

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

*На правах рукописи*

Манухин Андрей Игоревич

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

5.2.4. Финансы

ДИССЕРТАЦИЯ  
на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Научный руководитель

Ларионова Ирина Владимировна,  
доктор экономических наук, профессор

Москва – 2023

## Оглавление

Введение.....	3
Глава 1 Теоретические основы системного подхода к исследованию кредитования субъектов малого и среднего бизнеса .....	12
1.1 Содержание системы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса и ее составные элементы.....	12
1.2 Классификация субъектов и механизмов кредитования субъектов малого и среднего бизнеса .....	32
1.3 Современные тенденции развития кредитования субъектов малого и среднего бизнеса с использованием современных моделей .....	55
Глава 2 Современная практика и проблемы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.....	72
2.1 Действующие современные модели кредитования субъектов малого и среднего бизнеса и их эффективность.....	72
2.2 Проблемы рисков и срочности возврата банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса .....	88
2.3 Зарубежный опыт кредитования малого и среднего бизнеса.....	110
Глава 3 Совершенствование кредитования субъектов малого и среднего бизнеса .....	124
3.1 Направления повышения эффективности процесса кредитования малого и среднего бизнеса .....	124
3.2 Концептуальный подход к формированию модели кредитования предприятий малого и среднего бизнеса, ее тестирование и отладка .....	143
3.3 Оценка финансовой эффективности механизмов модернизации процесса кредитования малого и среднего бизнеса с использованием авторской модели.....	171
Заключение .....	191
Список литературы .....	195

## Введение

**Актуальность темы исследования.** Развитие мировой экономики убедительно доказывает важнейшую роль малых и средних предприятий в структуре народного хозяйства и обеспечении экономического роста. Такие предприятия, как правило, демонстрируют тенденцию к росту, способствуя созданию новых рабочих мест и стимулируя развитие конкуренции, выполняя, таким образом, общественно-полезные функции. В то же время, малый бизнес наиболее чувствителен к колебаниям потребительского спроса и изменениям конъюнктуры рынка, однако гибкость и мобильность их приспособления к изменяющимся условиям внешней среды обеспечивает им жизнеспособность. Вместе с тем развитие субъектов малого и среднего предпринимательства нуждается в дополнительных ресурсах, значительное место среди которых принадлежит банковскому кредиту. Об этом свидетельствуют статистические данные, так по состоянию на конец 2021 года малая фирма в США в среднем имеет 25% заемных средств в ресурсной базе. В России доступность кредита для малого и среднего бизнеса намного ниже, именно поэтому на конец 2021 года только 10% всех организаций малого и среднего бизнеса имеют задолженности по кредитам. По данным Банка России, по итогам 2022 года, благодаря государственной поддержке прирост кредитов, предоставленных предприятиям малого и среднего бизнеса, составил 30% по сравнению с прошлым годом. В рамках антикризисных мер дополнительную поддержку кредитованию малого и среднего предпринимательства оказала реализация госпрограмм с низкой процентной ставкой.

Особенностью деятельности субъектов малого и среднего бизнеса являются: незначительные масштабы бизнеса и уязвимость к внешним и внутренним факторам риска. В этой связи кредитование этой группы предприятий связано с повышенным кредитным риском для банка. Однако уровень кредитного риска во многом определяется не только финансовой

состоятельностью заемщика, он зависит от специфики деятельности кредитуемой организации малого и среднего бизнеса, процикличности ее бизнеса, развитостью и глубиной рынка, а также зависит и от характера кредитной сделки. Все это побуждает коммерческие банки совершенствовать взаимоотношения с данной категорией заемщиков по линии кредитных предложений, оценки и управления рисками. Другими словами, модернизировать систему кредитования с учетом интересов всех участников кредитного процесса.

В научной литературе можно встретить не мало работ, посвященных кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса. Однако остается еще не мало пробелов в данной предметной области исследования.

Проблемы, сложившиеся сегодня в рамках процесса кредитования малого и среднего бизнеса, требуют комплексного решения и системного подхода. Системность в области кредитования отдельного сегмента бизнеса требует не только настройки механизма взаимодействия с компаниями малого и среднего предпринимательства, но и согласованности системы с общими подходами кредитной деятельности в кредитной сфере, а также учитывает особенности бизнес-модели банка. Все это позволит на новом уровне выстроить процесс взаимодействия между банком и его клиентами в области кредитования.

**Степень разработанности темы исследования.** Несмотря на наличие исследований в области кредитования малого и среднего бизнеса степень и глубина проработки ряда проблем остается недостаточной.

Среди известных работ, посвященных данной и близкой проблематике, следует выделить таких авторов, как: О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, И.Ж. Мацкуляку, А.И. Полищук, П.Д. Буров, Б.А. Брыков, А.В. Бондаренко и Н.Э. Соколинская. Непосредственно проблемам кредитования малого и среднего бизнеса посвящены труды: О.И. Лаврушина, А.В. Гидуляна, С.П. Крюкова, А.А. Сараева, Н.Э. Соколинской, Е.М. Гринюк, Г.Ф. Ручкиной,

Е.В. Тихомировой, Л.В. Ткаченко, М.А. Фомичевой, В.Н. Черкашенко, Д. Снайдер и других.

Среди зарубежных авторов, следует выделить: А.Н. Бергер, Й. Галл, Ф.Л. Кальчиано, А. Ландье, Дж. Лойер, Дж. Скарано, К. Модрика, Г. Плантэна, Ф. Фиорделиси, В.С. Фрейм. В их работах, как правило, исследовались проблемы функционирования кредитной системы.

