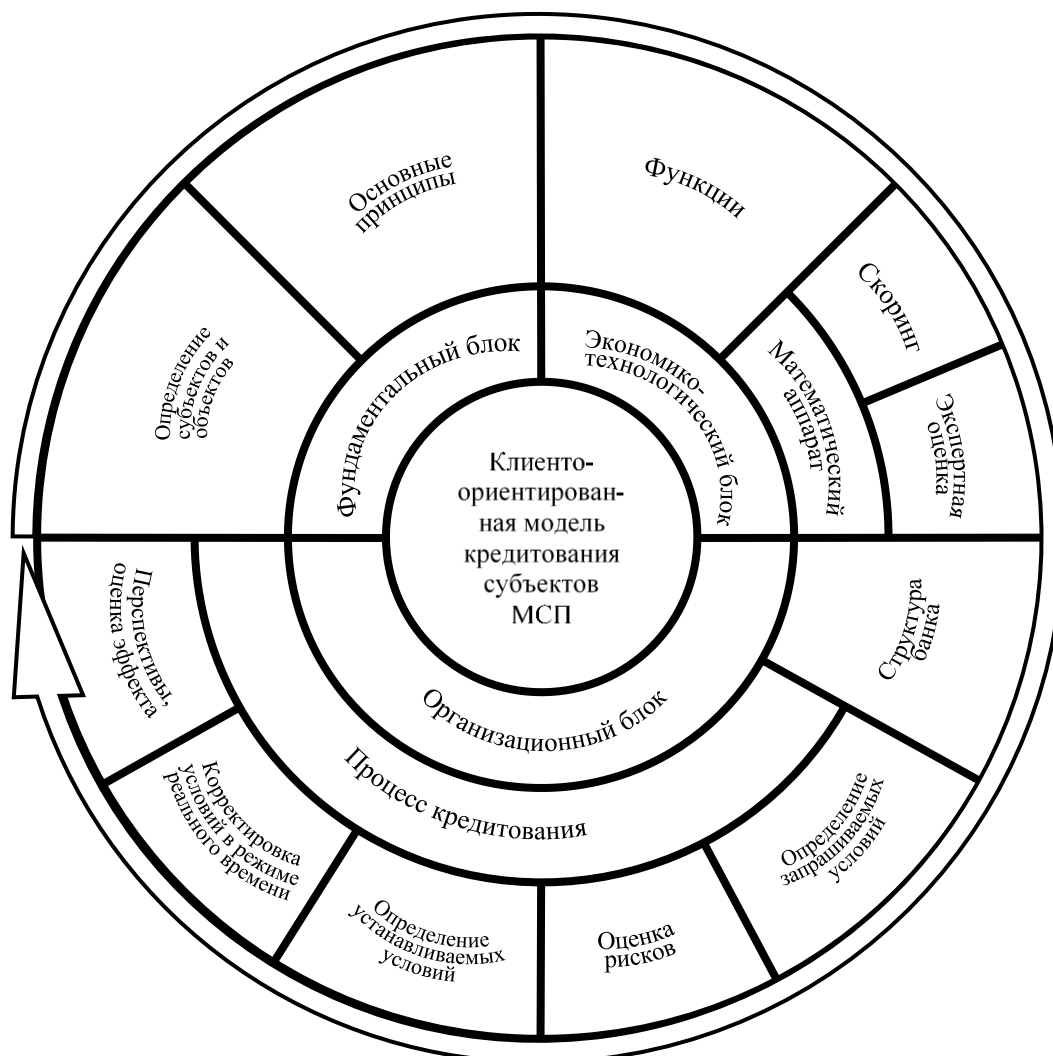
Переход к клиентоориентированной модели кредитования обусловлен насыщением рынка банковскими продуктами и началом конкурентной борьбы за клиентов при примерно одинаковом наборе продуктов и уровне процентных ставок.

По нашему мнению, клиентоориентированная модель кредитования должна приносить выгоду как заемщику – субъекту МСП, так и кредитору – банку. Однако для выполнения данного условия необходимо правильно выстроить каждый из элементов модели. Для этого рассмотрим клиентоориентированную модель кредитования субъектов МСП в широком смысле данного термина.

Основой клиентской политики банка является качество обслуживания: оперативность, комфортность, индивидуальный подход, удовлетворение каждой потребности [101, с. 203]. Клиентоориентированный подход основан

на постоянном контакте с клиентом и адаптации услуги или продукта к запрашиваемым условиям и возможностям клиента.

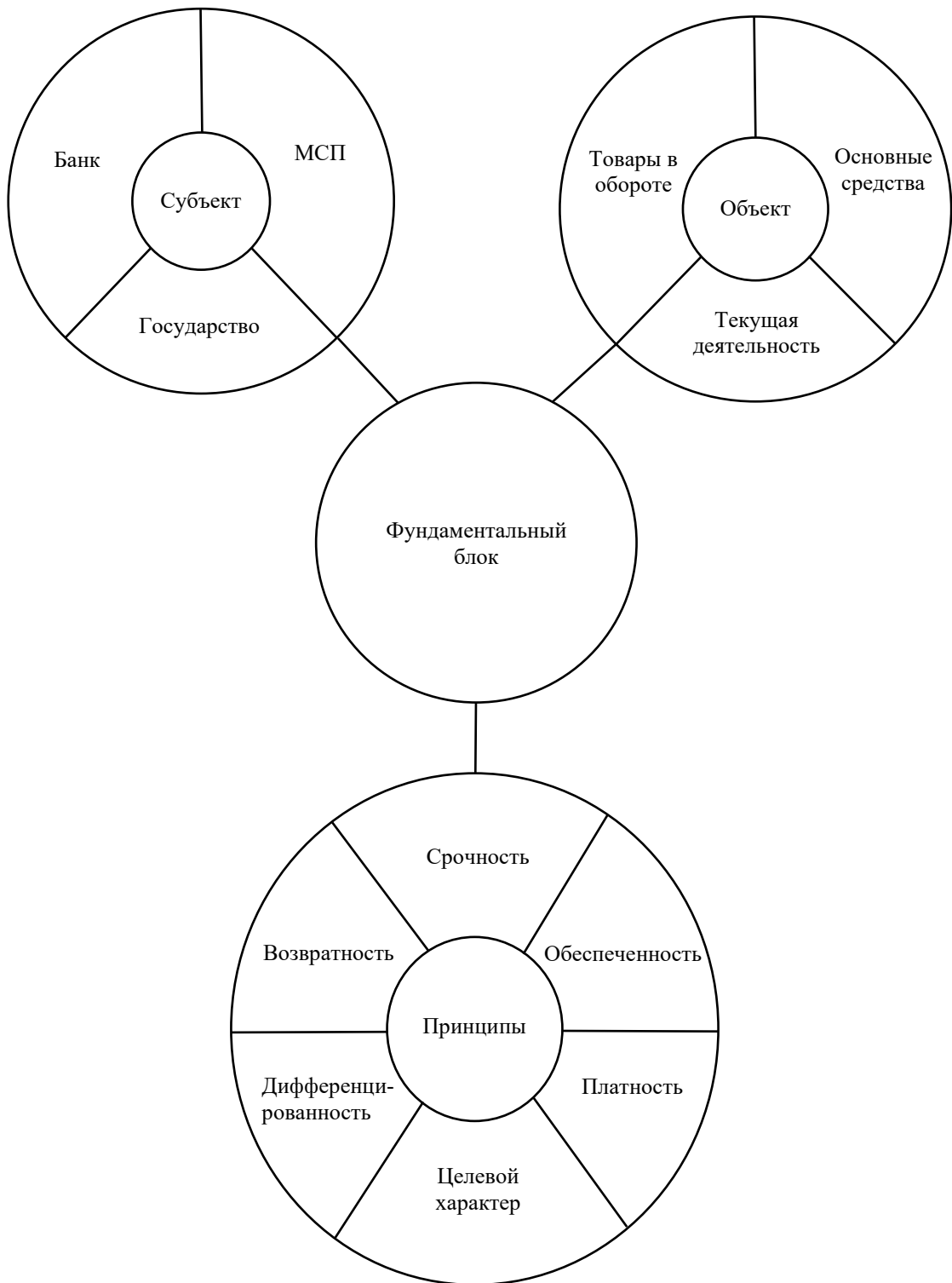
Общая схема клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП представлена на рисунке 3.1.



Источник: составлено автором по материалам [12; 31].

Рисунок 3.1 – Клиентоориентированная модель кредитования субъектов МСП

Фундаментальный блок модели определяет основу кредитования. Его структура отражена на рисунке 3.2. Первым делом необходимо определить объект и субъект кредитования. Субъектами, в данном случае, являются конкретные банк и заемщик – организация, относящаяся к малому или среднему бизнесу. Объектом кредитования, в зависимости от вида кредитного продукта и запроса клиента, выступают товары в обороте, основные средства, текущая деятельность.



Источник: [125, с. 29].

Рисунок 3.2 – Фундаментальный блок клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП

Исходя из мировой практики кредитования субъектов МСП, в фундаментальный блок, по нашему мнению, можно добавить такой субъект, как государство, которое может предоставлять банкам частичные кредитные гарантии по долгосрочным инвестиционным кредитам, а также налоговые и

прочие льготы для банков, предоставляющих финансирование субъектам МСП. Также возможно оказание содействия в гарантированном выкупе новых инновационных продуктов, что окажет влияние не только на систему, но и на саму модель кредитования, поскольку возрастет спрос на кредиты, в частности, в зависимости от условий взаимодействия, инвестиционные кредиты и факторинг. Вышеперечисленные факторы обеспечат дифференцированность как банковских продуктов, предлагаемых субъектам МСП, так и портфель действующих субъектов МСП, а также гибкость условий кредитования.

Второй неотъемлемой частью данного блока являются основные принципы кредитования, перечень которых не зависит от применяемой модели и от субъекта кредитования, однако, в зависимости от применяемой модели, варьируется их реализация на практике. В случае с клиентоориентированной моделью, основные принципы возвратности, срочности, платности, обеспеченности и целевого характера должны быть гибкими по отношению к субъектам малого и среднего предпринимательства, в чем проявляется последний принцип – дифференцированность. Помимо возможностей и потребностей каждого из субъектов МСП, необходимо учитывать и общий характер особенностей реализации принципов при их кредитовании, о чем более подробно было изложено во второй главе исследования.

Принцип платности заключается в том, что кроме основной суммы кредита заемщик также обязан уплатить и проценты за его использование в соответствии с графиком погашения. При этом процентная ставка должна определяться индивидуально, исходя из определенного перечня факторов. Как при установлении ставки, так и при любом ее изменении необходимо информировать клиента о том, почему устанавливается определенный размер процентной ставки и как она может поменяться в будущем. Также необходимо внедрение RBP-подхода к ценообразованию (Risk-Based Pricing, модель цены, основанной на риске). Данный подход основан на фиксации

маржи банка, учете уровня кредитного риска и кредитной истории при установлении процентной ставки. Все это стимулирует заемщика к более эффективному ведению бизнеса и отсеивает неплатежеспособных клиентов, однако подход достаточно сложен для внедрения и оценки определенных факторов [116, с. 58–65].

Необходим уход от ценовой конкуренции к управлению клиентскими впечатлениями, это неизбежный виток эволюции [78]. Сегодня в большинстве случаев цена кредитного продукта является определяющим фактором, влияющим на выбор клиента, даже если это может создавать какие-то неудобства в виде постоянных переходов из одного банка в другой. Для того, чтобы управлять поведением клиента, недостаточно установления наименьшей процентной ставки. Зачастую клиент готов немного «переплатить» за удобство использования кредитного продукта. При этом важными факторами являются удобство получения средств, скорость рассмотрения заявки и принятия решения, расположение банка, частота и объема предоставления необходимых документов и другие.

Принципы возвратности и обеспеченности тесно связаны между собой с точки зрения банка. Однако в клиентоориентированной модели кредитования важно проводить грань между данными принципами и учитывать такие факторы, как вид кредитного продукта, надежность заемщика, кредитная история, текущее финансовое состояние. Одним из наиболее часто применяемых видов обеспечения является поручительство собственника бизнеса, ведь если владелец готов поручиться за свою компанию, значит он уверен в успешности и эффективности своего бизнеса, за исключением случаев кредита «последней надежды». От цели получения кредита также зависит вид кредитного продукта, процентная ставка и необходимость, вид и размер обеспечения.

Принцип диверсификации можно рассматривать с нескольких сторон. Это и территориальная диверсификация филиалов банка, и диверсифицированный портфель по видам продукта и по заемщикам, и т. п.

Диверсифицированная линейка кредитных продуктов является преимуществом банка, однако при излишней размытости продуктов и условий кредитования банк начинает терять конкурентные преимущества вследствие ее непонятности для клиента [75]. То же самое происходит с излишней индивидуализацией условий, которая может приводить к усложнению и затормаживанию процесса оценки и получения кредита, росту расходов на сопровождение клиента и, как следствие, возможному удорожанию продукта [51]. В особенности это влияет на кредитование микробизнеса.

К данному блоку также косвенно относятся принципы организации обслуживания клиентов [48]:

- 1) достаточная информированность клиентов о кредитной организации и ее услугах;
- 2) удобный и ориентированный на клиента сервис;
- 3) комфортные условия обслуживания;
- 4) квалифицированный персонал.

Данные принципы описывают основы, на которых должны реализовываться основные принципы кредитования. Для перехода от ценовой и продуктовой конкуренции к ориентированности на клиента необходимо их четкое соблюдение. Клиент будет удовлетворен только при полном удобстве в обслуживании и сопровождении.

Второй блок – экономико-технологический – определяет то, как и с помощью чего модель кредитования функционирует. Его структура отражена на рисунке 3.3. Он включает в себя функции кредитования и математический аппарат. Как было описано ранее, существуют две основные функции модели кредитования: теоретическая и практическая [4, с. 28–29]. Сочетание этих двух функций позволяет развиваться модели кредитования. Со временем меняется структура портфеля банка, структура субъектов МСП в экономике, утрачивается актуальность и эффективность методов оценки, как финансовой, так и нефинансовой, меняется структура банка и его кредитная

политика под влиянием внешних факторов. Для поддержания модели кредитования в актуальном состоянии необходимо постоянное изучение причин, следствий и взаимосвязей ряда экономических явлений, накопление информации и ее анализ, что выполняет теоретическая функция, а также формирование и внедрение новых методик и внесение правок в действующие, что делает практическая функция модели. Также к функциям модели кредитования можно отнести и контрольную, поскольку с помощью модели производится также оценка эффективности деятельности банка.



Источник: [125, с. 30].

