

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

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой
степени кандидата экономических наук

Научный руководитель

Соколинская Наталия Эвальдовна,
кандидат экономических наук, профессор

Москва – 2020

Диссертация представлена к публичному рассмотрению и защите в порядке, установленном ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» в соответствии с предоставленным правом самостоятельно присуждать ученые степени кандидата наук, ученые степени доктора наук согласно положениям пункта 3.1 статьи 4 Федерального закона от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».

Публичное рассмотрение и защита диссертации состоится 20 мая 2021 г. в 10:00 часов на заседании диссертационного совета Финансового университета Д 505.001.107 по адресу: Москва, Ленинградский проспект, д. 51, корп. 1, аудитория 1001.

С диссертацией можно ознакомиться в диссертационном зале Библиотечно-информационного комплекса ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» по адресу: 125993, Москва, ГСП-3, Ленинградский проспект, д. 49, комн. 200 и на официальном сайте Финансового университета в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» по адресу: www.fa.ru

Персональный состав диссертационного совета:

председатель – Лаврушин О.И., д.э.н., профессор;
заместитель председателя – Абрамова М.А., д.э.н., профессор;
ученый секретарь – Амосова Н.А., д.э.н., профессор;

члены диссертационного совета:

Вахрушев Д.С., д.э.н., профессор;
Господарчук Г.Г., д.э.н., доцент;
Дубова С.Е., д.э.н., профессор;
Евлахова Ю.С., д.э.н., доцент;
Кропин Ю.А., д.э.н., профессор;
Ларионова И.В., д.э.н., профессор;
Масленников В.В., д.э.н., профессор;
Рудакова О.С., д.э.н., профессор;
Халилова М.Х., д.э.н., профессор.

Автореферат диссертации разослан 25 декабря 2020 г.

Ученый секретарь диссертационного совета
Финансового университета Д 505.001.107,
д.э.н., профессор

Амосова Наталия Анатольевна

I Общая характеристика работы

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%. 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 предопределили 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**:

- раскрыть экономическое содержание различных моделей кредитования;
- выяснить и проанализировать особенности субъектов МСП, их роль и место в национальной экономике РФ, динамику их развития;
- проанализировать эффективность кредитования юридических лиц в российских коммерческих банках;
- проанализировать особенности банковского кредитования субъектов МСП в зарубежных странах;
- разработать клиентоориентированную модель кредитования субъектов МСП;
- 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 работы заключается в разработке клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП.

Практическая значимость работы 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 соответствует 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, 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 внешних факторов (таких как поддержка государства в виде предоставления гарантий, поощрения экспортеров и компаний-производителей, целевой банковской консалтинг, в том числе 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, апробация и внедрение результатов исследования. Достоверность выводов подтверждается фактическими данными, использованием статистического и сравнительного анализа и приспособлением уже апробированной модели к предмету исследования. Сформулированные научные положения и выводы подкреплены табличными данными и графическим материалом.

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.).

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».

Апробация и внедрение результатов исследования подтверждены соответствующими документами.

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. Все публикации по теме диссертации.

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

II Основное содержание работы

В соответствии с целью и задачами исследования в работе получены следующие научные результаты.

Дополнение категориального аппарата

Модель является философской категорией, которая происходит от латинского “modulus”, что означает мера, образец. На основе различных толкований термина «модель» приведем наиболее точное экономическое определение модели кредитования. 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.

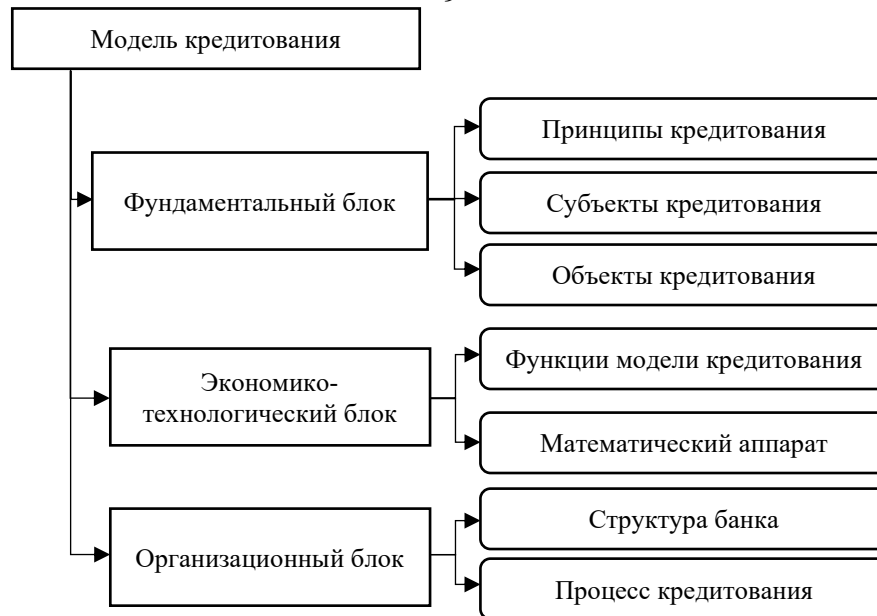
Существующие понятия «модель кредитования», «система кредитования», «механизм кредитования» взаимосвязаны, пересекаются между собой, имеют похожую структуру элементов, однако не являются взаимозаменяемыми понятиями.