Проведенный анализ научных работ показал, что проблемы совершенствования системы кредитования малого и среднего бизнеса остаются недостаточно глубоко изученными и проработанными, не учтены особенности современных условий деятельности и развития технологий, появление новых методов оценки рисков, а также соответствие расширения кредитования целевым параметрам кредитного портфеля с координатами «риск-доходность».

С учетом выше изложенного удовлетворение субъектов малого и среднего бизнеса в кредитных ресурсах, посредством формирования системы кредитования, ориентированной на изменяющийся спрос этой категории клиентов и его соответствие целевым показателям доходности и риска кредитного портфеля банка, предопределили выбор темы, цель и задачи диссертации.

**Целью** исследования является развитие теоретико-методических положений кредитования малого и среднего бизнеса на системной основе с учетом сформировавшихся тенденций в российской и зарубежной практике, разработка модели кредитования и рекомендаций по ее оптимизации в интересах заемщиков и банков. Для достижения данной цели, необходимо решить следующие **задачи**:

1) раскрыть содержание системы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, а также выделить ее составные элементы;

2) определить экономическую специфику деятельности организаций малого и среднего бизнеса и проблемы, с которыми они сталкиваются при кредитовании, дать их классификацию;

3) классифицировать механизмы кредитования малого и среднего бизнеса;

4) выявить тенденции кредитования малого и среднего бизнеса в России и за рубежом;

5) проанализировать используемые в российской и зарубежной практике модели кредитования малого и среднего бизнеса и оценить их эффективность;

6) разработать авторскую модель кредитования субъектов малого и среднего бизнеса;

7) разработать направления модернизации и оптимизации кредитования малого и среднего бизнеса в рамках авторской модели.

**Объектом исследования** является система кредитования малого и среднего бизнеса, а также субъекты данной системы: заемщики и кредиторы.

**Предметом исследования** являются теоретико-методические положения развития системы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в современных условиях.

**Область исследования** диссертации соответствует п. 3. «Кредит и его роль в экономической системе» и п. 4. «Банки и банковская деятельность. Банковская система» Паспорта научной специальности 5.2.4. Финансы (экономические науки).

**Методология и методы исследования.** Теоретической основой исследования являются труды отечественных и зарубежных экономистов, посвященные проблемам кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства и систематизации кредитных отношений между малым бизнесом и банками, 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 анализ и другие.

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

специализированная периодическая литература, экономические обзоры, статистические материалы Банка России, портал «Консультант Плюс», финансовые обзоры российских аналитических агентств, аналитические обзоры международных консалтинговых фирм, статистические материалы Всемирного банка, источники сети Интернет.

**Научная новизна исследования** заключается в совершенствовании теоретико-методических положений и разработке концептуального подхода формирования системы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, а также комплекса практических рекомендаций по совершенствованию кредитного процесса и его имплементация в операционную модель банка.

**Положения, выносимые на защиту.** К числу наиболее существенных результатов исследования, содержащих элементы научной новизны и выносимых на защиту, относятся следующие положения:

1) Анализ и систематизация научных подходов к раскрытию содержания понятия системы кредитования позволили прийти к выводу о том, что это процесс взаимодействия между субъектами кредитования при участии государства, направленный на перераспределение финансовых ресурсов в целях улучшения эффективности малого и среднего бизнеса и обеспечения прибыльной деятельности кредитных организаций. Система кредитования представлена в виде четырех блоков (фундаментальный, технологический, организационный, регуляторный), взаимодействие которых раскрывает ее содержание (С. 23-27).

2) Дополнена и систематизирована классификация кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса с учетом стандартного и инвестиционного подходов, а также отраслевой специфики малых и средних фирм. Предложена классификация механизмов взаимодействия между кредитором и заемщиком (С. 41-45).

3) Выявлены тенденции рынка кредитования малого и среднего бизнеса, проанализировано их влияние на деятельность компаний. В частности, основные тенденции ранжированы с учетом спроса и предложения

кредитных ресурсов, отраслевой специфики спроса, внешних условий и наличия государственной поддержки. Это позволило определить потенциальные проблемы развития кредитования малого и среднего бизнеса, которые подразделены на две категории: доступность заемного финансирования для субъектов малого и среднего бизнеса и проблемы организации кредитного процесса в части продвижения новых подходов и внедрения современных технологий (С. 68-70; 90-91).

4) Обоснованы: направления совершенствования кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, связанные с целесообразностью корректировки стратегии работы банка с данной категорией клиентов, обеспечивающей конкурентное преимущество за счет расширения взаимоотношений с партнерами; формирование пакета новых продуктовых предложений предприятиям малого и среднего бизнеса, учитывающих их отраслевую специфику; развитие кредитной инфраструктуры с использованием информационных технологий; поддержание высокого уровня компетенций управляющего персонала; преобладание цифровых каналов взаимодействия с клиентом и оцифровка документооборота между банком и субъектами малого и среднего бизнеса; совершенствование операционных бизнес-моделей, использующихся в управлении кредитным процессом.

В этой связи предложено внедрить в кредитный процесс предодобренное кредитование, самообучающийся скоринг и технологии, использующие искусственный интеллект (С. 129-143).

5) С учетом проведенного анализа и систематизации применяемых российскими и зарубежными банками моделей кредитования обоснован выбор типа банковской модели (клиентоориентированный) и соответствующей ей операционной модели, отвечающей современным тенденциям и критериям эффективности ее построения: разнообразие продуктового предложения, ценовая привлекательность, скорость и качество обслуживания, количество каналов взаимодействия, оперативность реагирования на изменения предпочтений клиентов (С. 75-79; 150-155).