Рисунок 3.3 – Экономико-технологический блок клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП

Математический аппарат с точки зрения субъектов МСП можно разделить на два вида оценки: скоринговую и экспертную. С точки зрения оценки финансового состояния, субъекты МСП, как правило, более непрозрачны, финансово ограничены и зависимы от банков, чем крупные компании. Среди различных методов кредитования особенно выделяются два вида: транзакционный метод и метод, основанный на взаимоотношениях с клиентом. Транзакционный метод включает в себя оценку финансовой отчетности, нефинансовых показателей и т. д. и может быть подразделен на кредитный скоринг и полный анализ. По естественным причинам экспертная оценка финансового состояния субъекта МСП не всегда является возможной. Кредитным скорингом называется быстрая, точная, объективная и устойчивая процедура оценки кредитного риска, имеющая под собой научное

обоснование [76]. Скоринг всегда является математической или статистической моделью, основанной на предшествующем опыте работы с определенной группой заемщиков. На основе строго определенного ряда факторов при помощи скоринга рассчитывается уровень кредитного риска. По данным экспертного отчета Европейской комиссии, некоторые центральные банки сами проводят мониторинг уровня кредитного риска нефинансовых компаний и оценивают их на предмет соответствия требованиям как надежного заемщика либо как эмитента подходящего залога [77, с. 24–26]. Обычно такие модели дают достаточно грубую оценку, зато они точно выверены и могут служить предварительным этапом оценки, однако зачастую существует проблема доступности подобной информации. Для создания собственной подобной модели, банку необходимо накопить достаточный уровень статистических данных по кредитованию субъектов МСП, причем для разных кредитных продуктов и для разных размеров заемщика модель может варьироваться.

Преимущества применения скоринга [126, с. 59]:

- 1) объективная и унифицированная оценка;
- 2) количественная оценка риска, позволяющая применять цену продукта, основанную на риске;
- 3) высокий уровень автоматизации;
- 4) эффективность в системах раннего предупреждения.

Проблемы, связанные с применением скоринга:

- 1) неквалифицированность кадров, создающих, применяющих и осуществляющих мониторинг модели;
- 2) управленческая информация, неадекватная применению скоринга;
- 3) ненадлежащее применение модели;
- 4) необходимость постоянного мониторинга модели и ее изменения по необходимости, что может приводить к неэффективности модели или понижению уровня автоматизации.



В целях поддержания актуальности скоринговой модели предлагается использование машинного обучения для разработки и доработки скоринговой модели оценки субъектов МСП.

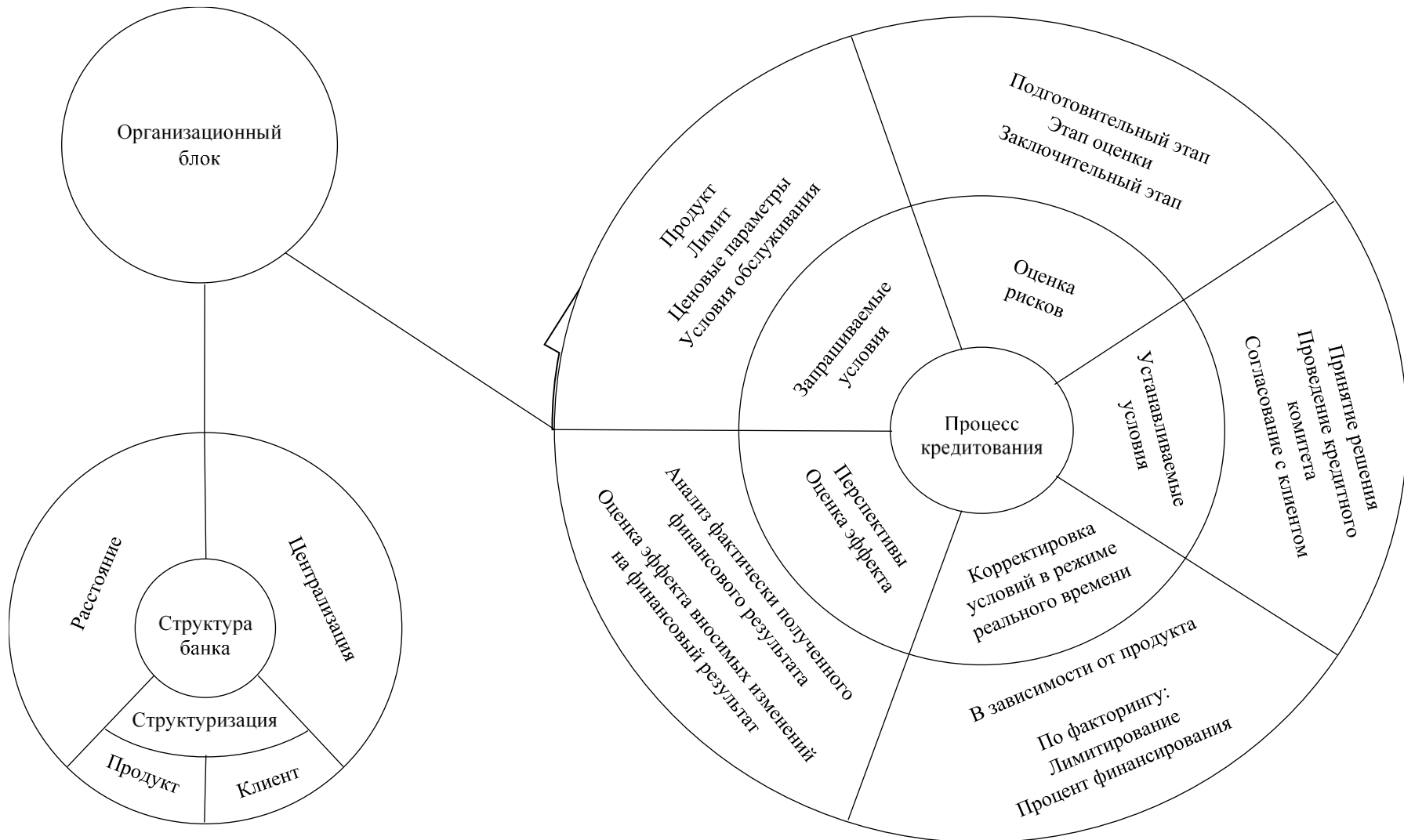
Ввиду присущей ей ограниченности, скоринговая модель оценки рекомендуется к применению на предварительных этапах оценки потенциальных клиентов и во время мониторинга действующих заемщиков. Также в ряде случаев возможно использование скоринговой оценки при принятии решений о выдаче небольших ссуд при наличии необходимого обеспечения и более высокой процентной ставки.

В общем же случае анализ должен проводиться на основе максимального количества доступных данных, которые не затормозят обычный процесс рассмотрения заявки, поскольку является более точным и надежным способом оценки финансового состояния потенциального заемщика.

Также при выборе методик оценки рисков необходимо учитывать наличие государственных гарантий и софинансирования, что должно упрощать и ускорять систему оценки.

Наконец, организационный блок описывает организацию всего процесса в целом на практике и включает в себя структуру банка и процесс кредитования, что отражено на рисунке 3.4. Для реализации модели кредитования необходима реализация различных мер на двух уровнях: общеорганизационном, включающим в себя структуру, бизнес-процессы, технологии и стандарты, и индивидуальном, т. е. на уровне каждого подразделения, отдела, сотрудника [52].

Как было описано выше, структура клиентоориентированного банка должна строиться от клиента, затем идут структурные подразделения и руководство. В банке должны быть расставлены следующие приоритеты с точки зрения построения его структуры [79]: сокращение расстояния до клиента и создание комфортных условий для него.



Источник: [125, с. 30].

Рисунок 3.4 – Организационный блок клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП

В первом случае необходимо найти компромисс между количеством и расположением отделений и филиалов банка, выполняемом ими функционале, уровне принятия решений и расходами на их содержание для сохранения финансовой устойчивости и возможности установления низких процентных ставок для приоритетных и надежных клиентов. Под вторым критерием подразумевается свобода клиента в выборе места и времени получения качественного обслуживания.

Еще одним приоритетом можно признать полную централизацию бизнес-процессов [55]. Для сохранения оптимального размера расходов в отделениях кредитной организации и, частично, в филиалах, необходима централизация всех процессов кредитования, которые возможно реализовывать на расстоянии от клиента. Отделения должны исключительно контактировать с клиентами и выполнять функцию прямых продаж, а для филиалов возможно установить уровни и лимиты принятия решений.

Также необходимо учитывать, что базовый продуктовый ряд должен быть одинаковым во всех филиалах и отделениях банка, при этом допускается наличие региональных отличий и специализированных предложений, в зависимости от распространенности той или иной отрасли в регионе и востребованности данного предложения [79].

Внутри централизованного подразделения банка возможна различная структуризация, однако с точки зрения сегментного подхода возможны варианты структуризации либо по размерам бизнеса клиента и затем по кредитная продуктам, либо наоборот. Для каждого отдельного банка будет более удобен свой вариант структуризации подразделений в зависимости от принятой кредитной политики.

Основываясь на мировом опыте, возможно использование таких мер, как специализация банков на кредитовании субъектов МСП, а также консолидация банков при инвестиционном кредитовании в целях всесторонней оценки и диверсификации рисков.

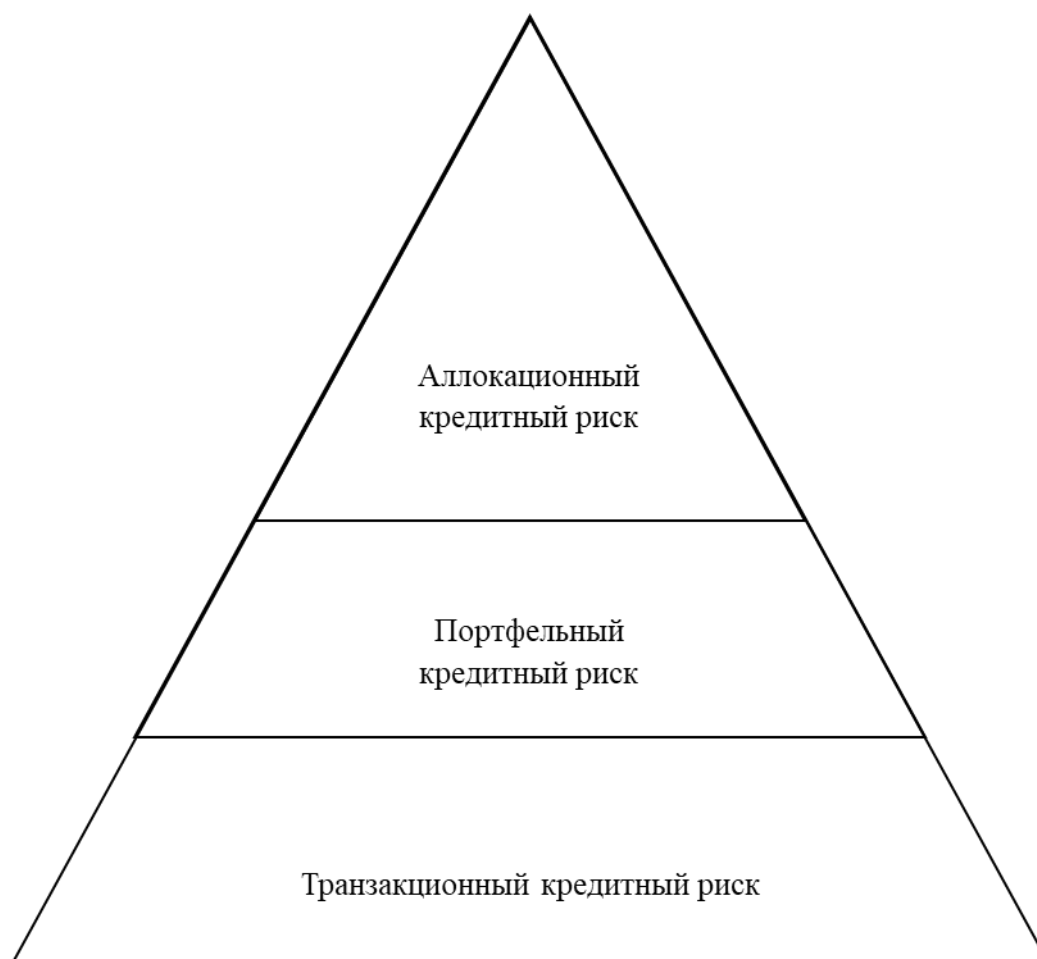
Процесс кредитования включает в себя несколько этапов. Сначала необходимо определить, что нужно клиенту – сформировать начальные запрашиваемые условия кредитования. Особую роль играет информированность клиента обо всех услугах, оказываемых банком. Для банка жизненно необходимо постоянно информировать клиента о новых продуктах и предложениях.

Для первоначального понимания возможности предоставления кредитного продукта определенному клиенту необходимо наличие клиентской политики, проходящей постоянную актуализацию и содержащей в себе целевые задачи, приоритеты, источники средств по формированию необходимой для банка клиентской базы [52].

Вторым этапом является оценка рисков для принятия клиента на обслуживание. Одной из целей кредитной политики банка является снижение кредитного риска. Ведь помимо вероятности дефолта заемщика, банк также обязан формировать резервы, а при плохом финансовом состоянии и низкой кредитоспособности заемщика банку придется формировать крупные резервы помимо принятия высокого риска. На рисунке 3.5. представлена иерархия видов кредитного риска.

Транзакционный риск связан с каждым конкретным заемщиком, портфельный – с каждой группой однообразных клиентов, аллокационный – с распределением средств по отраслям, регионам и видам кредитного продукта. В случае с рассмотрением данного этапа комплексной клиентоориентированной модели во внимание принимается транзакционный риск, однако необходимо учитывать портфельный и аллокационный риски не только во время мониторинга портфеля, но и при принятии каждого из клиентов на обслуживание. Среди субъектов МСП, в зависимости от их размера, возможно проведение различных методов оценки рисков. Скоринг является основным способом оценки для индивидуальных предпринимателей и микробизнеса ввиду сложности в их оценке, а также в целях экономии на затратах. Важным фактором при этом является точная выверка скоринговой

модели. Данный метод оценки также возможно применять и к более крупным субъектам МСП, но только на стадии предварительного анализа.



Источник: [80].

Рисунок 3.5 – Иерархия видов кредитного риска

Упрощенная процедура оценки не может применяться, например, в случае, когда клиент запрашивает значительно отличающиеся лимиты от тех, которыми пользуется в настоящее время, или при разрыве в отношениях с клиентом на определенный продолжительный срок [82]. Однако неприменим для субъектов МСП такой принцип оценки как «я тебя знаю, поэтому денег дам» и, соответственно, «если не знаю – не дам», который зачастую применяется в региональных банках [83].

При финансовой оценке субъектов МСП зачастую одной бухгалтерской отчетности недостаточно, т. к. организация пытается оптимизировать налогообложение такими способами, как декларирование убытков при реально полученной прибыли, невключение в баланс

имеющегося оборудования и т. п. Для разрешения данных проблем дополнительно может анализироваться управленческая отчетность компании [49].

При оценке рисков немаловажным фактором является понимание бизнеса клиента и специфики рынка, на котором он работает. Для принятия объективного решения по сделке также рекомендуется использовать принцип «четырех глаз», который предполагает анализ и оценку рисков по каждой конкретной сделке двумя независимыми экспертами.

С учетом запрашиваемых условий по итогам проведенной оценки рисков следующим этапом определяются предполагаемые к установлению условия кредитования. На данном этапе важными являются такими условия, как процентная ставка, график погашения, обеспечение, комиссии. На все перечисленные параметры сделки влияют такие факторы, как уровень риска, длительность взаимоотношений и степень доверия.

Не менее важным этапом является корректировка условий в режиме реального времени в таких случаях, как запрос увеличения лимита кредитования, согласование с клиентом и изменение процентной ставки и прочих условий. Причины возникновения такой необходимости могут быть различными: как запрос клиента, так и пересмотр условий по итогам мониторинга или изменение ключевой ставки Центрального банка. В данном случае в современном мире большую роль играет максимальная автоматизация бизнес-процессов, что позволяет ускорить обслуживание клиентов, контролировать и снижать операционные риски.