Модель кредитования как и система кредитования включают несколько блоков, однако модель является понятием более узким, чем система, что отражено на рисунках 1 и 2.



Источник: составлено по материалам Банковское дело: современная система кредитования : учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьев, С.Л. Корниенко; под редакцией О.И. Лаврушина. – 6-е издание. – Москва : КНОРУС, 2011. – с. 15–16. – ISBN 978-5-406-01307-6.

Рисунок 1 – Структура системы кредитования



Источник: Брыков, Б.А. Банки, монетарное регулирование и финансовые рынки на пути к устойчивому росту экономики (Параграф 7.1 «Проблемы формирования модели кредитования субъектов МСП») : монография ; коллектив авторов ; под редакцией Н.Э. Соколинской [и др.]. – Москва : РУСАЙНС, 2016. – С. 252–257. – 1000 экз. – ISBN 978-5-4365-0929-7.

Рисунок 2 – Структура модели кредитования

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, то есть включает элементы, которые имеют связь с деятельностью по предоставлению ссудных ресурсов со стороны кредитора.

Среди системных принципов есть два принципа, которые отличают понятия «система» и «модель». Иерархичность означает, что система сложна в своем построении, и любой ее элемент может являться системой, входящей в более широкую систему. Множественность описания возникает, поскольку каждая система принципиально сложна и требует построения множества различных моделей, каждая из которых описывает определенный аспект системы.

Под механизмом кредитования понимают совокупность таких составляющих, как оценка риска ссудной операции, метод кредитования, обеспечение кредита, то есть 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.

Существует 4 основные модели кредитования.

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

Таблица 1 – 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 четкое деление на юридических и физических лиц.
Процесс кредитования	Регулируется, в основном, по продуктовому направлению.

Источник: составлено по материалам 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.

Риск-ориентированная модель, описанная в таблице 2, 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 IRB-подхода.

Таблица 2 – Особенности риск-ориентированной модели кредитования

Элемент	Особенности
Объект и субъект	Главное внимание уделяется надежности заемщика.
Принципы	Процентная ставка определяется в соответствии с уровнем риска (Risk-Based Pricing – 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	Сходна с продукт-ориентированной моделью.
Процесс кредитования	Регулируется на организационном уровне, основную роль играет первоначальная оценка степени риска и кредитная история заемщика.

Источник: составлено по материалам 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.

Клиентоориентированная модель, описанная в таблице 3, подразумевает комплексный анализ клиентов и направлена на удовлетворение потребностей клиента. Направлениями деятельности банка в кредитовании являются удержание

старых клиентов, улучшение качества обслуживания и привлечение новых клиентов с помощью индивидуального подхода в работе.

Таблица 3 – Особенности клиентоориентированной модели кредитования

Элемент	Особенности
Объект и субъект	Главное внимание уделяется потребностям клиента, 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 кредитоспособностью, кредитной историей, репутацией.
Функция	Деятельность направлена на привлечение и, самое 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.
Процесс кредитования	Регулируется на нескольких уровнях, каждый из которых регламентируется определенным отношением банка и его сотрудников к клиентам и создается наиболее комфортная для клиента среда.

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

Социально-ориентированная модель (или этический, экологический, зеленый, альтернативный банкинг), описанная в таблице 4, существует на Западе и характеризуется инвестициями в общественно полезное дело. Понятие возникло на основе инвестиций в устойчивое развитие.

Таблица 4 – Особенности социально ориентированной модели кредитования

Элемент	Особенности
Объект и субъект	Банк осуществляет кредитование лишь на строго определенные цели (зачастую социально ответственным лицам, сообществам, решающим экологические проблемы).
Принципы	Для зеленого банкинга строго целевой характер кредитования, вид данных целей строго ограничен, процентные ставки и требования обычно ниже уровня других банков. Для исламского банкинга 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 своих принципов, поскольку банк сильно зависит от общественного мнения.

Источник: составлено по материалам 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.; 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).

В рамках данного исследования необходимо рассмотреть указанные модели в контексте кредитования субъектов МСП. Каждая из них имеет свои особенности при кредитовании субъектов МСП ввиду специфики их работы, что отражено в таблице 5.