б) Обоснован и разработан механизм (подкрепленный алгоритмом его реализации) оценки эффективности с учетом предложенных направлений совершенствования кредитования малого и среднего бизнеса на основе разработанной операционной модели. Выявлен синергетический эффект от одновременного внедрения в кредитный процесс самообучающегося скоринга и оцифровки клиентского взаимодействия с банком с использованием технологии искусственного интеллекта (С. 181-190).

**Теоретическая значимость работы** заключается в формировании системы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, учитывающей особенности сферы их деятельности и потребности в банковских продуктах. Базируясь на анализе российского и зарубежного опыта и проведенной его оценке с точки зрения эффективности применяемых моделей кредитования субъектов малого и среднего бизнеса обоснован концептуальный подход, увязывающий систему кредитования с операционной и бизнес-моделью банка. Предложено понятие экосистемы кредитования как совокупности банковской инфраструктуры, задействованной в кредитном процессе, и механизмов взаимодействия с партнерами банка, которые прямо или косвенно вовлечены в кредитный процесс.

**Практическая значимость работы** состоит в возможности практического использования разработанного концептуального подхода, увязывающего систему кредитования с операционной и бизнес-моделью банка, внедрения в практическую деятельность предодобренного кредитования, самообучающегося скоринга и технологий, основанных на искусственном интеллекте. Применение разработанной операционной бизнес-модели кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, базирующейся на бизнес-модели банка, позволит повысить эффективность системы кредитования.

**Степень достоверности, апробация и внедрение результатов исследования.** Достоверность и обоснованность выводов и результатов исследования подтверждается применением теоретических положений о

кредитном процессе и системе кредитования малого и среднего бизнеса, которые содержатся в трудах отечественных и зарубежных ученых, анализом и материалами российских и зарубежных аналитических и консалтинговых компаний, касающихся кредитования малого и среднего бизнеса, в том числе в парадигме совершенствования системы кредитования малых и средних фирм, а также апробацией выдвинутых в диссертационной работе положений в установленном порядке.

Основные положения и результаты исследования докладывались и обсуждались: на X Международной научно-практической конференции «Правовая защита, экономика и управление интеллектуальной собственностью» (Москва, Финансовый университет, 24 апреля 2021 г.); на IX Международной научно-практической конференции «Научный поиск молодых исследователей» (Москва, Финансовый университет, 15 апреля 2022 г.); на научно-практической конференции «Сценарии развития банковского сектора России в условиях новой реальности» (Москва, Финансовый университет, 14 марта 2023 г.).

Актуальные и значимые положения диссертации применяются ПАО «Московский Кредитный Банк», в частности, разработанная операционная модель кредитования малого и среднего бизнеса и практические рекомендации по ее внедрению. По материалам исследования внедрен разработанный в диссертации механизм оценки эффективности направлений совершенствования кредитования малого и среднего бизнеса на основе операционной модели.

Результаты диссертации используются Департаментом банковского дела и монетарного регулирования Финансового факультета Финансового университета при преподавании дисциплины «Риск-менеджмент в коммерческом банке и прикладные аспекты управления».

Апробация и внедрение результатов исследования подтверждены соответствующими документами.

**Публикации.** Основные положения диссертации и результаты исследования опубликованы в 7 работах, общим объемом 4,7 п.л. (весь объем авторский), из них 5 работ авторским объемом 3,25 п.л. опубликованы в рецензируемых научных изданиях, определенных ВАК при Минобрнауки России.

**Структура и объем диссертации** обусловлены целью и задачами исследования. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы из 112 наименований. Текст диссертации изложен на 212 страницах, содержит 28 рисунков и 23 таблицы.

## Глава 1

### **Теоретические основы системного подхода к исследованию кредитования субъектов малого и среднего бизнеса**

#### **1.1 Содержание системы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса и ее составные элементы**

Кредит является гениальным открытием человечества – с его помощью сокращается время на удовлетворение потребностей домашних хозяйств и субъектов хозяйствования. Частные заемщики, например, индивидуальные предприниматели, имеют возможность создать, либо расширить свой бизнес, способствуя стимулированию спроса. Хозяйствующие субъекты, используя заемные ресурсы, получают возможность наращивания производственных мощностей и проведения их модернизации.

Другими словами, кредит выступает в роли фундамента развития производства, формирования спроса в современной экономике, создает стимулы к ее совершенствованию.

В широком смысле кредит – это временное заимствование материальных или денежных ресурсов. С его помощью можно приобрести различные ценности, товары и услуги с отсрочкой платежа.

Однако не стоит забывать, что экономическая наука абстрагируется от «вещного» толкования кредита и определяет его скорее, как экономические отношения между кредитором и заемщиком. Именно поэтому кредит необходимо рассматривать как определенный вид общественных отношений, который отражает движение стоимости и связи в экономике [6].

В современной трактовке кредит рассматривается одновременно и как вид социально-экономических отношений, в основе которого лежит отсрочка платежа, предоставляемая кредитором на основе возвратности и платности.

Определяя кредит как часть социально-экономических отношений, необходимо отметить его роль и место в современной экономике.

Роль кредита неразрывно связана с результатами его функционирования. При этом для разных этапов экономического цикла эти результаты будут различны. Так, например, в кризисных условиях кредит может способствовать выходу из кризиса, в условиях оживления экономики кредит выступает фактором роста, а в условиях спада и перенасыщения экономики роль кредита – негативная.

В контексте настоящего исследования следует подчеркнуть, что кредит выступает связующим звеном между различными отраслями, регионами, производственным и непроизводственным секторами, инвестиционной сферой, финансовым рынком и сферой потребления. Связующая роль кредита имеет особое значение для наименее защищенного кластера – предприятий малого и среднего бизнеса.

Известно, что структура современной экономики представлена крупными корпорациями, малым и средним бизнесом, а также государственным сектором и многочисленными домохозяйствами.