Последний этап является ключевым для существующего портфеля кредитов и действующих клиентов банка – оценка перспектив и эффективности работы с клиентом. Работа с субъектами МСП является перспективным направлением кредитования с точки зрения диверсификации рисков банка. Малый бизнес сегодня – крепкий корпоративный клиент в будущем [84]. Мониторинг качества обслуживания клиентов, анализ их замечаний и предложений является важной задачей любого

клиентоориентированного банка, ведь довольный клиент в разы эффективнее любого менеджера по продажам, поскольку, имея уникальный положительный опыт работы с конкретным банком, он стремится рассказать об этом своим партнерам [78]. Задача любого банка сводится к поиску «своего» клиента и установлению с ним долгосрочных отношений.

Приведем пример использования клиентоориентированной модели кредитования, разложив сделку между банком и заемщиком по элементам модели.

В фундаментальный блок включено два элемента. Субъектами в данной сделке выступают потенциальный заемщик – компания среднего бизнеса – грузоперевозчик со своим парком тягачей и прицепов, кредитор – банк, государство, которое выдало гарантию банку на данную компанию. Объектом кредитования являются тягачи, дебиторская задолженность и текущая деятельность клиента.

Перечень принципов кредитования одинаковый при любых условиях, однако рассмотрим их реализацию для данного клиента. Клиент запрашивает три кредитных продукта: лизинг тягачей, овердрафт для покрытия кассовых разрывов в текущей деятельности, факторинг для уступки дебиторской задолженности компаний, заказывающих услуги у клиента на условии отсрочки платежа. Объем запрашиваемых средств превышает объемы текущей деятельности. Принцип возвратности реализуется в риске невозврата средств при, по сути, инвестиционном характере лизинга для расширения автопарка, однако необходимо оценивать будущую выручку клиента, а не текущую. Срочность зависит от вида кредитного продукта. Запрашиваемые овердрафт и факторинг являются краткосрочными продуктами, а лизинг – долгосрочный, срок необходимо рассчитывать в зависимости от прогноза выручки по бизнес-плану. Принцип платности выражается в больших ставках по факторингу вследствие принятия риска на клиента, поскольку дебиторами являются не только сетевые дистрибьюторы, но и оптовые покупатели, однако ставка по лизингу снижена за счет

поддержки государства. Выдаваемые кредитные продукты обеспечены государственными гарантиями, основными средствами и поручительством собственника, что в данном случае в большей степени отражает уверенность собственника в успешности своего бизнеса, а не гарантию исполнения принципа возвратности. Целевой характер определяется закупкой тягачей определенной марки и финансирования установленного перечня дебиторов. Дифференцированность выражается в запросе нескольких кредитных продуктов, а также диверсифицированном портфеле дебиторов, планируемых к уступке по факторингу.

В экономико-технологический блок также включено два элемента. К функциям модели кредитования относятся теоретическая, практическая и контрольная. Все они выполняют одну и ту же роль вне зависимости от модели кредитования и клиента.

К математическому аппарату относится скоринговая оценка для первоначального определения возможности принятия на обслуживание и расчета размера формируемого резерва на возможные потери. Экспертная оценка проводится для оценки качества дебиторской задолженности и возможности ее уступки банку, а также для определения вероятности возврата средств по лизингу и овердрафту. В данном случае оценку необходимо проводить с учетом прогноза на будущую выручку, поскольку долговая нагрузка с учетом лизинга возрастет до критического значения вследствие расчета по текущей выручке заемщика.

Организационный блок включает в себя структуру банка и процесс кредитования. Структура банка должна создавать комфортные условия для клиента: свобода клиента в выборе места и времени получения обслуживания. Процесс кредитования включает в себя несколько элементов. Сначала требуется определить запрашиваемые условия – как было указано выше – выдача трех кредитных продуктов под определенную процентную ставку. Оценка рисков производится по-разному по каждому из кредитных продуктов. По лизингу необходимо учитывать рыночную стоимость



предмета лизинга, как будущего залога, а по факторингу – платежную дисциплину дебиторов по наработанной статистике, а также их финансовую устойчивость. При определении устанавливаемых условий, в частности, лимита и процентной ставки, необходимо учитывать поддержку и гарантии государства, рост бизнеса вследствие приобретения новых основных средств и замещения ими предпринимателей, которые на данный момент исполняют часть грузоперевозок компании вследствие текущего дефицита машин в автопарке клиента. Необходимо предусмотреть возможность быстрой корректировки условий в режиме реального времени: оперативное снижение процентной ставки при снижении ключевой ставки Банком России, пересмотр лимитов на дебиторов при необходимости, оперативное рассмотрение финансового состояния клиента и продление лимита при окончании срока действия с минимизацией запроса дополнительных документов. В перспективе: рост бизнеса клиента до крупного, рост потребностей в лимите финансирования по факторингу и овердрафту, взаимовыгодное сотрудничество. В основе сотрудничества, с одной стороны, положено оперативное рассмотрение заявки банком, гибкие условия финансирования, оптимизация процесса запроса документов и анализа клиента, с другой – оперативное предоставление запрашиваемой информации и документов, соблюдение графика погашения кредитных обязательств.

Таким образом, клиентоориентированная модель кредитования является инструментом управления взаимоотношениями с клиентами, системой управленческих мер, нацеленной на получение устойчивой прибыли в долгосрочной перспективе [48]. С точки зрения построения клиентоориентированной модели в банке наиболее важными факторами мы выделили дифференцированность во всем, как один из принципов кредитования, и гибкость условий кредитования, обслуживания, как подход к работе с клиентом.

### 3.2 Модернизация кредитования субъектов МСП в РФ в рамках клиентоориентированной модели

В предыдущем параграфе рассмотрена модель клиентоориентированная кредитования субъектов МСП. В первой главе исследования было отмечено, что по статистике наибольшая доля малого и среднего бизнеса занимается оптово-розничной торговлей. Часть из таких предприятий также занимаются производством продукции. В данном параграфе рассмотрим пути модернизации кредитования данной отрасли в рамках клиентоориентированной модели.

Главный системообразующий фактор успешного развития банка – политика постоянных нововведений [127, с. 1137]. Постоянный мониторинг и совершенствование – движущие силы развития банка. Хотя модель в узком смысле этого слова является эталоном, в долгосрочной перспективе эталон теряет свои свойства и устаревает.

На наш взгляд, на рынке банковских услуг в современном мире происходит смещение от количества к качеству и объему оказываемых услуг одному клиенту в целях экономии ресурсов и роста комиссионных доходов. Преимуществами владеют банки, имеющие тесные отношения со своими клиентами и понимающие их потребности [128, с. 20]. Основным принципом работы с клиентом является то, что клиент банка – не просто заемщик, а партнер, формирующий финансовый результат банка.

По словам эксперта из Сбербанка, «банки все больше и больше трансформируются в экосистемы. По сути, это уже стратегия выживания» [81]. Экосистема – это определенный набор сервисов, необходимых для полноценной работы клиента в рамках одной организации. Экосистему можно сравнить с супермаркетом, который заменил несколько узкоспециализированных магазинов, таких, например, как бакалейная, мясная и хлебобулочная лавки.

Многие субъекты МСП стремятся получить кредит или кредитную линию в банке, не задумываясь о том, что на некоторые цели и в одних ситуациях выгоднее воспользоваться одними банковскими продуктами, а в других – другими. Так, по нашему мнению, наиболее эффективным с точки зрения клиентоориентированной модели является предложение пакетов банковских услуг (в т. ч., так называемые, «перекрестные продажи» [82]) с применением подхода сегментации, что коррелирует понятию экосистемы.

Данная политика привлекательна как для клиентов, так и для банков. Банки осуществляют меньший объем затрат, повышают доходность отдельного клиента, а также уровень его лояльности к банку, могут предложить более низкие процентные ставки, поскольку общий объем финансирования возрастает. К тому же перекрестные продажи и пакеты кредитов могут включать в себя не только кредитные банковские продукты, но и иные виды деятельности финансовой организации, например, страхование. Среди перекрестных продаж можно выделить такие, как кредит и текущий счет, кредит и депозит, кредит и лизинг, кредит и факторинг и т. д. Однако не стоит забывать, что кроме предложения подобных схем работы с клиентом должен быть обеспечен должный уровень автоматизации процессов в банке, в том числе на стороне клиентского обслуживания. В рамках данной экосистемы мы также рассмотрим прямое и косвенное финансирование субъектов МСП.

На рынке банковских услуг существует множество кредитных продуктов, предлагаемых субъектам МСП, однако в рамках данного диссертационного исследования ограничимся более подробным исследованием отдельного банковского продукта, а именно факторингом.

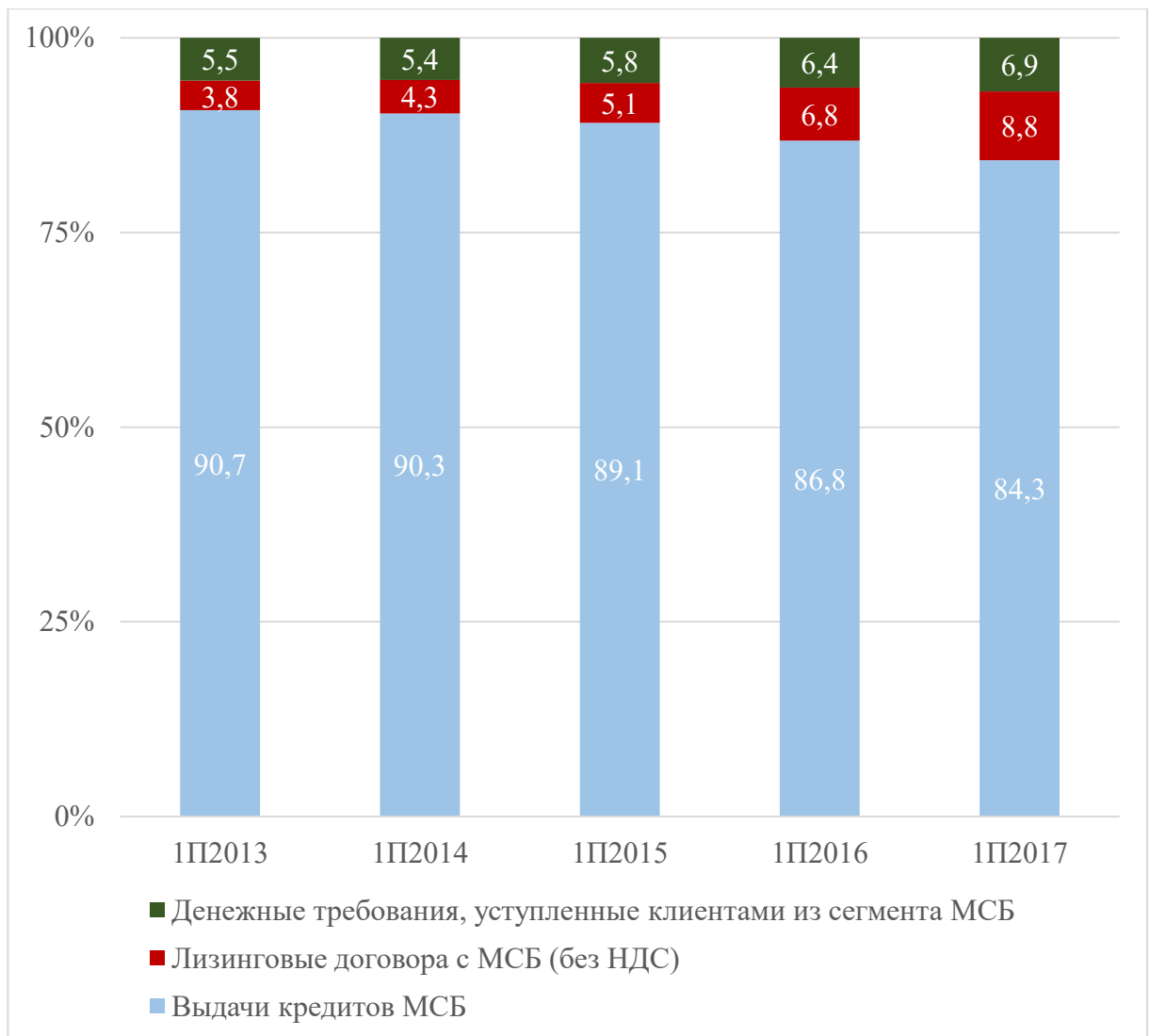
Для компаний оптово-розничной торговли характерно частое осуществление взаиморасчетов с поставщиками сырья или товаров и покупателями товаров и услуг (что также расширяет применение модели на оказание услуг) на различных условиях платежа: предоплаты, оплаты по факту и отсрочки. В целях сокращения кассовых разрывов компании

выгоднее всего иметь отсрочку платежа по поставщикам и предоплату по покупателям, однако, особенно в случае с субъектами МСП, для привлечения покупателей необходимо предоставлять наиболее привлекательные для них условия в виде отсрочки платежа. В некоторых случаях отсрочка платежа является обязательным условием работы с крупным дебитором, например, сетевым розничным магазином. Для сокращения кассовых разрывов может быть использовано банковское кредитование, однако, на наш взгляд, факторинг является более дешевой, простой в получении и удобной для клиента услугой. Во-первых, денежные средства берутся не на длительный срок и не траншами, а в сумме до 100 % от каждой поставки с уплатой комиссий только за период использования средств до поступления платежа от дебитора. Во-вторых, банк осуществляет административное управление дебиторской задолженностью, что в некоторой степени упрощает работу клиенту, однако он уплачивает за данную услугу некоторую комиссию. В-третьих, банк оценивает свои риски и может отказать в выдаче кредита малому бизнесу с относительно слабыми финансовыми показателями, а более охотно предоставит факторинг с принятием риска на крупных сетевых дебиторов, являющихся финансово устойчивыми компаниями. Также в этих целях МСП Банк и прочие фонды поддержки оказывают субсидирование процентной ставки для субъектов МСП, в том числе по такому продукту, как факторинг.

Как показывает статистика, собранная «Эксперт РА» по результатам анкетирования банков, лизинговых компаний и факторов, по состоянию на 1 полугодие 2017 года, отраженная на рисунке 3.6, доля факторинга в сегменте МСП составляет 6,9 % от общего объема кредитования. Доля лизинга опережает факторинг, однако невозможно сравнить стоимость приобретаемого в лизинг имущества и объем уступленных денежных требований.

Доля факторинга мала по нескольким причинам. Во-первых, далеко не все предприниматели знакомы с иными кредитными продуктами кроме

стандартного кредитования. Во-вторых, рынок факторинга достаточно узок и не каждый субъект МСП в отдаленном регионе имеет доступ в данному продукту. В-третьих, большинство факторов, по понятным причинам, охотнее финансируют высококлассную дебиторскую задолженность, доля которой среди субъектов МСП невелика, и отказываются финансировать дебиторскую задолженность других субъектов МСП в рамках диверсификации портфеля дебиторов.



Источник: [83].