Таблица 5 – Модели кредитования субъектов МСП

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

Источник: составлено по материалам 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.

На практике банки реализуют смешанные модели, созданные на основе вышеназванных. У каждого банка может существовать своя уникальная модель кредитования субъектов МСП.

Эффективная модель кредитования при работе с субъектами МСП

Смешанная модель, созданная на основе клиентоориентированной, с применением сегментного подхода, разделяющего всех клиентов банка на целевые группы и подгруппы, такие как малый и средний бизнес, по отраслевому и продуктовому признакам, является наиболее эффективной моделью кредитования при работе с субъектами МСП.

Субъекты МСП являются особой группой клиентов банков, нуждающихся в специализированной линейке продуктов, вследствие чего они выделяются в специальное направление.

Исходя из особенностей различных моделей кредитования и характерных черт субъектов МСП, наиболее привлекательной для них является клиентоориентированная модель кредитования.

Согласно законодательству РФ, 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), которые отражены в таблице 6.

Таблица 6 – Классификация субъектов МСП в законодательстве

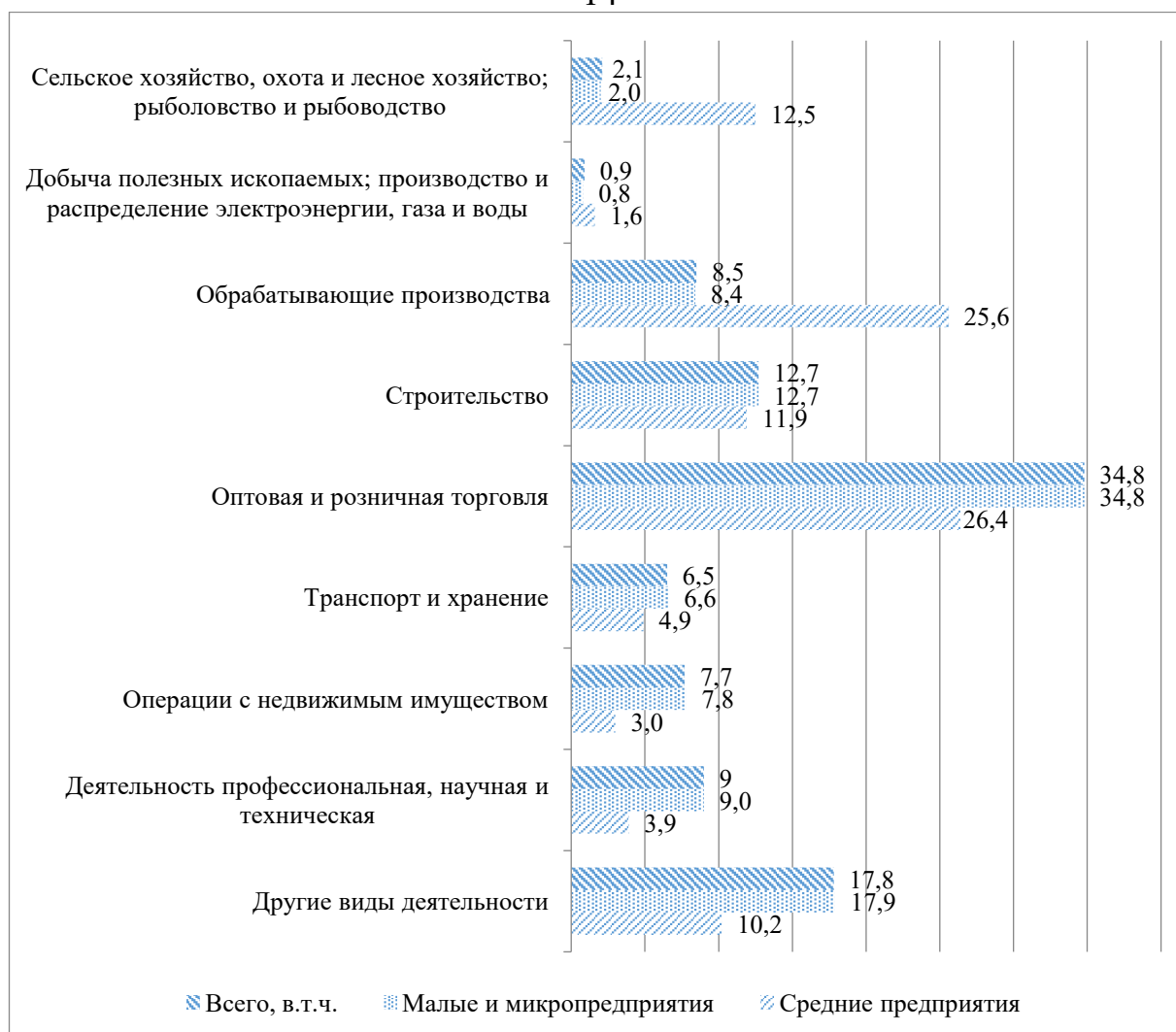
Признак	Микро	Малые	Средние
Среднесписочная численность работников, чел.	до 15	до 100	от 101 до 250
Максимальная годовая выручка от реализации товаров (работ, услуг), млн руб.	120	800	2 000

Источник: 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/. (дата обращения: 13.02.2016).