Объектом настоящего исследования выступает система кредитования особого сегмента — малого и среднего бизнеса. Выбор сегмента малого и среднего бизнеса не является случайным, что определяется общемировыми тенденциями, его значимостью для обеспечения занятости, вкладом в развитие конкуренции. Известно, что общемировой тенденцией стало повышение вклада предприятий малого и среднего бизнеса в создание ВВП [80]. Одновременно следует заметить, что данный сегмент экономики относится к числу наиболее чувствительных к изменениям рыночной конъюнктуры и подверженных влиянию внешних факторов, что находит отражение и в специфике взаимоотношений банка и заемщика. Вместе с тем предприятия этого сегмента могут оперативно подстраиваться под изменения потребительского спроса, быстро модернизовать производство тем самым делая экономику страны стабильнее. Соответствующие изменения, с учетом

потребностей клиентов и особенностей выбранной банком бизнес-модели, можно наблюдать в банковском секторе.

В целях выяснения сущностных характеристик системы кредитования обратимся к научной литературе, сложившимся в научном сообществе суждениям и взглядам. Сформировавшиеся научные подходы можно подразделить на несколько групп:

- институциональный;
- комплексный;
- структурный;
- исторический.

Каждый из названных подходов имеет свои достоинства и недостатки. Например, упрощенный институциональный подход при определении системы кредитования связывает ее зарождение с функциональной особенностью денег как средства платежа [21]. Данный подход предполагает, что кредитно-банковская система функционирует в рамках взаимосвязи с денежной системой. При этом понятие «система кредитования» охватывает более широкий круг организаций, так как в отличие от банковской системы включает в себя кредитные организации, не являющиеся банками.

Недостатком упрощенного институционального подхода является рассмотрение системы кредитования в отрыве от кредитной инфраструктуры, которая включает в себя организации, не являющиеся непосредственными кредиторами.

Наиболее свежий взгляд на систему кредитования представляет комплексный подход, который определяет кредитную систему как систему, которая обеспечивает функционирование кредита в обществе, реализует его функции и сущность. В рамках данного подхода система кредитования тесно взаимосвязана с кредитной системой и системой денежно-кредитных институтов. Система кредитования – это совокупность элементов, которые обеспечивают эффективное использование заемных ресурсов, охватывают

объекты, принципы, методы кредитования, механизм предоставления и возврата кредитов, кредитное планирование [6].

Комплексный подход представляет систему кредитования как совокупность следующих элементов: а) фундаментальный блок; б) организационный блок; в) регулирующий блок. При этом, данную систему также можно рассматривать и по отношению к отдельному кредитному сегменту – кредитованию малого и среднего бизнеса. Однако сегодня вышеуказанные элементы не представлены в полном объеме и должным образом не проработаны. Наименее проработанным является фундаментальный элемент системы кредитования. На практике ряд банков подходят к формированию кредитной политики формально, что приводит к недостаточно проработанной стратегии кредитования и низкому уровню кредитного планирования. По общему признанию, управление кредитными рисками является слабым звеном российской кредитной практики [6].

Отличительной особенностью определения «системы кредитования», представленного в комплексном подходе, является то, что она определяется максимально широко, включая в себя все денежно-кредитные институты, задействованные в процессе кредитования. Это позволяет раздвинуть существующие границы при анализе системы кредитования, увидеть те связи между денежно-кредитными институтами, которые непосредственно не относятся к процессу кредитования, но оказывают на этот процесс влияние посредством передаточных механизмов.

При определении системы кредитования комплексный подход сужает область исследования, четко отчерчивая основные элементы, которые требуют изучения.

Однако во многом комплексный подход к определению системы кредитования состоит из теоретического видения проблемы, целью которого является определение сущности такого явления как «система кредитования». В рамках комплексного подхода нет глубокого анализа составных элементов,

которым отличается большинство прикладных работ зарубежных экономистов.

Например, в работе «Lending technology and credit risk under different types of loans to SMEs: Evidence from China» Ч. Сонг и С. Чжанг анализируют различные кредитные технологии, которые используются в системе кредитования Китая [79]. В своей работе исследователи анализируют кредитные технологии, используемые в Китае, для различных типов кредитов и изучают соответствующие риски невозврата этих кредитов. Сперва Ч. Сонг и С. Чжанг сравнивают технологии кредитования, используемые для необеспеченных и обеспеченных ссуд. Затем они сравнивают кредитные технологии для обеспеченных кредитов и гарантированных кредитов. Чтобы определить конкретную технологию кредитования, в статье анализируется роль достоверной и неинформативной информации в выборе банком типа кредитования. После проведения сравнительного анализа исследователи пытаются определить могут ли банки эффективно контролировать кредитный риск при различных технологиях кредитования. Полученные результаты исследования, позволяют усовершенствовать имеющиеся банковские процессы с учетом китайского опыта, однако они не позволяют сформировать теоретическую основу системы кредитования, так как анализируемая выборка является всего лишь частным примером технологии кредитования малого и среднего бизнеса, который функционирует лишь в заданных условиях и рамках.

Рассматривая подходы к определению системы кредитования, нельзя было не упомянуть о структурном подходе. В рамках структурного подхода система кредитования должна включать в себя не только кредитную инфраструктуру и механизмы кредитования, но и принципы ее построения и структурирования [13]. Структурный подход предполагает, что система кредитования строиться на трех основных столпах:



- 1) «наборе аксиом организации кредитного дела», который включает в себя концепцию построения системы кредитования и систему упорядочивания долговых отношений;
- 2) историческом процессе движения ссудного капитала;
- 3) процессе преодоления асимметрии информации между кредитором и заемщиком, который делает возможным предвосхищение будущего направления развития кредитной системы.