Рисунок 3.6 – Распространенность кредитования, лизинга и факторинга для субъектов МСП

Банки предоставляют факторинг различных видов:

1) по праву регресса факторинг подразделяют на регрессный и безрегрессный;

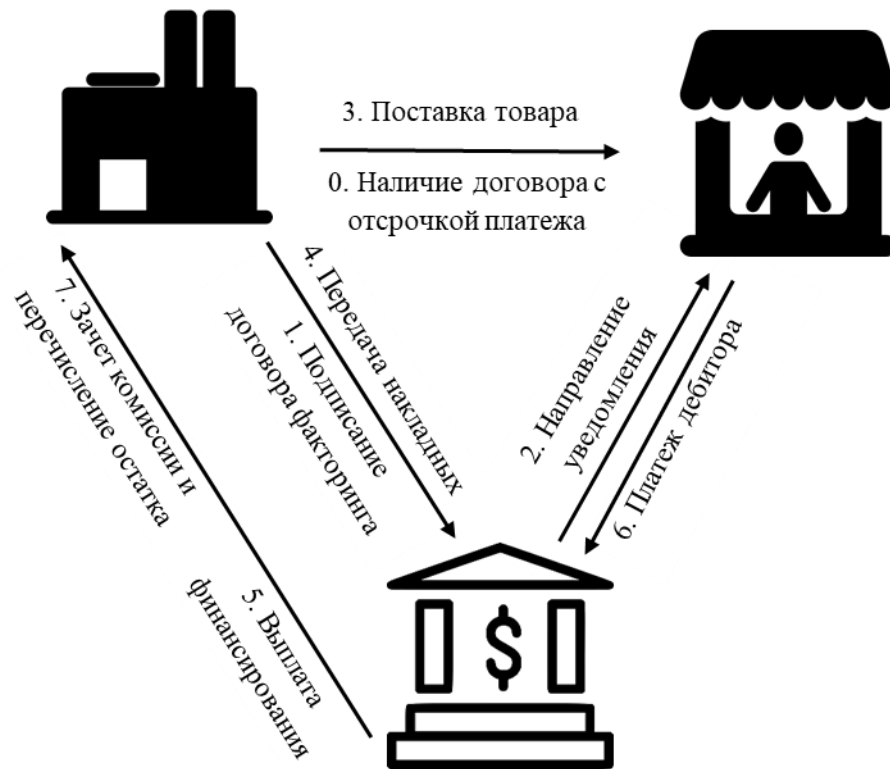
- 2) по осведомленности дебитора – на конвенционный (открытый) и конфиденциальный (закрытый);
- 3) по заинтересованности сторон – на классический и реверсивный;
- 4) по обязанности предоставления оригиналов накладных – документарный и бездокументарный;
- 5) по местонахождению контрагентов – внутренний и международный.

Однако не все виды факторинга могут быть доступны субъектам МСП. Например, если поставщик является субъектом МСП, то для банка будет слишком рискованно предоставлять ему закрытый факторинг. А в случае, если дебитор является субъектом МСП, то ни один банк не установит на него безрегрессный лимит. Но в целом, по нашему мнению, факторинг является одним из наиболее доступных продуктов для субъектов МСП, осуществляющих поставки товаров или оказание услуг для крупных благонадежных дебиторов на условиях отсрочки платежа.

Основными преимуществами факторинга для субъектов МСП являются следующие [84]:

1. Преобразование дебиторской задолженности покупателей в ликвидные средства, тем самым происходит устранение кассовых разрывов.
2. Возможность получения финансирования от банка без залогов, иногда требуется поручительство собственника, аффилированных компаний или комитентов.
3. Оптимизация финансовых потоков, выражающаяся в сокращении кассовых разрывов.
4. Защита от потерь при просрочке платежа дебитором в периоде ожидания, однако не стоит рассматривать банк-фактор как компанию, скупающую «плохую» дебиторскую задолженность.
5. Повышение конкурентоспособности при условии предоставления отсрочек покупателям.
6. Возможность увеличения объема выручки за счет дополнительных поставок с использованием быстро полученных средств от банка.

Схема работы клиента по регрессному факторингу представлена на рисунке 3.7.



Источник: [85, с. 5].

Рисунок 3.7 – Схема работы клиента с банком по регрессному факторингу

Для подтверждения данного суждения приведем пример. Основные данные по условиям финансирования приведены в таблице 3.1. Размер процентных ставок – примерный. По факторингу размер ставки зависит от финансового состояния поставщика и дебитора: 10,5 % при поставках в федеральные сетевые магазины и крупных дебиторов, до 13,5 % – при поставках на прочих дебиторов, у факторинговых компаний процентные ставки могут быть выше. Эффективная ставка уже включает комиссии за управление дебиторской задолженностью. По кредиту ставка 11% – при выдаче на срок до 1 года, 13,5 % – при выплатах по возобновляемой кредитной линии (далее – ВКЛ). Ставка по овердрафту при сроке до 45 дней – 12,5 %, до 90 дней – 12,75 %.

Предположим, что компания поставляет некий товар 2 дебиторам, которых хочет передать на факторинговое обслуживание:

1. В сетевой магазин в объеме 500 тыс. руб. в месяц ежемесячно при отсрочке платежа 90 дней, дебитор платит в платежные дни, в среднем через 3 дня после окончания срока отсрочки, максимальная просрочка составляет 5 дней.

2. Мелкому оптовому дистрибьютору в объеме 200 тыс. руб. в месяц ежемесячно при отсрочке платежа 60 дней, по статистике дебитор платит с просрочкой в среднем 20 дней, максимальная просрочка – 35 дней.

Таблица 3.1 – Условия финансирования субъектов МСП по различным кредитным продуктам

Условия	Краткосрочное кредитование	Овердрафт	Факторинг
Выплата финансирования	По обращению	По обращению либо по остатку на расчетном счете	По факту возникновения обязательства
Размер выплаты	В рамках установленного лимита	В рамках установленного лимита	Торговый оборот, выплата в размере поставки, до 100%
Эффективная процентная ставка, в % годовых	11–13,5	11–12,75	10,5–13,5
Погашение	Заемщиком	Заемщиком	Дебитором, заемщиком в случае наступления регресса
Срок	До 1 года	Транш до 30–90 дней	Определяется договором поставки, до 180 дней Период ожидания до 30–45 дней
Особенности обслуживания	Кредитное обслуживание	Кредитное обслуживание	Обслуживание оборота

Источник: [85, с. 6].

Получается, что за год размер уплаченных процентов по факторинговому обслуживанию за год составит примерно 231,5 тыс. руб., что составляет 2,76 % от годового товарооборота. Размер комиссии может



быть больше при финансировании исключительно дебиторов-оптовиков. Но при этом срок использования средств наиболее всего приближен к реальному, поскольку начисление процентов происходит только за дни использования до момента погашения задолженности дебитором.

Овердрафт в данном случае является самым неудобным для клиента продуктом, поскольку максимальный срок в данном случае составляет 90 дней и клиенту необходимо либо до 5 дней обходиться без средств, либо брать лишние средства на больший срок. Размер уплаченных процентов за год при сроке до 90 дней составит 264,1 тыс. руб., или 3,14 % от годового товарооборота поставщика.

В случае с кредитом на год компании необходимо ориентироваться на максимальный размер задолженности в течение года, который составляет 2,8 млн руб. При ставке 11 % годовых размер уплаченных процентов за год составит 308 тыс. руб. В случае выбора клиентом ВКЛ, сроке транша 95 дней (максимальный срок платежа дебитора по статистике) и процентной ставке 13,5 % годовых, размер уплаченных процентов за год составит 295,2 тыс. руб., что равно 3,51 % годового товарооборота клиента.

Очевидно, что работа по факторинговому обслуживанию для клиента является наиболее удобным из вышеприведенных вариантов и имеет следующие преимущества по сравнению с кредитованием и овердрафтом:

1. Срок финансирования составляет фактически необходимый срок использования средств от приемки поставки до платежа дебитора.

2. Получить одобрение банка на факторинг на федеральные сети быстрее и проще, чем получить кредит.

3. Резервирование по факторингу производится в отношении должника, которым выступает дебитор, что в случае с федеральными сетями и другими крупными компаниями, нивелирует проблему увеличения формируемого резерва по клиенту – субъекту МСП.

Таким образом, факторинг для МСП может предоставляться на следующий портфель дебиторов:

1. Первоклассные дебиторы – федеральные сети, крупные благонадежные дистрибьюторы.

2. Прочие дебиторы с принятием риска на клиента, в случае его удовлетворительного финансового состояния.

3. В рамках клиентоориентированной модели кредитования - пул прочих дебиторов для диверсификации риска, когда риск распределяется между большим количеством дебиторов (не более 15 % на каждого дебитора), по которым проводится минимальная проверка.

4. Госзаказы.

Таким образом, предполагается эффективность предоставления факторингового обслуживания малому бизнесу и ИП под дебиторскую задолженность федерального сетевого ритейла и крупных надежных дистрибьюторов как по регрессной, так и по безрегрессной схеме, а для среднего бизнеса – предоставления факторинга не только под крупных дебиторов, но и других субъектов МСП в рамках диверсификации портфеля дебиторов. Последнее, как было сказано выше, позволяет поставщику предоставлять отсрочку платежа своему покупателю, тем самым финансируя его на сумму поставки на срок отсрочки платежа. Факторинг как раз позволяет и прямо, и косвенно влиять на финансирование субъектов МСП.

Наше внимание привлекла работа одного исследователя по «методологии оценки кредитоспособности субъектов малого предпринимательства в коммерческом банке на основе теории нечетких множеств» [129, с. 28–43]. В данной работе нашел отражение инструментарий оценки кредитоспособности субъектов МСП для внедрения в систему внутреннего рейтингования заемщиков. Мы считаем, что данную модель возможно использовать также для методики определения целевой эффективной процентной ставки при работе по договору факторинга. Приведенная в статье методика также учитывается при определении процентной ставки. При уровне кредитоспособности не менее 5,5 финансовое положение клиента оценивается как удовлетворительное и

возможно снижение процентной ставки, при уровне кредитоспособности менее 5,5 финансовое положение клиента неудовлетворительное, возможно принятие риска только в рамках лимитов на дебиторов с последующим увеличением процентной ставки.

Вместо стандартного набора показателей, которые применяются при оценке кредитоспособности заемщика, включим ряд переменных, которые специфичны для рассматриваемого банковского продукта. Математически представим набор переменных в следующем виде в формуле (1):

$$X = \{x_i\}, i = 1, \dots, n, \quad (1)$$

где  $X$  – множество показателей;  
 $x_i$  –  $i$ -й показатель заемщика, влияющий на итоговую оценку;  
 $n$  – количество исследуемых показателей.

Нечеткая продукционная система оценки на основе теории нечетких множеств представляет собой функциональное отображение следующего вида в формулах (2, 3):

$$X = \{x_i\} \rightarrow Y = \{y_j\}, i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, s, \quad (2)$$

$$Y = \{y_j\} \rightarrow Q, j = 1, \dots, s, \quad (3)$$

где  $X$  – вектор влияющих показателей;  
 $Y$  – укрупненные влияющие показатели;  
 $Q$  – общая оценка эффективной ставки.

В нашем случае набор групп показателей  $Y = \{y_r\}, r = 1, \dots, s$  будет представлен набором количественных показателей, подразделенных на три группы:

1. Отраслевые показатели  $y_1$ :

а) изменение процентной ставки в случае, если поставщик – производитель  $x_1$ ;

б) изменение процентной ставки в случае, если дебитором выступает федеральная сеть или крупный дистрибьютор  $x_2$ .

2. Показатели, учитывающие особенности субъектов МСП  $y_2$ :

а) изменение процентной ставки в случае, если поставщик не соответствует кредитной политике банка  $x_3$  – параметры данного показателя определяются банком, например, могут учитываться долговая нагрузка, деловая репутация, аналитически рассчитанные показатели;

б) изменение процентной ставки в рамках диверсифицированного портфеля дебиторов поставщика, когда доля каждого из них не превышает порогового значения, допускаемого банком (например, 10 %)  $x_4$  – является обязательным условием при дебиторах, относящихся к субъектам МСП;

с) изменение процентной ставки в зависимости от уровня кредитоспособности (пороговое значение 5,5)  $x_5$  – расчет по методике, приведенной в статье В.В. Заболоцкой.

### 3. Показатели, учитывающие особенности факторинга $u_3$ :

а) изменение процентной ставки в случае, если используемая форма обслуживания бездокументарная  $x_6$  – для МСП применяется только при факторинге надежных дебиторов, в целях исключения риска сговора;

б) изменение процентной ставки в случае, если выплаты финансирования осуществляются на внешний счет  $x_7$  – учитывается неполучение банком комиссий за обслуживание расчетного счета;

с) изменение процентной ставки в случае, если используемый вид факторинга закрытый  $x_8$  – для МСП применяется только при факторинге надежных дебиторов и поставщика, относящегося к среднему бизнесу;

д) изменение процентной ставки в случае, если отсутствует верификация со стороны дебитора  $x_9$  – для МСП применяется только при факторинге надежных дебиторов.

В рамках перечисленных показателей отсутствует срок отсрочки, поскольку он уже учтен при определении размера трансфертной ставки.

Сопоставим каждый показатель  $x_i$  по уровню значимости для анализа и расположим все показатели по порядку убывания значимости, ранжирование которой определяется по правилу Фишберна по формуле (4):

$$r_i = \frac{2(n-i+1)}{(n+1)n}. \quad (4)$$

Если же все характеристики обладают равной значимостью, то по формуле (5):

$$r_i = \frac{1}{n}. \quad (5)$$

Таким образом, вышеприведенные показатели расставляются по уровню опасности:  $x_7 \leq x_6 \leq x_4 \leq x_5 \leq x_1 \leq x_3 \leq x_9 \leq x_2 \leq x_8$ .

Сформируем набор классификаторов текущих значений исследуемых показателей, как показано в формуле (6):

$$A = \{a_f\}, f = 0, \dots, k, \quad (6)$$

где  $f$  – уровень классификации, при  $k = 1$ ;  
 $k = 0$  – низкий уровень опасности;  
 $k = 1$  – высокий уровень опасности.

Множество критериев, по которым производится оценка  $Q$  и укрупненные показатели  $Y$ , определим как в формуле (7):

$$B = \{b_l\}, l = 1, \dots, m, \quad (7)$$

где  $B$  – множество критериев;  
 $b_i$  –  $i$ -й критерий;  
 $m$  – количество критериев оценки, которое, в частности, примет значение 0 или 1.

Набор схем формирования эффективной процентной ставки определяется  $Q$  и записывается в виде формулы (8):

$$Q \rightarrow S = \{s_k\}, k = 1, \dots, z, \quad (8)$$

где  $S$  – множество схем формирования процентной ставки;  
 $s_k$  – конкретная схема;  
 $z$  – количество схем.

Поскольку входные переменные имеют лингвистический характер (8 из 9 показателей определяются как да либо нет), то для оценки применяем модифицированную гауссовскую функцию принадлежности по формуле (9):

$$\mu(x) = e^{-(x-e)^2/2f^2}. \quad (9)$$

При этом лингвистическая переменная  $\Omega = x$ ,  $A(x)U$ ,  $G$ ,  $M$  – переменная  $x$ , у которой  $A$  – совокупность значений;  $U$  – множество  $[0,1]$  – изменение процентной ставки в долях единицы;  $G$  – синтаксическое правило, порождающее термы множества  $T$ ;  $M$  – семантическое правило которое каждому лингвистическому значению ставит в соответствие его смысл.