Наличие субъектов МСП в определенной отрасли зависит от особенностей рынка, в частности, препятствий для входа на рынок и окупаемости производства. На рисунке 3 отражено в процентном выражении число предприятий МСП по видам экономической деятельности.

Как видно из приведенных в диаграмме данных, распределение субъектов МСП по отраслям экономики неравномерно. 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 51% приходится на отрасли, для которых рекомендована клиентоориентированная модель, причем 35% из них – компании оптово-розничной торговли.

Основное внимание при формировании 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. Данная отрасль не является самой крупной по суммам предоставляемых кредитов, но направляет наибольшее количество кредитных заявок в банки.



Источник: составлено по материалам Малое и среднее предпринимательство в России. 2019: Статистический сборник – Росстат. – 87 с. – Текст : электронный.

– URL :https://gks.ru/storage/mediabank/Mal-pred_2019.pdf. (дата обращения: 06.04.2020).

Рисунок 3 – Количество предприятий по видам экономической деятельности в 2018 г., в процентах

Фундамент модели – принципы кредитования. Реализация на практике принципов кредитования различна и зависит как от используемой модели кредитования, так и от размера бизнеса заемщика, что отражено в таблице 7.

При кредитовании субъектов МСП необходимо учитывать как возможности и потребности клиента, так и риски для банка. С точки зрения дифференцированного подхода, для банка важна первоклассная категория заемщика, чтобы обеспечить несомненную возвратность и платность кредита. Также на сегодняшний день чаще всего происходит дифференциация по банковским продуктам. Со стороны клиента более важной является дифференциация по возможностям клиента, финансовому состоянию, перспективам развития, что впоследствии приводит к индивидуальному подходу к работе с каждым клиентом, гибким условиям кредитования. В таблице 8 отражены рекомендуемые модели кредитования для различных организаций.

Таблица 7 – Особенности реализации принципов кредитования для различных групп предприятий

Принципы кредитования	Малое и среднее предпринимательство	Крупный бизнес
Возвратность	Вероятность невозврата средств выше, так как выше вероятность дефолта.	Возвратность средств выше, так как вероятность дефолта ниже.
Срочность	В основном краткосрочное кредитование.	Кредитование на различный срок.
Платность	Кредитование дороже из-за размеров лимитов. Однако имеется возможность получать меньшие процентные ставки за счет специальных фондов и МСП Банка.	Размер лимитов больше, оборачиваемость выше, вследствие этого процентные ставки более лояльные.
Обеспеченность	Зачастую требуется как минимум поручительство собственника на любой размер кредита.	Зачастую отсутствие обеспечения при малом объеме кредитования и хорошем финансовом состоянии.
Целевой характер	Обычно кредиты на пополнение оборотных средств, овердрафты, факторинг.	Все виды кредитных продуктов, в том числе инвестиционное долгосрочное кредитование.
Дифференцированность	Диверсификация кредитного портфеля выше, следовательно, ниже вероятность крупных потерь.	Диверсификация кредитного портфеля ниже, вероятность крупных потерь при дефолте любого заемщика выше.

Источник: составлено автором.

Наиболее эффективным подходом к кредитованию субъектов МСП является клиентоориентированная модель с применением сегментного подхода. Все субъекты МСП имеют различный размер, относятся к разным группам и функционируют в различных отраслях экономики. У каждого из них есть свои особенности, отражающиеся на предпочтительности модели 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 снижается значение принципа платности кредита. Борьба за клиента идет с неправильного конца. По словам бывшего генерального директора Аналитического кредитного рейтингового агентства Екатерины Трофимовой, «таким образом, получается, что продукт-ориентированная модель построения банковского бизнеса в чистом виде оказывается нерентабельной».

При разработке модели кредитования 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 провести сегментацию, как показано на рисунке 4.

Таблица 8 – Модели кредитования в зависимости от вида организации

Вид организации	Рекомендуемая модель кредитования
Индивидуальный предприниматель	Клиентоориентированная модель. Для ИП важно наличие персонализированного 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.
Конкургентоспособные 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 способа 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: 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. – ISBN отсутствует.