Исходя из структурного подхода, в независимости от территориальной и временной принадлежности, система кредитования должна способствовать укреплению доверия между кредиторами и заемщиками, поддерживать договорные взаимоотношения между ними, четко отражать свои функции и двигаться в направлении глобальных тенденций, а также соответствовать темпам роста национальной экономики и быть интегрированной в экономическую систему страны.

Структурированный подход к определению системы кредитования, несмотря на свою системность и аргументированность, в некотором роде утратил свою актуальность. На сегодняшний день глобальные тенденции не всегда соответствуют внутринациональным целям и способствуют продуктивному развитию внутри страны. Наличие независимой системы целей в рамках системы кредитования позволит защитить национальную экономику от внешних угроз, а наличие собственной кредитной инфраструктуры позволит ей функционировать даже в изоляции от мировой кредитной системы.

Следующим подходом к определению системы кредитования, который подлежит рассмотрению, станет исторический подход. Он определяет систему кредитования, как совокупность исторически сложившихся кредитных отношений в рамках конкретной страны и контролирующего воздействия регулятора в лице государства. В рамках исторического подхода, систему кредитования стоит рассматривать в следующих аспектах: в сущностном; в функциональном; в институциональном [5].

Сущностный аспект системы кредитования рассматривает категорию отношений, возникающих в процессе кредитования. При изучении данного аспекта ключевым элементом является потребность в заемных ресурсах у потенциальных заемщиков и условия, в которых она наступает. Данный подход предполагает исторический анализ кредитных отношений между субъектами кредитного рынка, который на основе прошлого опыта поможет объяснить текущие особенности и спрогнозировать будущие тенденции.

Резюмируя представленные выше теоретические подходы к исследованию системы кредитования отметим, что раскрытие сущностных ее черт потребует учета достоинств каждого из них, а также области исследования.

С прикладной точки зрения наиболее предпочтительным видится структурный подход, однако и он предполагает слишком широкий взгляд. Институциональный подход при определении системы кредитования игнорирует очень важный ее элемент – кредитную инфраструктуру; комплексный подход – не дает глубокого анализа составных элементов системы, рассматривая ее максимально широко; исторический подход исследования базируется на ретроспективном анализе кредитных отношений между субъектами рынка и не учитывает их будущее развитие, в том числе в области технологий, взаимосвязь с бизнес-моделью банка.

При всей распространенности употребления термин «система кредитования» он раскрыт достаточно слабо, его содержание не исследовано в должном объеме. В российской и зарубежной научной литературе система кредитования чаще всего является связующим звеном, а не объектом исследования, поэтому количество научных работ, посвященных проблемам кредитования как системе, невелико.

Система кредитования получает право на существование лишь тогда, когда в ней представлена исчерпывающая совокупность элементов, необходимых для реализации ее сущности и взаимосвязей. Отсутствие одного из элементов, превалирование конкретного элемента в ущерб другому,

отсутствие взаимосвязей между ними на практике приводит к нарушению целостности системы.

Для системы кредитования наиболее важным является изучение механизмов взаимодействия банков с заемщиками, построение эффективной среды, в которой кредитные организации смогут получать доход с наименьшими потерями, то есть изучение системы кредитования носит прикладной характер, нацеленный на наиболее полный анализ конкретного элемента.

В рамках изучения механизмов взаимодействия банков с заемщиками возникает определение «процесс кредитования», которое применяется для описания последовательности действий в рамках кредитования малого и среднего бизнеса. Процесс кредитования – это совокупность последовательных этапов взаимодействия между кредитором и заемщиком, направленных на осуществление кредитом своих функций.

Чтобы расширить понимание системы кредитования, необходимо обратиться к зарубежной научной литературе. В результате анализа, было выявлено, что западные и азиатские экономисты включают понятие системы кредитования в финансовую систему. По их мнению, для изучения процесса привлечения заемного капитала необходимо рассматривать финансовую систему целиком, не концентрируясь при этом на одном лишь кредитном аспекте. Такая тенденция связана, прежде всего, с развитостью западных и азиатских рынков капитала, на которых помимо кредита есть еще большое количество различных инструментов, например, ценные бумаги, облигации, свопы и опционы. Несмотря на это, в научном сообществе все-таки встречаются научные труды, посвященные системе кредитования, однако они носят прикладной характер. Авторы таких научных работ пытаются проанализировать конкретное направление или отрасль системы кредитования, при этом сильно сужая область исследования, что в свою очередь не позволяет говорить о рассматриваемой ими системе кредитования как о полноценной совокупности всех ее элементов.

В рамках анализа имеющихся научных трудов в области системы кредитования, прежде всего необходимо уделить внимание именно системе кредитования малого и среднего бизнеса. Среди российских ученых, лишь единицы пытаются представить свое видение по данному вопросу. Исходя из этого видения формируется подход к системе кредитования, учитывающий специфику малого и среднего бизнеса.

Данный подход определяет систему кредитования малого и среднего бизнеса как совокупность элементов, базирующихся на экономической основе кредитования и кругообороте фондов, который имеет ускоренный характер и оказывает прямое влияние на всю систему кредитования как в части ее элементов, так и в отношении связей между ними [14].

Подход, учитывающий специфику кредитования малого и среднего бизнеса, выделяет особую роль ускоренного кругооборота фондов, который присущ малым организациям. Данный подход вводит в структуру системы кредитования малого и среднего бизнеса новых участников, таких как государственные органы, целью которых является поддержка или регулирование кредитования малого и среднего бизнеса, а также международные финансовые организации. Необходимость включения данных участников обосновано сущностью деятельности организаций малого и среднего предпринимательства, влияние на которую в большей мере оказывает именно государственная поддержка. Более того, подход, учитывающий специфику кредитования малого и среднего бизнеса, особое внимание уделяет правовым аспектам функционирования системы кредитования малого и среднего бизнеса.