Таким образом, можно перейти от набора оценочных показателей с их значениями к единой характеристике  $X_i^*$ , количественное значение которой определяется по формуле двойной свертки (10):

$$X_i^* = \sum_{i=1}^n r_i \sum_{j=1}^2 \mu_{ij}(x_i), \quad (10)$$

где  $r_i$  – вес  $i$ -го фактора в свертке;

$\mu_{ij}(x_i)$  – значение функции принадлежности  $j$ -го качественного уровня относительно текущего значения  $i$ -го фактора.

На основе полученных данных и статистики установления процентных ставок и уровня кредитоспособности субъекта МСП в одном из российских коммерческих банков, была разработана методика расчета эффективной процентной ставки при факторинговом обслуживании, отраженная в таблице 3.2. Размер маржи банка, минимальной доходности, а также перечень федеральных сетей и крупных дистрибьюторов и кредитная политика утверждаются соответствующими органами банка.

«Современным коммерческим банкам следует обратить особое внимание на стратегию универсализации, основанную на принципе фокусирования» [130, с. 102]. Как уже было описано выше, одним из

ключевых вопросов для банка является выбор стратегии работы и степени диверсификации деятельности.

С точки зрения кредитования субъектов МСП, создание банка, специализированного на данном направлении в настоящих реалиях практически невозможно. Однако банк с универсальной стратегией, осуществляющий свою деятельность в различных направлениях как продуктовой линейки, так и потенциальных клиентов, может фокусироваться в каждом из направлений на определенном сегменте.

Таблица 3.2 – Расчет эффективной процентной ставки по факторингу

В процентах

Признак	Показатель		Процентная ставка
Базовая доходность			Трансфертная ставка + маржа банка
Отраслевые показатели	Поставщик – производитель		-1,5
	Дебитор – федеральная сеть или крупный дистрибьютор		-2,5
Показатели, учитывающие особенности субъектов МСП	Поставщик вне кредитной политики		+1,5
	В рамках диверсифицированного портфеля дебиторов лимит на каждого не более значения, установленного банком		-1,0
	Уровень кредитоспособности	≥5,5	+1,0
		<5,5	-1,0
Показатели, учитывающие особенности факторинга	Бездокументарный факторинг		+1,0
	Выплата финансирования на счет в другом банке		+0,5
	Закрытый факторинг		+2,5
	Отсутствие верификации		+2,0
Целевая эффективная ставка			Сумма, но не ниже, чем трансфертная ставка + минимальная доходность

Источник: [85, с. 10].

Так, с точки зрения клиентоориентированной модели кредитования, в сегменте банковского продукта – факторинг и группе клиентов – субъектов МСП, банк может специализироваться в факторинге субъектов МСП,

осуществляющих оптово-розничную торговлю и производственную деятельность, предлагая им также прочие банковские продукты в рамках пакетного кредитования и перекрестных продаж с соответствующими условиями банковского обслуживания.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сегмент малого и среднего предпринимательства является одним из двигателей экономического роста любой страны и отрасли. Для развития данного сегмента в первую очередь необходимо определить источник финансирования субъектов МСП. На сегодняшний день основным источником является банковское кредитование. В свою очередь, в целях развития сотрудничества между коммерческими банками и субъектами МСП предлагается создание клиентоориентированной модели кредитования, что было поставлено целью данного исследования. Развитие рынка банковских услуг должно базироваться на модернизации банковских продуктов, бизнес-процессов и оценки рисков.

В рамках проведенного исследования отмечены основные отличия между понятиями «модель кредитования», «система кредитования» и «механизм кредитования», сформулированы понятие и структура и изучены основные модели кредитования, применяемые банками, а именно: продукт-, клиенто-, риск- и социально ориентированная. На основе анализа различий между перечисленными моделями, особенностей функционирования субъектов малого, среднего и крупного бизнеса, особенностей реализации принципов кредитования как фундамента модели, а также конъюнктуры российской экономики доказано, что смешанная модель кредитования, созданная на основе клиентоориентированной, с применением сегментного подхода является наиболее эффективной не только для получения финансирования малыми и средними предприятиями, но и для рентабельной деятельности коммерческого банка.

По итогам анализа особенностей банковского кредитования и поддержки субъектов МСП в зарубежных странах установлено, что на формирование модели кредитования влияют различные внешние факторы, такие как государственная поддержка, инвестиции и особенности системы кредитования в стране. Выделены некоторые особенности преобладающих в

различных странах моделей кредитования для адаптации в отечественной практике: поддержка государства в виде гарантий, поощрение экспортеров и компаний-производителей, банковский консалтинг, в т. ч. консультации по повышению финансовой грамотности.

В результате анализа и оценки эффективности кредитования субъектов МСП российскими банками, а также перспектив развития банковских продуктов, бизнес-процессов и управления рисками на основе данных открытых источников, показано, что на сегодняшний день на рынке банковских услуг недостаточно широко представлены специализированные предложения для субъектов МСП как отдельного специфичного сегмента для осуществления банковского обслуживания. На основе приближенного рассмотрения возможных проблем, создаваемых нововведениями в отечественной банковской практике в 2018–2019 годах, доказано, что разделение банковских лицензий с 1 января 2018 года на универсальные и базовые не должно оказать существенного влияния на кредитование субъектов МСП. Однако внедрение в российскую практику МСФО 9 с 1 января 2019 года усложнит работу банковского сектора и, вероятно, ухудшит оценку резервирования кредитов, выданных субъектам МСП.

Резюмируя первую и вторую главу исследования, обосновано понятие модели кредитования в узком и широком смысле, приведены и изучены основные модели кредитования, их применимость при кредитовании субъектов МСП, особенности малого и среднего бизнеса в российской и зарубежной практике, основные тенденции рынка кредитования субъектов МСП и сделаны выводы по формированию модели.

По итогам диссертационного исследования разработана клиентоориентированная модель кредитования субъектов МСП в широком и узком смысле на примере факторинга и даны рекомендации по модернизации и применению клиентоориентированной модели кредитования в российских коммерческих банках. На примере доказано, что для определенного ряда субъектов МСП факторинг является наиболее эффективным решением,

нежели прочие банковские продукты. С помощью применения теории нечетких множеств была разработана методика расчета эффективной процентной ставки по факторингу с учетом различных факторов, специфических для отрасли субъекта малого и среднего предпринимательства и данного кредитного продукта.

С точки зрения клиентоориентированной модели кредитования и специфики работы с субъектами МСП, наиболее эффективным как для банка, так и для клиента является предложение пакетов банковских услуг (в т. ч. так называемые «перекрестные продажи») в сочетании с оказанием ряда небанковских услуг в рамках экосистемы банка, с применением подхода сегментации и стратегии универсализации, основанной на принципе фокусирования.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

## Книги

1. Вечтомов, Е.М. Философия математики : монография / Е.М. Вечтомов. – Киров : Радуга–Пресс, 2013. – 316 с. – ISBN 978-5-906013-88-0.
2. Штофф, В.А. Моделирование и философия / В.А. Штофф. – Москва : – Ленинград : Наука, 1966. – 302 с. – ISBN отсутствует.
3. Акинин, П.В. Математические и инструментальные методы экономики : учебное пособие / П.В. Акинин [и др.] – второе издание. – Москва : КНОРУС, 2014. – 224 с. – ISBN 978-5-406-02970-1.
4. Роль моделей в теории познания : учебное пособие / Н.С. Дуреева, Р.Н. Галиахметов. – Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2011. – 192 с. – ISBN 978-5-7638-2291-5.
5. Современные методы управления : учебное пособие / коллектив авторов ; под редакцией Т.Ю. Анопченко. – Москва : КНОРУС, 2016. – 320 с. – ISBN 978-5-406-04194-9.
6. Словарь по кибернетике / под редакцией В.С. Михалевича. – второе издание – Киев : УСЭ, 1989. – 751 с. – ISBN 5-88500-008-5.
7. Новая философская энциклопедия: в четырех томах / Институт философии РАН / председатель научно-редакционного совета В.С. Степин – второе издание, исправленное и дополненное. – Москва : Мысль, 2010. Том 3. – 692 с. – ISBN 978-5-244-01115-9.
8. Банковское дело: современная система кредитования : учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьев, С.Л. Корниенко; под редакцией О.И. Лаврушина. – шестое издание. – Москва : КНОРУС, 2011. – 264 с. – ISBN 978-5-406-01307-6.
9. Рябинина, Л.Н. Деньги и кредит : учебник / Л.Н. Рябинина. – Киев : Центр учебной литературы, 2014. – 608 с. – ISBN 978-966-364-677-0.

10. Банковская система в современной экономике : учебное пособие / коллектив авторов ; под редакцией О.И. Лаврушина. – второе издание. – Москва : КНОРУС, 2016. – 360 с. – ISBN 978-5-406-01360-1.

11. Банковские операции : учебное пособие / коллектив авторов; под редакцией О.И. Лаврушина. – третье издание. – Москва : КНОРУС, 2016. – 380 с. – ISBN 978-5-406-04778-1.

12. Брыков, Б.А. Банки, монетарное регулирование и финансовые рынки на пути к устойчивому росту экономики (Глава 7. Параграф 7.1 «Проблемы формирования модели кредитования субъектов МСП») : монография / коллектив авторов ; под редакцией Н.Э. Соколинской, И.Е. Шакер, Л.Н. Андриановой. – Москва : РУСАЙНС, 2016. – С. 252–257. – 438 с. – ISBN 978-5-4365-0929-7.

13. Новые модели банковской деятельности в современной экономике: монография / коллектив авторов; под редакцией О.И. Лаврушина. – Москва : КНОРУС, 2017. – 168 с. – ISBN: 978-5-406-03776-8.

14. Банковское дело: управление в современном банке : учебное пособие / Р.Г. Ольхова. – второе издание, переработанное и дополненное. – Москва : КНОРУС, 2012. – 304 с. – ISBN 978-5-406-02023-4.

15. Браковская, М.В. Развитие альтернативных и этических финансовых институтов в Европе / М.В. Браковская, Н.М. Суренкова // Современные корпоративные стратегии и управленческие технологии в России : сборник научных статей. – Выпуск 8, в трех частях. – Москва : Издательство Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, 2013. – С. 46–51. – 458 с. – ISBN 975-5-760-91341-8.

16. Одегов, Ю.Г. Экономика труда : учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко. – третье издание, переработанное и дополненное. – Москва : Издательство Юрайт, 2015. – 386 с. – ISBN 978-5-9916-4950-6.

17. Малый инновационный бизнес : учебник ; под редакцией В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. – Москва : Вузовский учебник : Инфра-М, 2013. – 264 с. – ISBN 978-5-9558-0245-9.

18. Актуальные направления развития банковского дела : монография ; под редакцией Н.Э. Соколинской и И.Е. Шакер. – Москва : Русайнс, 2016. – 276 с. – ISBN 978-5-4365-0601-2.

19. Амосова, Н.А. Современные проблемы и перспективы развития финансовых рынков и банков (Глава 5. Параграф 5.1 «Превентивный, эвристический и деликт-менеджмент в российских коммерческих банках») : монография / коллектив авторов ; под редакцией Н.Э. Соколинской. – Москва : КНОРУС, 2018. – С. 175–181. – 242 с. – ISBN 978-5-406-06235-7.

20. Брыков, Б.А. Выбор модели кредитования для субъектов МСП / Б.А. Брыков // Актуальные проблемы в современной науке и пути их решения : сборник статей XXXIV Международной научно-практической конференции / под редакцией Д.П. Каркушина. – № 1 (34). – Часть 2. – Москва : Международный образовательный центр, 2017. – С. 93–95. – 106 с. – ISSN 2411-6467.

21. Баглай, М.В. Конституционное право Российской Федерации : учебник для вузов / М.В. Баглай. – третье издание, измененное и дополненное. – Москва : Издательская группа НОРМА-ИНФРА•М, 2002. – 800 с. – ISBN отсутствует.

22. Деньги, кредит, банки : учебное пособие / Б.Х. Алиев, С.К. Идрисова, Д.А. Рабаданова. – Москва : Вузовский учебник : Инфра-М, 2014. – 288 с. – ISBN 978-5-9558-0356-2, 978-5-16-009462-5.

23. Брыков, Б.А. На пути к созданию модели кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства / Б.А. Брыков // Оптимизация рыночных инструментов и управления банковской деятельностью : сборник научных работ работников, преподавателей, аспирантов и магистрантов ; под редакцией Н.Э. Соколинской. – Москва : Русайнс, 2017. – С. 78–83. – 190 с. – ISBN 978-5-4365-1867-1.

24. Брыков, Б.А. Современные проблемы и перспективы развития финансовых рынков и банков (Глава 3. Параграф 3.6 «Особенности реализации принципов кредитования в клиентоориентированной модели кредитного обслуживания субъектов МСП») : монография / коллектив авторов ; под редакцией Н.Э. Соколинской. – Москва : КНОРУС, 2018. – С. 131–135. – 242 с. – ISBN 978-5-406-06235-7.

25. Брыков, Б.А. Совершенствование системы кредитования малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации / Б.А. Брыков // Перспективные направления развития банковского дела : сборник научных трудов студентов по итогам VI Международного научного студенческого конгресса (апрель 2015 г.) ; под редакцией Н.Э. Соколинской и В.Е. Косарева. – Москва : Русайнс, 2015. В 2 томах. Том 2. – С. 51–58. – 244 с. – ISBN 978-5-4365-0411-7.

#### Нормативные правовые акты

26. Российская Федерация. Законы. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [принят Государственной Думой 06 июля 2007 года] – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/). (дата обращения: 13.02.2016).

27. Российская Федерация. Законы. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства [постановление Правительства РФ от 13 июля 2015 № 702]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182963](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182963). (дата обращения: 13.02.2016).

28. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» [введен в действие на территории Российской Федерации в редакции 2014 года приказом Минфина России от 27 июня 2016 № 98н (редакция от 16 сентября 2019)]. – Справочно-правовая система

«Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_202060](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202060). (дата обращения: 20.01.2017).

29. Российская Федерация. Законы. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : федеральный закон [принят Государственной Думой 13 июля 2001 года]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_32834](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834). (дата обращения: 20.01.2017).

30. Российская Федерация. Законы. О порядке отражения на счетах бухгалтерского учета кредитными организациями операций по размещению денежных средств по кредитным договорам, операций, связанных с осуществлением сделок по приобретению права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме, операций по обязательствам по выданным банковским гарантиям и предоставлению денежных средств [положение Банка России от 02 октября 2017 № 605-П (редакция от 18.12.2018)]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_280132](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_280132). (дата обращения: 25.12.2018).

#### Авторефераты диссертаций

31. Арцыбашева, А.А. Особенности и эффективность кредитования предприятий малого бизнеса : специальность 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит»: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Арцыбашева Алина Анатольевна ; – Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. – Москва, 2006. – 23 с. : ил. – Библиогр.: с. 23. – Место защиты: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации.



32. Шахвардиев, И.В. Причины недостаточного финансирования малого и среднего бизнеса в России / И.В. Шахвардиев // Молодой ученый. – 2016. – № 7 (111). – Текст : электронный. – ISSN: 2072-0297 – URL: <https://moluch.ru/archive/111/27365>. (дата обращения: 13.02.2016).