Источник: Грибанов, Ю. Банковский бизнес эволюционирует от продукт-центричной в сторону клиент-ориентированной модели / Ю. Грибанов – Ассоциация российских банков. – 2016. – Текст : электронный. – URL: https://arb.ru/b2b/trends/bankovskiy_biznes_evolyutsioniruet_ot_produkta_tsentrichnoy_v_storonu_klient_orie-10048473. (дата обращения: 11.02.2017).

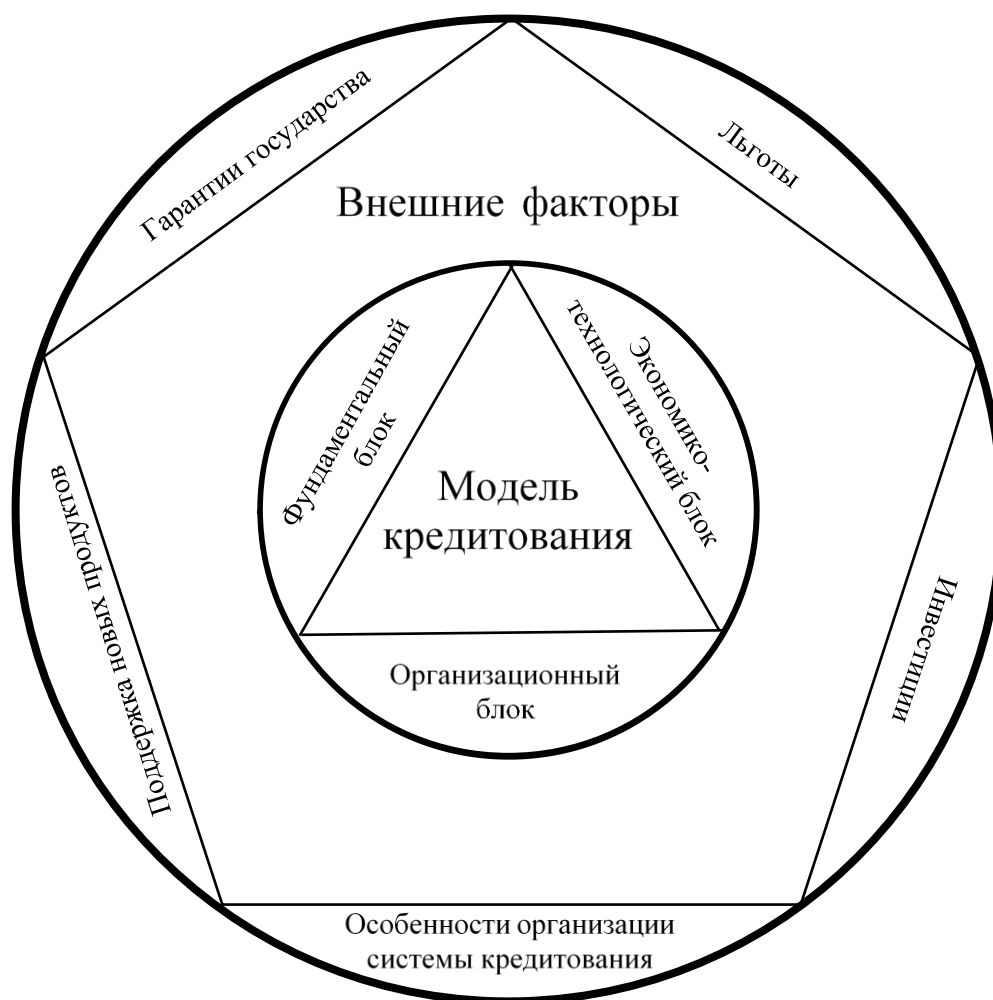
Рисунок 4 – Подходы к кредитованию

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, а затем уже проще учитывать индивидуальные потребности каждого из клиентов. Сегментный подход позволяет приблизиться к клиенту, повысить их удовлетворенность и, соответственно, продажи.

Адаптация зарубежного опыта в отечественном банковском секторе с учетом выделенных внешних факторов

Приоритетная задача многих стран – развитие субъектов МСП. Как было указано ранее, кредитование является одним из основных способов финансирования малого бизнеса.

На формирование модели кредитования влияют различные внешние факторы, отраженные на рисунке 5.



Источник: 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. 2052. – ISSN: 1994-6937.

Рисунок 5 – Влияние внешних факторов на формирование модели кредитования

Выделены пять основных внешних факторов, оказывающих воздействие на развитие субъектов МСП и модели их кредитования. Все они по-разному влияют на элементы любой модели кредитования. В таблице 9 отражено влияние факторов на каждый из трех блоков модели кредитования.

Таблица 9 – 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 Государственное софинансирование	Долевое участие Коммерциализация технологий	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.