Однако система кредитования малого и среднего бизнеса в рамках специализированного подхода мало отличается от общей системы кредитования, что обусловлено, прежде всего, недостаточной научной разработанностью данного направления исследования.

Проанализировав имеющиеся научные подходы в рамках проблематики системы кредитования, следует разделить их на две группы: обособленные исследования и комплексные исследования.

К числу обособленных исследований можно отнести упрощенный исторический подход, инфраструктурный подход и подход, учитывающий особенности кредитования малого и среднего бизнеса. Данные подходы концентрируются на конкретной проблематике и стремятся максимально полно ее проработать.

К числу комплексных исследований можно отнести структурный, исторический и комплексный подход. Они позволяют построить максимально полную картину того, что должна включать в себя система кредитования.

Ценность комплексных исследований заключается в составлении единой понятийной базы взаимосвязанных сегментов, которые присущи системе кредитования малого и среднего бизнеса. Обособленные же исследования помогают понять, какие сегменты системы могут быть подвергнуты изменениям в связи со спецификой кредитования малого и среднего бизнеса и каким образом привести систему к максимальной точному отражению действительности.

Имеющееся сегодня понимание системы кредитования, сформированное российскими экономистами крайне важно. Оно позволяет понять, какие области экономической науки уже представлены и раскрыты в современной научной литературе, а какие еще предстоит осветить. В практическом плане это фундамент, на основе которого можно попытаться представить свое видение системы кредитования малого и среднего бизнеса. Однако нельзя совершить переход от системы кредитования к системе кредитования малых и средних фирм, не рассмотрев при этом их функциональные черты.

Отличительными особенностями малого и среднего бизнеса являются: отсутствие классического разделения функций и прав между собственниками бизнеса и управленческим персоналом; гибкость и адаптивность к

колеблющейся конъюнктуре рынка; сдерживание монополизации рынка крупными компаниями; оперативное реагирование на потребности населения; личное взаимодействие между продавцом и покупателем.

Другими словами, «малый и средний бизнес» - неоднородное понятие. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 30.12.2020) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) разделяет малый и средний бизнес на три категории: микропредприятия, организации малого бизнеса и организации среднего бизнеса. Микропредприятие – организации с численностью сотрудников не более 15 человек, с совокупным годовым доходом или балансовой стоимостью активов не более 60 млн рублей. Субъект малого бизнеса – организация с численностью сотрудников от 16 до 100 человек, с совокупным годовым доходом или балансовой стоимостью активов не более 400 млн рублей. Субъект среднего бизнеса – организация с численностью сотрудников от 101 до 250 человек, совокупным годовым доходом или балансовой стоимостью активов не более 1 млрд рублей.

Функционирование предприятий малого и среднего бизнеса, как уже отмечалось предполагает повышенный спрос на заемные ресурсы. Это связано со следующими ключевыми факторами: а) высокий уровень конкуренции на рынке; б) вовлеченность большой доли свободных собственных средств в оборот капитала; в) слабая финансовая защищенность от влияния внешних факторов; г) невозможность повышения эффективности деятельности бизнеса в рамках собственных ресурсов организации [36].

Слабая финансовая защищенность от внешних факторов присуща многим организациям малого и среднего бизнеса. Чаще всего малые и средние фирмы испытывают трудности с реализацией требований, указанных в только что принятых законах и предписаниях, которые обязывают организации переходить на электронный стандарт учета и лицензирования продукции. В данном случае необходимо произвести затраты на покупку учетного

оборудования и программного обеспечения, его настройку, а также оплатить обучение персонала. Все это требует значительных финансовых ресурсов, а значит, увеличивает необходимость в кредитных средствах [36].

Повышение эффективности бизнеса становится возможным за счет модернизации производственных процессов, оптимизации организационной системы и усиления маркетинговых коммуникаций. Модернизация производственных процессов включает в себя переход на использование более качественного сырья, замену оборудования, сокращение длительности производства единицы продукции. Все эти направления, нацеленные на повышение эффективности бизнеса, требуют больших затрат, которые малые и средние фирмы могут произвести лишь с использованием заемных ресурсов [36].

В основе системы кредитования малого и среднего предпринимательства должны находиться кредитные отношения между субъектами малого бизнеса и их кредиторами. Данная система должна состоять из совокупности кредитных, экономических, фундаментальных и организационных элементов.

Отличительной особенностью системы кредитования малого и среднего бизнеса, является включение в ее состав не только субъектов, но и участников процесса, среди которых принято выделять государство [14]. Включение государства в процесс кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства обусловлено экономической политикой поддержки и развития данного сегмента экономики.

Поэтому в данной работе предлагается определение системы кредитования малого и среднего бизнеса, учитывающее проведенный анализ существующих теоретических концепций. Система кредитования малого и среднего предпринимательства – это процесс взаимодействия между субъектами кредитования с учетом их отраслевой и региональной специфики, при участии государства, целью которого является перераспределение финансовых ресурсов, направленное на улучшение условий ведения бизнеса

малыми и средними предприятиями и обеспечение прибыльности деятельности кредитных организаций. Представленная трактовка обращает внимание на два важных обстоятельства: участие государства и учет отраслевой и региональной специфики бизнеса субъектов малого и среднего бизнеса. Участие государства в поддержке этого класса заемщиков обусловлена слабой защищенностью и высокой чувствительностью их бизнеса к любым внешним воздействиям (факторам), а также заинтересованностью органов государственной власти в повышении вклада этих субъектов в развитие экономики, рост уровня занятости и доходов населения. Система кредитования субъектов малого и среднего бизнеса нуждается в учете отраслевой и региональной их принадлежности, оказывая влияние на механизм кредитования, оценку финансового положения клиента и бизнес-среды. Другими словами, отлаженный с учетом специфики деятельности этих субъектов механизм кредитования и кредитный процесс в целом, должны найти отражение в системе кредитования.