33. Глоссарий философских терминов ИФ им. Киренского РАН – Национальная философская энциклопедия. – Текст : электронный. – URL: <http://terme.ru/dictionary/197>. (дата обращения: 11.03.2016).

34. Мир, Г. Краткий критериологический словарь / Г. Мир – Текст : электронный. – URL: <http://terme.ru/dictionary/197>. (дата обращения: 11.03.2016).

35. Экономика : толковый словарь / составитель Дж. Блэк ; под общей редакцией И.М. Осадчей. – Москва : Инфра-М, Издательство «Весь Мир», 2000. – Текст : электронный. – URL: [http://dic.academic.ru/contents.nsf/econ\\_dict](http://dic.academic.ru/contents.nsf/econ_dict). (дата обращения: 11.03.2016).

36. Геологический словарь в двух томах ; под редакцией К.Н. Паффенгольца. – Москва : Недра, 1978. – Текст : электронный. – URL: [https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc\\_geolog/13978/МОДЕЛЬ](https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_geolog/13978/МОДЕЛЬ). (дата обращения: 11.03.2016).

37. Экономико–математический словарь : словарь современной экономической науки / составитель Л.И. Лопатников. – Москва : Дело, 2003. – Текст : электронный. – URL: [http://economic\\_mathematics.academic.ru](http://economic_mathematics.academic.ru). (дата обращения: 11.03.2016).

38. Лебедев, С.А. Философия науки: словарь основных терминов. второе издание, переработанное и дополненное. – Москва : Академический проект, 2006. – 320 с. – Текст : электронный. – URL: [http://philosophy\\_of\\_science.academic.ru](http://philosophy_of_science.academic.ru). (дата обращения: 11.03.2016).

39. Словарь банковских терминов – Банки.ру. – Текст : электронный. – URL: <http://www.banki.ru/wikibank>. (дата обращения: 11.03.2016).

40. What is Social Banking? – Institute for Social Banking. – Текст : электронный. – URL: <http://www.social-banking.org/the-institute/what-is-social-banking>. (дата обращения: 30.04.2016).

41. Адам Смит – центральная фигура классической политической экономики – Энциклопедия экономиста. – Текст : электронный. – URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/adam-smit.html>. (дата обращения: 30.04.2016).

42. Экономическое учение Ж.Б. Сэя. – Энциклопедия экономиста. – Текст : электронный. – URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/zhan-sey.html>. (дата обращения: 30.04.2016).

43. Tewari, Parth S. Competitive small and medium enterprises: a diagnostic to help design smart SME policy / Parth S. Tewari, David Skilling, Pranav Kumar [etc.] – World Bank Group. – 2013. – Текст : электронный. – URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/534521468331785470/Competitive-small-and-medium-enterprises-a-diagnostic-to-help-design-smart-SME-policy>. (дата обращения: 29.07.2016).

44. Малое и среднее предпринимательство в России. 2019: Статистический сборник – Росстат. – 87 с. – Текст : электронный. – URL: [https://gks.ru/storage/mediabank/Mal-pred\\_2019.pdf](https://gks.ru/storage/mediabank/Mal-pred_2019.pdf). (дата обращения: 06.04.2020).

45. Зубкова, С.В. Сегментационный подход в кредитовании малого и среднего бизнеса / С.В. Зубкова, Ю.О. Соколова // Банковское кредитование. – 2014. – № 5. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PBI&n=122361>. (дата обращения: 18.11.2016).

46. Смирнов, Е.Е. На первом плане – работа с клиентом / Е.Е. Смирнов // Банковский ритейл. – 2006. – № 3. – Справочно-правовая система «Гарант». – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <https://base.garant.ru/5309486>. (дата обращения: 18.11.2016).

47. Ушанов, А.Е. Совершенствование инструментов кредитного процесса / А.Е. Ушанов // Наукоеведение. – 2015. – Том 7, № 4 (29). – Текст : электронный. – DOI: 10.15862/15EVN415 – ISSN: 2223-5167 – URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/15EVN415.pdf>. (дата обращения: 20.01.2017).

48. Лосева, Н.А. Клиентоориентированность в стратегии развития банковских услуг / Н.А. Лосева, А.Н. Козлов // Аудитор. – 2015. – № 9. – Справочно-правовая система «Гарант». – Текст : электронный. – ISSN: 1998-0701 – URL: <https://base.garant.ru/57355730>. (дата обращения: 28.01.2017).

49. Какие стратегии будут внедрять российские банки в условиях растущих финансовых потребностей клиентов: продукт–ориентированные или клиент–ориентированные? – Ассоциация российских банков. – Текст : электронный. – URL: [http://arb.ru/b2b/duty/kakie\\_strategii\\_budut\\_vnedryat\\_rossiyskie\\_banki\\_v\\_usloviyakh\\_rastushchikh\\_finans-2727104](http://arb.ru/b2b/duty/kakie_strategii_budut_vnedryat_rossiyskie_banki_v_usloviyakh_rastushchikh_finans-2727104). (дата обращения: 11.02.2017).

50. Грибанов, Ю. Банковский бизнес эволюционирует от продукт-центричной в сторону клиент-ориентированной модели / Ю. Грибанов – Ассоциация российских банков. – 2016. – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: [https://arb.ru/b2b/trends/bankovskiy\\_biznes\\_evolyutsioniruet\\_ot\\_produkt\\_tsentrichnoy\\_v\\_storonu\\_klient\\_orie-10048473](https://arb.ru/b2b/trends/bankovskiy_biznes_evolyutsioniruet_ot_produkt_tsentrichnoy_v_storonu_klient_orie-10048473). (дата обращения: 11.02.2017).

51. Гидулян, А.В. Чем банки могут помочь малому и среднему бизнесу? / А.В. Гидулян // Банковское кредитование. – 2014. – № 5. – Справочно-правовая система «Гарант». – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <https://base.garant.ru/57520723>. (дата обращения: 11.02.2017).

52. Философский энциклопедический словарь / редактор-составитель Е.Ф. Губский [и др.]. – Москва : Инфра-М, 2006. – 574 с. – (Библиотека

словарей «Инфра-М»). – Текст : электронный. – URL: <http://terme.ru/slovari/filosofskii-enciklopedicheskii-slovar.html>. (дата обращения: 11.02.2017).

53. Кредитный риск банка – Энциклопедия экономиста. – Текст : электронный. – URL: <http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/upravlenie-kreditnym-riskom.html>. (дата обращения: 11.02.2017).

54. Кредит и его виды – функции и принципы кредитования – Энциклопедия экономиста. – Текст : электронный. – URL: <http://www.grandars.ru/student/finansy/kredit.html>. (дата обращения: 11.02.2017).

55. Развитие малого и среднего предпринимательства. Зарубежный опыт – МСП Банк. – 2015. – Текст : электронный. – URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/2015EU.pdf>. (дата обращения: 16.03.2017).

56. Саляхова, Э.К. Малый бизнес в зарубежной практике / Э.К. Саляхова // NovaInfo. – 2016. – № 57. Том 4. – Текст : электронный. – ISSN: 2308-3689. – URL: <http://novainfo.ru/pdf/057-4.pdf>. (дата обращения: 16.03.2017).

57. Малый и средний бизнес в 2012 году: международный опыт регулирования и финансирования – МСП Банк – 2013. – Текст : электронный. – URL: [https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/MSB\\_int-new.pdf](https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/MSB_int-new.pdf). (дата обращения: 16.03.2017).

58. SME Finance in Ethiopia: Addressing the Missing Middle Challenge – World Bank Group. – 2015. – Текст : электронный. – URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/805371468247458154/SME-Finance-in-Ethiopia-Addressing-the-Missing-Middle-Challenge>. (дата обращения: 21.03.2017).

59. International committee on credit reporting: facilitating SME financing through improved credit reporting – World Bank Group. – 2014. – Текст : электронный. – URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/42951146805>

3058455/International-committee-on-credit-reporting-facilitating-SME-financing-through-improved-credit-reporting. (дата обращения: 21.03.2017).

60. Дресвянкин, П.В. Перспективы применения зарубежного опыта кредитования малого бизнеса / П.В. Дресвянкин // Евразийский научный журнал. – 2016. – № 5. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – ISSN: 2410-7255. – URL: <http://journalpro.ru/articles/perspektivy-primeneniya-zarubezhnogo-opyta-kreditovaniya-malogo-biznesa>. (дата обращения: 21.03.2017).

61. Хандруев, А.А. Рынок обид не прощает. Беседа с вице-президентом Ассоциации региональных банков России / беседовал В. Коваленко / А.А. Хандруев // Банки и деловой мир. – 2015. – № 9. – Справочно-правовая система «Гарант». – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <https://base.garant.ru/57387119>. (дата обращения: 28.07.2017).

62. Облачинский, А. Овердрафт на службе малого бизнеса / А. Облачинский // ЭЖ–Юрист. – 2013. – № 34. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=CJI&n=72286#012900804351369133>. (дата обращения: 29.07.2017).

63. Гидулян, А.В. Маркетинговая упаковка кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса / А.В. Гидулян // Банковское кредитование. – 2014. – № 6. – Справочно-правовая система «Гарант». – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <https://base.garant.ru/57482851>. (дата обращения: 29.07.2017).

64. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах : официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. – Москва. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/table/?tableId=302-17>. (дата обращения: 06.04.2020). – Текст : электронный.

65. Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам - резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях, по видам

экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств – Центральный Банк Российской Федерации. – URL: [http://www.cbr.ru/statistics/table/?tableId=302-01&pid=sors&sid=ITM\\_27910](http://www.cbr.ru/statistics/table/?tableId=302-01&pid=sors&sid=ITM_27910). (дата обращения: 06.04.2020). – Текст : электронный.

66. Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в иностранной валюте и драгоценных металлах, по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств – Центральный Банк Российской Федерации. – URL: <http://cbr.ru/statistics/table/?tableId=302-02>. (дата обращения: 06.04.2020). – Текст : электронный.

67. Задолженность, в том числе просроченная, по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах – Центральный Банк Российской Федерации. – URL: <http://cbr.ru/statistics/table/?tableId=302-19>. (дата обращения: 06.04.2020). – Текст : электронный.

68. Терновская, Т. Дело в пуле: господдержку малого бизнеса переведут на коммерческие рельсы / Т. Терновская – Банкир.ру. – 2017 – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <http://bankir.ru/publikacii/20171109/delo-v-pule-gospodderzhku-malogo-biznesa-perevedut-na-kommercheskie-relsy-10009297>. (дата обращения: 05.06.2018).

69. Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях, по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств – Центральный Банк Российской Федерации. – URL: <http://cbr.ru/statistics/table/?tableId=302-09>. (дата обращения: 06.04.2020). – Текст : электронный.

70. Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам - резидентам и индивидуальным предпринимателям в иностранной валюте и драгоценных металлах, по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств –

Центральный Банк Российской Федерации. – URL: <http://cbr.ru/statistics/table/?tableId=302-10>. (дата обращения: 06.04.2020). – Текст : электронный.

71. 6,5 % – ставка льготных кредитов для малого и среднего бизнеса – Корпорация МСП. – Текст : электронный. – URL: [https://corpmsp.ru/pres\\_slujba/news\\_msp/6\\_5\\_stavka\\_lgotnykh\\_kreditov\\_dlya\\_malogo\\_i\\_srednego\\_biznesa](https://corpmsp.ru/pres_slujba/news_msp/6_5_stavka_lgotnykh_kreditov_dlya_malogo_i_srednego_biznesa). (дата обращения: 05.06.2018).

72. Воробьев, К. Некуда бежать: государство давит на малый бизнес / К. Воробьев – Форбс.ру. – 2018. – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <http://www.forbes.ru/amp/356593>. (дата обращения: 05.06.2018).

73. Деловая Россия и Корпорация МСП провели круглый стол «Факторинг в госзаказе» – Общероссийская общественная организация «Деловая Россия». – 2017. – Текст : электронный. – URL: <https://deloros.ru/delovaya-rossiya-i-korporaciya-msp-proveli-kruglyj-stol-factoring-v-goszakaze.html>. (дата обращения: 05.06.2018).

74. Тютюнник, А.В. Что нам стоит клиентоориентированный банк построить? / А.В. Тютюнник, Л.В. Ткаченко // Банковский ритейл. – 2011. – № 4. – Справочно-правовая система «Гарант». – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <https://base.garant.ru/58092363>. (дата обращения: 30.09.2017).

75. Фомичева, М.А. Организация кредитования малого и среднего бизнеса в крупном сетевом банке / М.А. Фомичева // Банковское кредитование. – 2008. – № 3. – Справочно-правовая система «Гарант». – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <https://base.garant.ru/5586051>. (дата обращения: 30.09.2017).

76. Черкашенко, В.Н. Управление рисками кредитования малого и среднего бизнеса / В.Н. Черкашенко // Банковское кредитование. – 2012. – № 4. – Справочно-правовая система «Гарант». – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <https://base.garant.ru/57859727>. (дата обращения: 01.10.2017).

77. Finance for Growth. Report of the High Level Expert Group on SME and Infrastructure Financing – European Commission (EC). – 2013 – Текст : электронный. – URL: [http://europa.eu/efc/working\\_groups/hleg\\_report\\_2013.pdf](http://europa.eu/efc/working_groups/hleg_report_2013.pdf) (дата обращения: 03.11.2017).

78. Попов, С.Е. Механизмы снижения риска мошенничества в кредитовании малого и среднего бизнеса / С.Е. Попов // Банковское кредитование. – 2014. – № 6. – Справочно-правовая система «Гарант». – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <https://base.garant.ru/57482848>. (дата обращения: 03.11.2017).

79. Ручкина, Г.Ф. Совершенствование правовых условий финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства / Г.Ф. Ручкина // Юрист. – 2014. – № 9. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – ISSN: 1812-3929 – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=131490346601726444377538321&cacheid=58DF416F7FB3005739C9D8DED36EBDE9&mode=splus&base=CJI&n=80128&rnd=1480803FD2EE02D1D9BA028375DA93FF#1aoko8n42t7>. (дата обращения: 03.11.2017).

80. Ручкина, Г.Ф. Совершенствование правового регулирования банковского кредитования как фактор, способствующий развитию малого и среднего предпринимательства в России / Г.Ф. Ручкина // Предпринимательское право. – 2014. – № 1. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – ISSN: 1999-4788 – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=CJI&n=78266#05282292460834932>. (дата обращения: 03.11.2017).

81. Никаноров, С. Экосистема для малого бизнеса / С. Никаноров // Независимая газета. – 2018. – № 032 (7173). – 15 февраля. – Текст : электронный. – ISSN: 1563-6348 – URL: [http://www.ng.ru/economics/2018-02-15/4\\_7173\\_gref.html](http://www.ng.ru/economics/2018-02-15/4_7173_gref.html). (дата обращения: 15.06.2018).

82. Гринюк, Е.М. Перекрестные продажи кредитных продуктов клиентам малого и среднего бизнеса / Е.М. Гринюк // Банковское



кредитование. – 2010. – № 3. – Справочно-правовая система «Гарант». – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <https://base.garant.ru/55001325>. (дата обращения: 03.11.2017).

83. Российский рынок факторинга в 1 полугодии 2017 года: сбавляя обороты – Эксперт РА. – Текст : электронный. – URL: [https://raexpert.ru/researches/factoring/factoring\\_1h\\_2017](https://raexpert.ru/researches/factoring/factoring_1h_2017). (дата обращения: 15.06.2018).