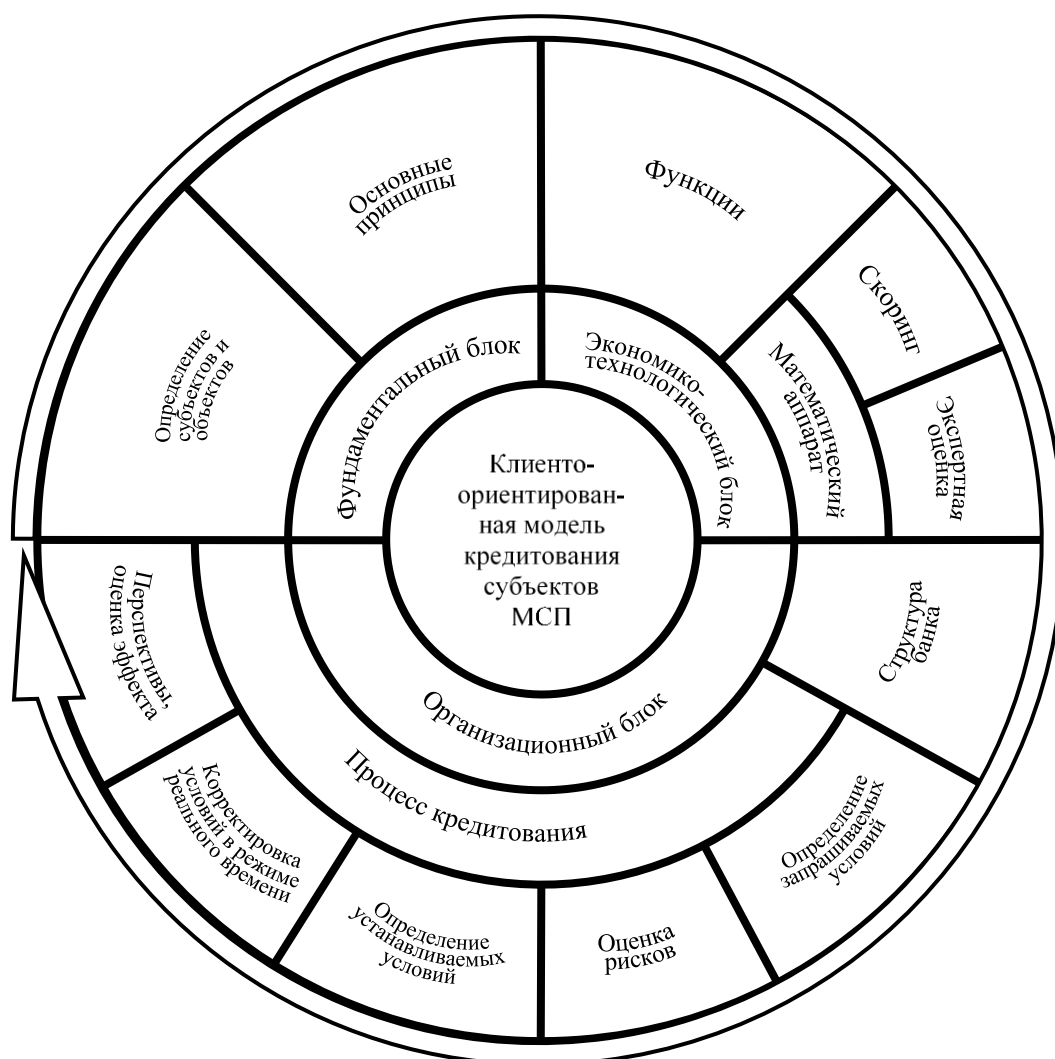
Отдельные элементы поддержки субъектов МСП за рубежом можно использовать при формировании клиентоориентированной модели: поддержка государства в виде гарантий, поощрение экспортеров и компаний-производителей, банковский консалтинг, в том числе консультации по повышению финансовой грамотности.

Общее содержание клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП

Общая схема клиентоориентированной модели кредитования субъектов МСП представлена на рисунке 6. Дифференцированность является ключевым определяющим принципом кредитования субъектов МСП и влияет на формирование некоторых элементов модели кредитования.

Фундаментальный блок модели определяет основу кредитования. Субъектами в данном случае являются конкретные банк и заемщик. Объектом кредитования выступают товары в обороте, основные средства, текущая деятельность. Исходя из мировой практики кредитования субъектов МСП, в фундаментальный блок, по нашему мнению, можно добавить такой субъект, как государство. Второй неотъемлемой частью данного блока являются основные

принципы кредитования, перечень которых не зависит от применяемой модели и от субъекта кредитования, однако их реализация на практике варьируется.