Система кредитования малого и среднего бизнеса должна состоять из четырех взаимосвязанных блоков:

- 1) фундаментальный блок;
- 2) технологический блок;
- 3) организационный блок;
- 4) регуляторный блок.

Данные блоки являются взаимосвязанными и выделяются на основе анализа процесса кредитования. Существует большое количество прикладных исследований, анализирующих данные блоки в отдельности, недостатком которых является абстрагирование от других элементов системы кредитования. Например, при рассмотрении современных технологий, используемых в кредитования, лишь немногие авторы уделяют внимание необходимости организационных изменений для эффективного функционирования этих технологий, а также регулированию со стороны центральных банков. Поэтому укрупнение прикладных блоков и объединение



их в единую систему с установлением взаимосвязей позволит более комплексно и осознано анализировать систему кредитования малого и среднего бизнеса.

В состав фундаментального блока должны входить два раздела: базовый и стратегический. Базовый раздел должен состоять из теоретических основ кредитования малого и среднего бизнеса, а также включать в себя принципы кредитования, субъекты кредитования и участников кредитования [6].

Элементы внешней инфраструктуры кредитования чрезвычайно важны для налаживания эффективного процесса взаимодействия между заемщиком и кредитором.

Бюро кредитных историй занимается аккумуляцией информации о существующих заемщиках. Данный процесс позволяет кредитным организациям снижать риски при работе с потенциальными клиентами, следовательно, эффективность кредитования повышается [17].

Коллекторские агентства взаимодействуют с банками в процессе сбора платежей по проблемным ссудам и сглаживают негативные эффекты высокого риска кредитования организаций малого и среднего бизнеса [17].

Кредитные организации обращаются к страховым компаниям с целью защитить свои интересы в ситуации, когда заемщик становится неплатежеспособным [17].

Оценочные компании позволяют оценить стоимость предмета залога, и тем самым помогают кредитору эффективнее оценивать риски взаимодействия с потенциальным заемщиком [17].

К консалтинговым организациям банки обращаются с целью улучшения внутренних операционных процессов, в том числе с целью оптимизации кредитования [17].

Необходимо отметить, что развитие кредитования малого и среднего бизнеса обуславливает включение в систему и других участников, среди которых разработчики банковского программного обеспечения, рейтинговые агентства, различные экосистемы и кредитные агрегаторы [17]. Экосистема

кредитования представляет собой совокупность банковской инфраструктуры, задействованной в кредитном процессе, и механизмов взаимодействия с партнерами банка, которые прямо или косвенно вовлечены в кредитование.

Стратегический раздел должен включать в себя кредитное планирование и кредитную политику. Стратегическое управление – это концептуальная основа деятельности кредитной организации, определяющая приоритетные цели и задачи, а также пути их достижения. Стратегия состоит из нескольких функциональных элементов, основное место среди которых занимает политика банка и система практических мер. Кредитная политика определяет приоритеты банка на рынке кредитования. Кредитное планирование позволяет установить основы поведения на рынке кредитных услуг исходя из основных целей и задач кредитной политики [6]. Основным инструментом кредитного планирования в банке выступает операционная модель кредитования. Модель кредитования – это специальный инструмент финансового прогнозирования, основанный на фактических данных, макроэкономических и микроэкономических предпосылках, а также на экспертной оценке кредитных подразделений, целью которого является осуществление оперативного управления процессом кредитования. Модель кредитования малого и среднего бизнеса является частным представителем операционной банковской модели и отражает часть объективной реальности, которая сконцентрирована на кредитных отношениях банка и малых фирм. Важно отметить, что использование модели кредитования не только позволяет эффективно управлять текущими кредитными процессами, но и оценивать долгосрочные перспективы выбранной банком кредитной стратегии, а также позволяет анализировать эффект от использования новых операционных подходов, от внедрения новых технологических решений и от предоставления новых услуг и банковских продуктов.

Технологический блок объединяет в себе методы кредитования и виды кредитных продуктов для организаций малого и среднего бизнеса [6]. К ключевым методам кредитования целесообразно отнести открытие кредитной

линии, кредитование по остатку и разовое зачисление. Основными видами кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса являются: кредит индивидуальным предпринимателям; кредит на открытие бизнеса; оборотный кредит; инвестиционный кредит; коммерческая ипотека; лизинг; факторинг. Также к технологическому блоку относят каналы взаимодействия между субъектами кредитования малого и среднего бизнеса, а также технологии, которые используются в рамках этого взаимодействия.

Важно отметить, что организационный блок необходимо также разделять на две части: управленческую и организационную. Управленческий раздел должен включать процессы управления кредитным риском и кредитным портфелем, которые осуществляются на среднем и высшем управленческом уровне коммерческого банка. Организационный раздел должен состоять из процессов первичного привлечения заемщика, оценки его кредитоспособности, дальнейшего сопровождения кредита и последующего мониторинга за возвратностью заемных ресурсов.

Совокупность технологического и организационного блока составят внутреннюю инфраструктуру кредитования малого и среднего бизнеса.