84. Гидулян, А.В. Кредитные инструменты для малого и среднего бизнеса / А.В. Гидулян // Банковское кредитование, – 2014. – № 4. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – ISSN отсутствует – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=9944815180984470749669079&cacheid=5ADB184E0297EDE07A4B189C65742A76&mode=splus&base=PBI&n=149700&rnd=1480803FD2EE02D1D9BA028375DA93FF#1t4zxbiyvrt>. (дата обращения: 10.11.2017).

85. Брыков, Б.А. Факторинг в рамках клиентоориентированной модели кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства / Б.А. Брыков // Российский экономический интернет-журнал — 2018. — № 4. — Текст : электронный — DOI отсутствует. – ISSN: 2218-5402 — URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2018/Brykov.pdf>. (дата обращения: 03.10.2018).

86. АО «Альфа-Банк»: официальный сайт – Москва. – URL: <https://alfabank.ru>. (дата обращения: 02.05.2018). – Текст : электронный.

87. АО «Газпромбанк»: официальный сайт – Москва. – URL: <http://www.gazprombank.ru>. (дата обращения: 02.05.2018). – Текст : электронный.

88. АО «Райффайзенбанк»: официальный сайт – Москва. – URL: <https://www.raiffeisen.ru>. (дата обращения: 02.05.2018). – Текст : электронный.

89. АО «Россельхозбанк»: официальный сайт – Москва. – URL: <https://www.rshb.ru>. (дата обращения: 02.05.2018). – Текст : электронный.

90. АО «ЮниКредит Банк»: официальный сайт – Москва. – URL: <https://www.unicreditbank.ru>. (дата обращения: 02.05.2018). – Текст : электронный.

91. ПАО «АКБ «Металлинвестбанк»: официальный сайт – Москва. – URL: <https://metallinvestbank.ru>. (дата обращения: 02.05.2018). – Текст : электронный.

92. ПАО «Банк «ФК Открытие»: официальный сайт – Москва. – URL: <https://www.open.ru>. (дата обращения: 02.05.2018). – Текст : электронный.

93. ПАО «Банк ВТБ»: официальный сайт – Москва. – URL: <https://www.vtb.ru>. (дата обращения: 02.05.2018). – Текст : электронный.

94. ПАО «МКБ»: официальный сайт – Москва. – URL: <https://www.mkb.ru>. (дата обращения: 02.05.2018). – Текст : электронный.

95. ПАО «Промсвязьбанк»: официальный сайт – Москва. – URL: <https://www.psbank.ru>. (дата обращения: 02.05.2018). – Текст : электронный. – Текст : электронный.

96. ПАО «Росбанк»: официальный сайт – Москва. – URL: <https://www.rosbank.ru>. (дата обращения: 02.05.2018). – Текст : электронный.

97. ПАО «Сбербанк России»: официальный сайт – Москва. – URL: <https://www.sberbank.ru>. (дата обращения: 02.05.2018). – Текст : электронный.

98. Банк «Точка»: официальный сайт – Москва. – URL: <https://tochka.com>. (дата обращения: 02.05.2018). – Текст : электронный.

99. Битюцкий, В., Как внедрение МСФО (IFRS) 9 скажется на российских банках / В. Битюцкий, Г. Пеникас // МСФО на практике. – 2016. – № 10. С. 38–43. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – ISSN отсутствует – URL: [https://www.pwc.ru/ru/assets/msfo\\_10\\_2016\\_article.pdf](https://www.pwc.ru/ru/assets/msfo_10_2016_article.pdf) (дата обращения: 15.06.2018).

100. Соколинская, Н.Э. Клиентоориентированная модель деятельности банков и пути ее построения / Н.Э. Соколинская // *Банковские услуги*. – 2014. – № 1. – С.13–18. – ISSN: 2075-1915.

101. Марасеева, А.Ю. Клиентоориентированная модель обслуживания в банковском сервисе / А.Ю. Марасеева // *Проблемы современной экономики*. – 2010. – № 4. – С. 203–205. – ISSN: 1818-3395.

102. Кривда, С.В. Особенности малых предприятий как субъектов экономической деятельности / С.В. Кривда // *Российское предпринимательство*. – 2010. – № 12–2 (174). – С. 32–36. – ISSN: 1994-6937.

103. Тихомирова, Е.В. Клиентоориентированный подход банков как условие инновационного роста / Е.В. Тихомирова // *Деньги и кредит*. – 2014. – № 1. – С. 51–56. – ISSN: 0130-3090.

104. Брыков, Б.А. Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства: характерные черты, применяемые модели, проблемы и особенности реализации / Б.А. Брыков // *Экономика. Бизнес. Банки*. – 2017. – №3 (20). – С. 214–225. – 240 с. – ISSN: 2304-9596.

105. Fredriksson, Antti. Bank–SMEs relationships and banks' risk-adjusted profitability / Antti Fredriksson, Andrea Moro // *Journal of Banking & Finance*. – 2014. – № 41. – P. 67–77. – ISSN: 0378-4266.

106. Гринюк, Е.М. Построение клиентоориентированной модели продаж для клиентов малого бизнеса / Е.М. Гринюк // *Банковское кредитование*. – 2012. – № 1. – С. 58–65. – ISSN отсутствует.

107. Mac an Bhaird, Ciarán. Discouraged borrowers: Evidence for Eurozone SMEs / Ciarán Mac an Bhaird, Javier Sanchez Vidal, Brian Lucey // *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. – 2016. – № 44. – P. 46–55. – ISSN: 1042-4431.

108. Ушанов, А.Е. Оптимизация кредитного процесса в условиях вызовов / А.Е. Ушанов // Финансы и кредит. – 2015. – № 21 (645). – С. 37–43. – ISSN: 2071-4688.

109. Исмагилова, Г.Н. Сущностные особенности развития малого и среднего бизнеса / Г.Н. Исмагилова, Л.Д. Мансуров // Экономические науки. – 2013. – № 12 (109). – С. 69–72. – ISSN: 2072-0858.

110. Лемешко, И.Г. Современные формы и методы поддержки малого предпринимательства в России и зарубежных странах / И.Г. Лемешко // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. – № 12-1. – С. 161–169. – ISSN: 2073-0071.

111. Брыков, Б.А. Влияние внешних факторов на формирование модели кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Зарубежный опыт / Б.А. Брыков // Российское предпринимательство. – 2017 – № 13. Том 18. – С. 2049–2060. – ISSN: 1994-6937.

112. Соколинская, Н.Э. Опыт Китая в поддержке малых инновационных предприятий / Н.Э. Соколинская // Банковские услуги. – 2013. – № 5. – С. 36–39. – ISSN: 2075-1915.

113. Соколинская, Н.Э. Особенности поддержки инновационного развития малых предприятий в США и возможности использования их в России / Н.Э. Соколинская // Финансы. Деньги. Инвестиции. – 2013. – № 4 (48). – С. 24–28. – ISSN: 2222-0917.

114. Terence, Tai-Leung Chong. Does banking competition alleviate or worsen credit constraints faced by small- and medium-sized enterprises? Evidence from China / Tai-Leung Chong Terence, Liping Lu, Ongena Steven // Journal of Banking and Finance. – 2013. – № 37. – P. 3412–3424. – ISSN: 0378-4266.

115. Aysan, Ahmet F. Is small the new big? Islamic banking for SMEs in Turkey / Ahmet F. Aysan, Mustafa Disli, Adam Ng, Huseyin Ozturk // Economic Modelling. – 2016. – № 54. – P. 187–194 – ISSN: 0264-9993.

116. Shabana, Mohamed. SME's lending and Islamic finance. Is it a “win–win” situation? / Mohamed Shabana, Meryem Duygunb, John Fry // *Economic Modelling*. – 2016. – № 55. – P. 1–5. ISSN: 0264-9993.

117. Соколинская, Н.Э. Особенности механизма кредитования предприятий малого бизнеса / Н.Э. Соколинская // *Финансовый журнал*. – 2013. – № 3. – С. 123–134. ISSN: 2075-1990.

118. Тихомирова, Е.В. Кредитование малого и среднего бизнеса – перспективное направление кредитной политики банков / Е.В. Тихомирова // *Деньги и кредит*. – 2010. – № 1. – С. 46–53. – ISSN: 0130-3090.

119. Bauchet, Jonathan. Is Micro too Small? Microcredit vs. SME Finance / Jonathan Bauchet, Jonathan Morduch // *World Development*. – 2013. – № 43. – P. 288–297. – ISSN: 0305-750X.

120. Duarte, Fábio Dias. Collateral-based in SME lending: The role of business collateral and personal collateral in less-developed countries / Fábio Dias Duarte, Ana Paula Matias Gama, José Paulo Esperança // *Research in International Business and Finance*. – 2017. – № 39. – P. 406–422. – ISSN: 0275-5319.

121. Соколинская, Н.Э. Взаимодействие госбанков с предприятиями МСБ: как повысить эффективность / Н.Э. Соколинская // *Банковское дело*. – 2015. – № 10. – С. 20–24. – ISSN: 2071-4904.

122. Niinimäki, Juha-Pekka. Spatial competition in the banking system: Alternative lending technologies and collateral assets / Juha-Pekka Niinimäki // *Journal of Multinational Financial Management*. – 2016. – № 35. – P. 93–109. – ISSN: 1042-444X.

123. Ушанов, А.Е. Концентрация кредитных рисков: элементы управления / А.Е. Ушанов // *Российское предпринимательство*. – 2018. Том 19, № 5. – С. 1465–1472. – ISSN: 1994-6937.

124. Ушанов, А.Е. «Инновации–процессы» и модель организационного менеджмента банка / А.Е. Ушанов // *Инновационное развитие экономики*. – 2018. – № 1 (43). – С. 163–169. – ISSN: 2223-7984.

125. Брыков, Б.А. Клиентоориентированная модель кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства / Б.А. Брыков // Инновации и инвестиции. – 2018. – № 6. – С. 28–31. – 276 с. – ISSN: 2307-180X.

126. Снайдер, Д. Скоринг при кредитовании малого и среднего предпринимательства: научное издание / Д. Снайдер, Т. О'Брайен // Деньги и кредит. – 2011. – № 10. – С. 59–63. – ISSN: 0130-3090.

127. Ушанов, А.Е. Внедрение процессных инноваций в банке как ответ на новые вызовы / А.Е. Ушанов // Российское предпринимательство. – 2018. – № 4. Том 19. – С. 1135–1142. – ISSN: 1994-6937.

128. Ушанов, А.Е. Оптимизация бизнес-процесса привлечения и сопровождения банком клиентов сегмента среднего и крупного бизнеса / А.Е. Ушанов // Банковские услуги. – 2014. – № 1. – С. 019-024. – ISSN: 2075-1915.

129. Заболоцкая, В.В. Методология оценки кредитоспособности субъектов малого предпринимательства в коммерческом банке на основе теории нечетких множеств / В.В. Заболоцкая // Финансы и кредит. – 2015. – № 47. – С. 28–43. – ISSN: 2071-4688.

130. Трифонов, Д. Банк будущего: универсальный, специализированный или... / Д. Трифонов // Экономические стратегии. – 2012. – № 3. – С. 100–103. – ISSN: 1680-094X.

## СПИСОК ИЛЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРИАЛА

## Список рисунков

Рисунок 1.1 Структура системы кредитования.....	16
Рисунок 1.2 Структура модели кредитования.....	17
Рисунок 1.3 Количество предприятий по видам экономической деятельности в 2018 г. в процентах.....	29
Рисунок 1.4 Подходы к кредитованию .....	42
Рисунок 2.1 Влияние внешних факторов на формирование модели кредитования.....	55
Рисунок 2.2 Примерная структура кредитных продуктов банков для МСБ.....	66
Рисунок 2.3 Объемы кредитования организаций .....	74
Рисунок 2.4 Объемы просроченной задолженности субъектов МСП;.....	75
Рисунок 2.5 Объемы просроченной задолженности организаций;.....	76
Рисунок 3.1 Клиентоориентированная модель кредитования субъектов МСП .	82
Рисунок 3.2 Фундаментальный блок клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП.....	83
Рисунок 3.3 Экономико-технологический блок клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП .....	87
Рисунок 3.4 Организационный блок клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП.....	90
Рисунок 3.5 Иерархия видов кредитного риска .....	93
Рисунок 3.6 Распространенность кредитования, лизинга и факторинга для субъектов МСП.....	101
Рисунок 3.7 Схема работы клиента с банком по регрессному факторингу .....	103

## Список таблиц

Таблица 1.1 Классификация моделей .....	10
Таблица 1.2 Классификация экономических моделей .....	11

Таблица 1.3 Особенности продукт-ориентированной модели кредитования ....	18
Таблица 1.4 Особенности риск-ориентированной модели кредитования.....	18
Таблица 1.5 Особенности клиентоориентированной модели кредитования .....	19
Таблица 1.6 Особенности социально ориентированной модели кредитования .	20
Таблица 1.7 Модели кредитования субъектов МСП .....	21
Таблица 1.8 Классификация субъектов МСП в законодательстве .....	23
Таблица 1.9 Модели кредитования в зависимости от вида организации.....	40
Таблица 2.1 Особенности реализации принципов кредитования в различных моделях.....	50
Таблица 2.2 Доля субъектов МСП в различных странах мира .....	52
Таблица 2.3 Доля кредитов, выданных субъектам МСП в различных странах мира.....	52
Таблица 2.4 Определение субъектов МСП в различных странах мира .....	53
Таблица 2.5 Внешние факторы и элементы модели кредитования .....	56
Таблица 3.1 Условия финансирования субъектов МСП по различным кредитным продуктам.....	104
Таблица 3.2 Расчет эффективной процентной ставки по факторингу .....	111
Таблица А.1 Продукты российских банков для субъектов МСП .....	137
Таблица Б.1 Сравнение подходов МСФО и РСБУ .....	149



## ПРИЛОЖЕНИЕ А

(информационное)

### Продукты российских банков для субъектов МСП

Таблица А.1 – Продукты российских банков для субъектов МСП

Банк	Наличие специальных продуктов для субъектов МСП	Банковский продукт	Условия и преимущества
1	2	3	4
ПАО «Сбербанк России»	Выделены продукты для малого бизнеса и ИП	Кредит доверие	Лимит от 80 тыс. руб. до 3 млн руб. Ставка от 14,52 % Срок до 3 лет Без залога, но не менее 1 поручительства
		Экспресс-овердрафт	Лимит до 2,5 млн руб., до 50 % от среднемесячных оборотов Ставка 15,5 % Срок до 1 года Без залога
		Бизнес-оборот	Лимит от 150 тыс. руб. Ставка от 11,8 % Срок до 4 лет Годовая выручка не более 400 млн руб. Выдается для пополнения товарных запасов, приобретения сырья, на текущие расходы и т. д.
		Бизнес-инвест	Лимит от 150 тыс. руб. Ставка от 11,8 % Срок до 10 лет Финансирование на расширение бизнеса под залог ТМЦ, частично необеспеченные кредиты