Источник: составлено по материалам Брыков, Б.А. Банки, монетарное регулирование и финансовые рынки на пути к устойчивому росту экономики (Параграф 7.1 «Проблемы формирования модели кредитования субъектов МСП»): монография; коллектив авторов; под редакцией Н.Э. Соколинской [и др.]. – Москва: РУСАЙНС, 2016. – С. 252–257. – 1000 экз. – ISBN 978-5-4365-0929-7.

Рисунок 6 – Клиентоориентированная модель кредитования субъектов МСП

Второй блок – экономико-технологический – определяет то, как и с помощью чего модель кредитования функционирует. Он включает функции кредитования (теоретическую и практическую) и математический аппарат. Кроме того, к функциям модели кредитования можно отнести и контрольную, поскольку с помощью модели производится также оценка эффективности деятельности банка. Математический аппарат с точки зрения субъектов МСП можно разделить на два вида оценки: скоринговая и экспертная.

Наконец, организационный блок описывает организацию всего процесса на практике в целом и включает структуру банка и процесс кредитования. 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 одинаковый во всех филиалах и отделениях банка.

Процесс кредитования включает несколько этапов. Сначала необходимо определить, что нужно клиенту. Особую роль играет информированность клиента обо всех услугах, оказываемых банком.

Вторым этапом является оценка рисков для принятия клиента на обслуживание. 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, особенно в свете применения в РФ международного стандарта № 9 с 01.01.2019.

Следующим этапом определяются предполагаемые к установлению условия кредитования. На все параметры сделки влияют определенные факторы: уровень риска, длительность взаимоотношений, 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.

Последний этап является ключевым для существующего портфеля кредитов и действующих клиентов банка – оценка перспектив и эффективности от работы с клиентом. Работа с субъектами МСП является перспективным направлением кредитования с точки зрения диверсификации рисков банка.

Применение факторинга для субъектов МСП

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 должно оказать существенного влияния на кредитование банками субъектов МСП. Проект МСП Банка по секьюритизации портфелей кредитов МСП не внесет существенного вклада в развитие кредитования субъектов МСП, а внедрение с 1 января 2019 года МСФО 9 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.

В связи с низкой финансовой грамотностью владельцев МСП, банкам необходимо понимать «скрытую потребность» клиента, предлагать и описывать преимущества неизвестных для субъектов МСП банковских продуктов.

Одним из главных вопросов, стоящих у истоков зарождения деятельности любого банка, стоит выбор направления развития: универсализация, диверсификация, или специализация банка на определенном вопросе.

Главный системообразующий фактор успешного развития банка – политика постоянных нововведений. 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 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. 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».

Наиболее эффективным с точки зрения клиентоориентированной модели является предложение пакетов банковских услуг (в том числе «перекрестные продажи») с применением подхода сегментации, что коррелирует с понятием 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. В рамках данной экосистемы мы также рассмотрим прямое и косвенное финансирование субъектов МСП.

Для компаний оптово-розничной торговли характерно частое осуществление взаиморасчетов с поставщиками сырья или товаров и покупателями товаров и 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 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. 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.