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4
		Лизинг	Лимит до 24 млн руб. Ставка индивидуально Срок от 12 до 37 месяцев
ПАО «Банк ВТБ»	Выделены продукты для малого бизнеса и ИП	Экспресс-кредитование	Лимит от 500 тыс. руб. до 5 млн руб. Ставка 13–17 % Срок до 5 лет С залогом (минимум поручительство)
		Овердрафт	Лимит до 150 млн руб., до 50 % от среднемесячных оборотов Ставка от 12,9% Срок до 2 лет Без залога
		Оборотное кредитование	Лимит до 150 млн руб. Ставка от 10,9 % Срок до 3 лет Залог не менее 75 % суммы кредита
		Кредитование на участие в электронном аукционе (ВКЛ)	Лимит до 35 млн руб. Ставка 12 % Срок до 1 года
		Инвестиционное кредитование	Лимит до 150 млн руб. Ставка от 10,9 % Срок до 10 лет Залог имущества
		Гарантии по контракту	Лимит до 150 млн руб. (до 30 млн руб. без обеспечения) Ставка от 2,5% Срок до 5 лет Залог депозита или имущества

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4
ПАО «Банк ВТБ»		Таможенные гарантии	Лимит до 150 млн руб. Ставка 0,9–1,95 % Без залога либо залог депозита или имущества
	Выделены продукты для среднего бизнеса	Овердрафт	Лимит индивидуально Ставка индивидуально Срок до 1 года
		Оборотный кредит	Лимит индивидуально Ставка индивидуально Срок от 1 года до 3 лет Поручительства, залог имущества, долговых обязательств, гарантии
	Продукты для малого и среднего бизнеса	Финансирование бизнеса в рамках программы стимулирования кредитования субъектов МСП	Лимит от 10 млн руб. до 1 млрд руб. Общий кредитный лимит до 4 млрд руб. Ставка для малого бизнеса не более 10,6 %; для среднего бизнеса не более 9,6 % Срок до 7 лет, срок льготного фондирования до 3 лет Цели использования: инвестиционные и пополнение оборотных средств
Финансирование бизнеса в рамках программы льготного кредитования сельхозпроизводителей		Лимит не более 1 млрд руб. Ставка от 1 до 5 % Срок до 1 года (краткосрочный) и от 2 до 15 лет (инвестиционный)	

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4
АО «Российский Сельскохозяйственный банк»	Выделены продукты для малого и микробизнеса	Овердрафт	Лимит до 50 % от чистых кредитовых оборотов по счету, для микробизнеса от 300 тыс. руб. Ставка индивидуально Срок до 1 года Поручительство собственника и супруги (для ИП)
		Оборотный стандарт	Лимит индивидуально Ставка индивидуально Срок до 2 лет Поручительство собственника и супруги (для ИП), допускается принятие в залог ТМЦ до 100 % обеспечения
		Микро (для микробизнеса)	Лимит от 100 тыс. руб. до 4 млн руб. Ставка индивидуально Срок до 3 лет Без залога до 2 млн руб.
		Быстрое решение (для микробизнеса)	Лимит от 100 тыс. руб. до 1 млн руб., без выезда на место ведения бизнеса до 500 тыс. руб. Ставка индивидуально Срок до 1 года Без залога
		Госконтракт	Лимит индивидуально, до 100 % суммы, указанной в конкурсной документации Ставка индивидуально Срок до 90 дней Поручительство собственника и супруги (для ИП)
		Инвестиционный стандарт	Лимит от 1 млн руб. до 60 млн руб. Ставка индивидуально Срок до 8 лет Залог недвижимости, оборудования, ТМЦ
		Гарантии	Лимит, ставка, срок индивидуально

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4
		Государственная поддержка субъектов МСП (инвестиционные цели)	Лимит от 5 млн руб. до 1 млрд руб. Ставка для малого бизнеса не более 10,6 %; для среднего бизнеса не более 9,6 % Срок в зависимости от программы, льготный срок до 3 лет
В АО «Газпромбанк» отсутствуют специальные предложения для субъектов МСП			
ПАО «Банк «Финансовая Корпорация Открытие»	Выделены продукты для малого бизнеса	Овердрафт	Лимит до 10 млн руб. Ставка от 10 % Срок до 1 года (для клиентов, обслуживаемых в банке менее 3 месяцев – до 6 месяцев) Возможно оформление без залога
		Экспресс-финансирование	Для клиентов, обслуживаемых по эквайрингу Размер аванса в зависимости от эквайрингового оборота Ставка индивидуально Срок от 4 до 12 месяцев Погашение ежедневно по 30 % от эквайрингового оборота
		Пополнение оборотных средств	Лимит от 5 млн руб. до 250 млн руб. Ставка от 10 % Срок до 3 лет Поручительство, залог движимого и недвижимого имущества
		Инвестиции	Лимит от 5 млн руб. до 250 млн руб. Ставка от 9,6 % Срок до 7 лет Поручительство, залог движимого и недвижимого имущества

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4
ПАО «Банк «Финансовая Корпорация Открытие»		Контрактное финансирование	Лимит от 5 млн руб. до 250 млн руб. Ставка от 10 % Срок до 2 лет Поручительство, залог движимого и недвижимого имущества
		Программа поддержки малого бизнеса	Лимит до 30 % от суммы кредита Ставка от 9,6 до 10,6 % Срок в зависимости от продукта Поручительство, залог движимого и недвижимого имущества
		Гарантии	Лимит индивидуально Ставка от 4 % Срок до 2 лет
	Выделены продукты для среднего бизнеса	Овердрафт Кредиты Гарантии Продукты с господдержкой	Для предприятий с годовой выручкой от 400 млн руб. до 3 млрд руб. Сумма, ставка и срок в зависимости от продукта
		Факторинг	Для предприятий с годовой выручкой от 400 млн руб. до 3 млрд руб. Факторинг регрессный и безрегрессный Без залога Процент финансирования до 100 %
Точка ПАО «Банка «ФК Открытие»	Банк для предпринимателей	Овердрафт для бизнеса	Лимит от 30 до 500 тыс. руб. Ставка 21–25 % Срок не указан Без залога

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4
АО «ЮниКредит Банк»	Выделены продукты для малого бизнеса	Овердрафт	Лимит от 500 тыс. руб. до 30 млн руб. Ставка индивидуально Срок до 1 года Поручительство
		Кредитная линия	Лимит от 500 тыс. руб. до 65 млн руб. Ставка индивидуально Срок от полугода до 2 лет Поручительство, залог движимого и недвижимого имущества
		Кредит на финансирование оборотного капитала	Лимит от 500 тыс. руб. до 73 млн руб. Ставка индивидуально Срок от 3 месяцев до 5 лет Поручительство, залог движимого и недвижимого имущества
		Инвестиционный кредит	Лимит от 500 тыс. руб. до 73 млн руб. Ставка индивидуально Срок от 1 года до 10 лет Поручительство, залог движимого и недвижимого имущества Требование по поддержанию оборотов - индивидуально
		Гарантии	Лимит от 500 тыс. руб. до 50 млн руб. Ставка индивидуально Срок от 1 до 24 месяцев Поручительство, залог движимого и недвижимого имущества
		Лизинг	Лизинг авто, оборудования, спецтехники и недвижимости Лимит от 10 тыс. евро Ставка 5–8 % Срок от 1 года до 10 лет

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4
АО «Райффайзенбанк»	Выделены продукты для малого бизнеса	Экспресс	Выручка до 61 млн руб. Лимит до 2 млн руб. Ставка индивидуально Срок индивидуально Поручительство собственников Наличие расчетного счета с оборотами
		Легкий овердрафт	Выручка до 61 млн руб. Сумма 100 тыс. руб. Ставка 0,1 % в день Срок до 1 года
		Овердрафт	Выручка до 61 млн руб. Лимит от 100 тыс. руб. до 1,2 млн руб., но не более 35 % от среднемесячных кредитовых оборотов и не более 50 % минимального кредитового оборота Ставка индивидуально Срок до 1 года Поручительство Местонахождение в пределах 100 км от административной черты города, в котором подана заявка
		Классик-лайт	Выручка до 61 млн руб. Лимит от 100 тыс. руб. до 4,5 млн руб. Ставка индивидуально Срок от 4 месяцев до 5 лет Поручительство, залог недвижимости
		Овердрафт	Выручка от 61 млн руб. до 500 млн руб. Лимит до 10 млн руб., но не более 50 % от среднемесячных кредитовых оборотов Ставка индивидуально Срок до 3 лет



Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4
АО «Райффайзенбанк»		Оборотный кредит	Выручка от 61 млн руб. до 500 млн руб. Лимит от 4,5 млн руб. до 145 млн руб., до 5 млн руб. без залога Ставка индивидуально Срок ВКЛ до 2 лет, НКЛ до 3 лет Залог движимого и недвижимого имущества
		Инвестиционный кредит	Выручка от 61 млн руб. до 500 млн руб. Лимит от 4,5 млн руб. до 145 млн руб., до 5 млн руб. без залога Ставка индивидуально Срок до 10 лет Залог движимого и недвижимого имущества
		Гарантии	Выручка от 61 млн руб. до 500 млн руб. Лимит до 145 млн руб. (до 5 млн руб. без залога) Экспресс до 4,5 млн руб. (до 2 млн руб. без залога) Ставка индивидуально Срок до 2 лет (до 14 месяцев без залога)
		Аккредитивы	Выручка от 61 млн руб. до 500 млн руб. Лимит до 145 млн руб. (до 5 млн руб. без залога) Ставка индивидуально Срок до 1 года
ПАО «Промсвязьбанк»	Выделены продукты для малого бизнеса	Кредит Онлайн	Для действующих клиентов со сроком обслуживания от 6 месяцев Лимит от 50 тыс. руб. до 2 млн руб. Ставка индивидуально Срок кредита от 3 до 12 месяцев Без залога и поручительства
		Кредит-Бизнес	Лимит от 3 млн руб. до 150 млн руб. Ставка индивидуально Срок до 10 лет (на пополнение оборотных средств) и до 15 лет (на инвестиционные цели) Гибкий подход к залогу

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4
АО «Промсвязьбанк»		Гарантии	Лимит до 150 млн руб. Ставка индивидуально Срок без ограничений
		Факторинг	Отсрочка платежа до 120 дней Период ожидания до 42 дней Процент финансирования до 95 %
	Выделены продукты для среднего бизнеса	Овердрафт, краткосрочное и долгосрочное кредитование, факторинг	Лимит, ставка и срок в зависимости от продукта
	Продукты для малого и среднего бизнеса	Продукты Корпорации МСП	Лимит от 5 млн до 1 млрд руб. (общий кредитный лимит до 4 млрд руб.) Ставка для малого бизнеса не более 10,6 %; для среднего бизнеса не более 9,6 % Срок льготного фондирования до 3 лет
АО «Альфа-Банк»	Выделены продукты для малого бизнеса и ИП	Овердрафт «запасной кошелек»	Лимит до 10 млн руб. Ставка от 13,5 % Срок до 1 года
		Кредит на любые бизнес-цели	Лимит до 6 млн руб. Ставка от 16,5 % Срок 13, 18, 24, 30 или 36 месяцев Без залога
		Лизинг	Лимит до 40 млн руб. Ставка индивидуально Срок до 4 лет

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4
ПАО «Росбанк»	Выделены продукты для малого бизнеса и ИП	Овердрафт	Лимит от 1 млн руб. до 15 млн руб. Ставка 12,03–12,93 % Срок до 1 года
		оборотный кредит	Лимит от 1 млн руб. до 100 млн руб. Ставка 11,31–15,27 % Срок от 3 до 24 месяцев Залог движимого и недвижимого имущества
		Инвестиционный кредит	Лимит от 1 млн руб. до 100 млн руб. Ставка 11,31–15,54 % Срок от 3 до 84 месяцев Залог движимого и недвижимого имущества
		Гарантии	Лимит от 50 тыс. руб. Ставка индивидуально Срок до 3 лет Залог движимого и недвижимого имущества
		Лизинг	Лимит до 5 млн руб. Ставка индивидуально Срок от 1 года до 4 лет
ПАО «Московский кредитный банк»	Выделены продукты для малого и среднего бизнеса	Овердрафт	Лимит индивидуально, в зависимости от поступающей или планируемой к переводу выручки на расчетный счет Ставка индивидуально Срок до 1 года
		Кредит под инкассируемую выручку	Лимит индивидуально, в зависимости от среднемесячного объема торговой и инкассируемой выручки и эквайринговых поступлений Ставка индивидуально Срок 3, 4, 6 или 12 месяцев Поручительство собственников

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4
ПАО «Московский кредитный банк»		Кредит	Лимит до 3 млн руб. Ставка индивидуально Срок до 5 лет Поручительство собственников, залог движимого и недвижимого имущества
		Гарантии	Лимит от 500 тыс. руб. Ставка индивидуально Срок до 3 лет Поручительство собственников, залог движимого и недвижимого имущества
В ПАО «АКБ «Металлинвестбанк» отсутствуют специальные предложения для субъектов МСП			

Источник: составлено автором по материалам [86 – 98].

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**  
**(информационное)**

**Сравнение подходов МСФО и РСБУ**

Таблица Б.1 – Сравнение подходов МСФО (IAS) 39, РСБУ и МСФО (IFRS) 9

Подход 1	Понесенные потери 2	РСБУ 3	Ожидаемые потери 4
Источник	МСФО (IAS) 39	254-П	МСФО (IFRS) 9
Расчет	Сумма понесенных потерь	Разность между балансовой стоимостью ссуды и ее справедливой стоимостью на момент оценки	12-месячные ожидаемые кредитные убытки представляют собой недополучения денежных средств, которые будут иметь место при наступлении дефолта в течение 12 месяцев после отчетной даты, взвешенные с учетом вероятности наступления такого дефолта (п. B5.5.43)
Подходы к учету прогнозной информации	Профессиональные суждения	Профессиональные суждения и оценка, которая отражается в профсуждении	Профессиональные и оценочные суждения
Вероятность дефолта (PD)	PD = 100 %	Нет (косвенно, через категорию качества ссуды)	Вероятность наступления дефолта в течение 12 месяцев или всего срока жизни в зависимости от степени риска
Потери в случае дефолта (LGD)	Оценка на основе анализа обеспеченности ссуды	Нет (косвенно, через категорию качества ссуды)	Расчет уровня кредитных потерь на основе Базельских оценок при условии использования ставки дисконтирования, основанной на эффективной процентной ставке, определения соотношения вероятности наступления моделирования корреляции PD и LGD
Величина кредитного требования, подверженная риску дефолта (EAD)	На момент оценки	Нет (косвенно, через категорию качества ссуды)	Анализ за весь срок жизни финансового инструмента
Ожидаемые потери (EL)	Нет	Нет (косвенно, через категорию качества ссуды)	Потери за весь период (при существенном росте кредитного риска)

Продолжение таблицы Б.1

1	2	3	4
Учет рисков	Все риски в части фактически понесенных потерь (распространенные на применимые объекты, например, иные займы юридического лица)	Кредитный риск по категориям качества (I-V категории)	Только кредитный риск по инструментам банковской книги
Определение дефолта	1 день (признание по факту понесения потерь)	Признаки обесценения (безнадежные ссуды)	Внутренняя политика компании по управлению кредитным риском с учетом опровержимого допущения о просрочке не более 90 дней
Ожидаемый уровень резервов (приводится индикативно и зависит от качества и структуры кредитного портфеля)	Низкий	Средний	Высокий

Источник: [99].