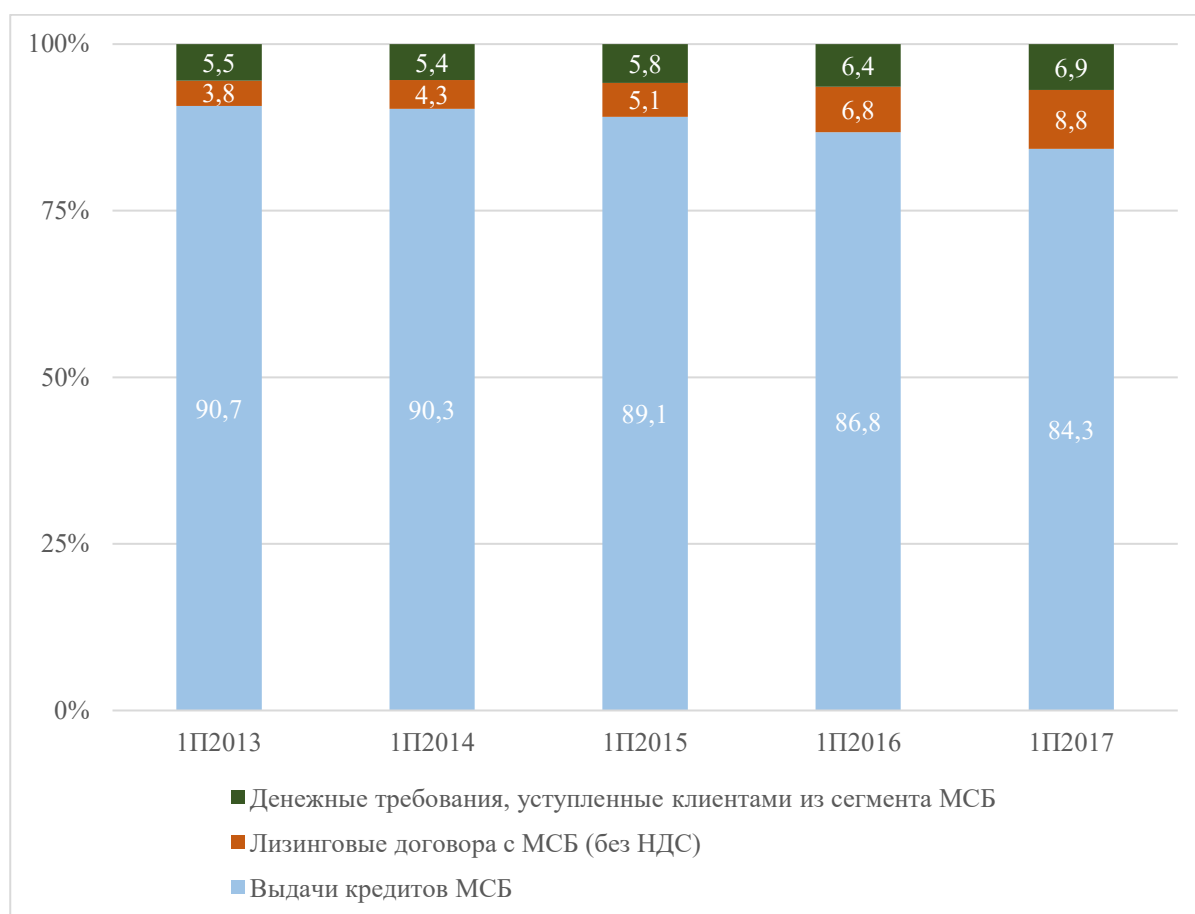
Как показывает статистика, собранная «Эксперт РА» по результатам анкетирования банков, лизинговых компаний и факторов, по состоянию на 1 полугодие 2017 года доля факторинга в сегменте МСП составляла 6,9% от общего объема кредитования, что следует из рисунка 7.

Факторинг как раз позволяет и прямо, и косвенно влиять на финансирование субъектов МСП. Факторинг для МСП может предоставляться на следующий портфель дебиторов:

- первоклассные дебиторы – федеральные сети, крупные благонадежные дистрибьюторы,
- прочие дебиторы с принятием риска на клиента, в случае его удовлетворительного финансового состояния,
- в рамках клиентоориентированной модели кредитования – пул прочих дебиторов в рамках диверсификации риска, когда риск распределяется между большим количеством дебиторов (не более 15% на каждого дебитора), по которым проводится минимальная проверка,
- госзаказы.

В работе одного исследователя по «методологии оценки кредитоспособности субъектов малого предпринимательства в коммерческом банке на основе теории нечетких множеств» нашел отражение инструментарий

оценки кредитоспособности субъектов МСП для внедрения в систему внутреннего рейтингования заемщиков. Данную модель возможно использовать также для методики определения целевой эффективной процентной ставки при работе по договору факторинга.



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

Рисунок 7 – Распространенность кредитования, лизинга и факторинга для субъектов МСП

На основе полученных данных по субъектам МСП в одном из российских коммерческих банков, была разработана методика расчета эффективной процентной ставки при факторинговом обслуживании, отраженная в таблице 10.

Все перечисленные в таблице параметры утверждаются соответствующими органами банка.

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 10 – 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: 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 — URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2018/Brykov.pdf>. (дата обращения: 03.10.2018).

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.

III Заключение

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 специфических факторов 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 том числе «перекрестные продажи») в сочетании с оказанием ряда небанковских услуг в рамках экосистемы банка с применением подхода сегментации и стратегии универсализации, основанной на принципе фокусирования.

IV Список работ, опубликованных по теме диссертации

Публикации в журналах, определенных ВАК при Минобрнауки России:

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. 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).

Публикации в других научных изданиях:

5. 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. В 2 томах. Том 2 ; под редакцией Н.Э. Соколинской и В.Е. Косарева. – Москва : Русайнс, 2015. – С. 51–58. – 244 с. – ISBN 978-5-4365-0411-7.

6. Брыков, Б.А. Банки, монетарное регулирование и финансовые рынки на пути к устойчивому росту экономики (Параграф 7.1 «Проблемы формирования модели кредитования субъектов МСП») : монография ; коллектив авторов ; под редакцией Н.Э. Соколинской [и др.]. – Москва : РУСАЙНС, 2016. – С. 252–257. – 438 с. - 1000 экз. – ISBN 978-5-4365-0929-7.

7. 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.

8. 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.

9. Брыков, Б.А. Современные проблемы и перспективы развития финансовых рынков и банков (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. – 500 экз. – ISBN 978-5-406-06235-7.