В регуляторный блок входят правовые основы, регулирующие процесс кредитования, а также денежно-кредитная политика, проводимая государством [23]. Правовую основу составляют законодательные акты и нормативные акты центральных банков. Данные основы призваны защитить интересы и обозначить обязанности сторон в рамках кредитного процесса. К инструментам денежно-кредитной политики относятся ключевая ставка Центрального Банка, обязательные резервные требования, проведение операций на открытом рынке, изменение денежной массы в обращении.

Предметом правового регулирования системы кредитования малого и среднего бизнеса должны являться отношения, которые возникают между субъектами и участниками кредитного процесса.

Предметом денежно-кредитной политики являются экономические переменные, характеризующие равновесие на денежном рынке [6]. К таким

переменным относятся предложение денег, краткосрочная номинальная процентная ставка, номинальный валютный курс, текущий уровень ликвидности банковского сектора.

Правовое регулирование кредитования малого и среднего предпринимательства должно осуществляться по средствам норм права, которые содержатся в нормативных актах, прямо или косвенно касающихся субъектов кредитного процесса [6]. Существует три вида правовых норм, которые составляют правовую основу регулирования кредитования субъектов малого и среднего бизнеса: диспозитивные, направленные на регулирование взаимоотношений между субъектами и участниками кредитного процесса; нормы рекомендательного характера, которые в основном представлены методологическими рекомендациями Банка России; императивные нормы, которые должны определять объем субъективного права или обязанности, и которым относятся положения Банка России и федеральные законы.

В Российской Федерации правовое регулирование кредитования малого и среднего предпринимательства до 1990 года осуществлялось на основании единственного нормативно-правового акта, который и положил начало развитию данного направления [16]. Правительство Российской Федерации пыталось закрыть бреши в законодательном регулировании малого и среднего бизнеса в период с 1990 года по 1997 год. Несмотря на это, Центральный Банк Российской Федерации в тот период так и не сформировал положение, охватывающее сферу кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.

На общегосударственном уровне пути и направления развития кредитования малого и среднего бизнеса впервые определены в заявлении Правительства Российской Федерации № 983п-П13 и Банка России от 5 апреля 2005 года № 01-01/1617 «О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года» [41]. В данном нормативно-правовом акте говорится о том, что «с учетом предполагаемого роста реальных доходов населения, создания условий, необходимых для экономического роста и развития деловой активности банков, должны

существенно увеличиться объемы кредитования малого бизнеса...». На следующем этапе правительство определило ключевые цели и задачи развития банковского сектора, а также выделило важнейшие факторы, которые сдерживают его развитие. Далее были сформулированы главные направления государственной политики в отношении банковской системы Российской Федерации.

Из-за экономического кризиса 1998-2000 годов произошло сокращение количества действующих организаций малого и среднего бизнеса. Данный сегмент экономики не смог набрать силу и выйти на лидирующие позиции. Поэтому вопрос с целесообразностью его развития был отложен до лучших времен.

Сегодня основным законодательным актом, регулирующим малый и средний бизнес, является Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Нормы кредитования закреплены в Гражданском кодексе Российской Федерации, в Федеральных законах в подзаконных актах и ведомственных актах Банка России и Министерства финансов Российской Федерации. Однако нет четкого регулирования кредитования в целом. В данных законах и актах не учитывается специфика кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, следовательно, ключевой задачей является отражение таковых в уже существующих или новых нормативно-правовых актах [41].

В рамках государственной поддержки малого и среднего бизнеса, Банк России на протяжении последних лет введет политику, направленную на смягчение норм регулирования, связанных с кредитованием малых и средних фирм. В 2019 году он позволил банкам с базовой лицензией формировать резервы по кредитам малому и среднему предпринимательству на основании внутрибанковских оценок кредитоспособности заемщика без использования его официальной отчетности, а также Банк России снизил в два раза

минимальное количество отдельных малых и средних заемщиков для банков с базовой лицензией, к которым может быть применен пониженный коэффициент 75%. Данные изменения затронули Положение Банка № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности», Положение Банка России № 611-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» и Инструкцию Банка России № 183-И «Об обязательных нормативах банков с базовой лицензией».

В 2022 году Центральный банк предоставил возможность кредитным организациям включать ссуды малому и среднему бизнесу до 50 млн руб. в портфель однородных ссуд при оценке кредитоспособности заемщика, основанной на внутрибанковской методике. В ноябре 2022 года регулятор принял решение продлить данное послабление до конца 2023 года.

Использование системного подхода объекта исследования позволило объединить теоретические и прикладные аспекты в рамках единой структуры, установить причинно-следственные связи между элементами системы кредитования, приблизить абстрактное представление к сформировавшейся практике в соответствии с рисунком 1.



Источник: составлено автором.

Рисунок 1 – Взаимосвязь системы, механизма, процесса и модели кредитования

Однако у системного подхода есть также и существенный минус – это его сложность и громоздкость, которая отпугивает многих исследователей, ведь намного проще абстрагироваться от внешних факторов и сконцентрироваться на конкретном аспекте исследования.

Актуальность, используемого подхода к определению системы кредитования малого и среднего бизнеса, заключается в учете специфики деятельности малого и среднего бизнеса и концентрации системы под ее объект и субъект. Далее в работе планируется использовать метод моделирования для обобщения всех теоретических изысканий. Модель является частным случаем системы и отражает ограниченную автором модели реальность, начиная с одного конкретного момента времени. Данный инструмент эффективен как при формировании теоретических исследований, так и при ведении практической банковской деятельности. Среди плюсов

моделирования стоит выделить функциональность, использование внутренних и внешних взаимосвязей, вариативность и точность. В рамках данного исследования, планируется использовать инструментарий модели кредитования малого и среднего бизнеса для оценки эффективности предлагаемых направлений модернизации кредитного процесса.

Сегодня необходимость теоретизации системы кредитования малого и среднего бизнеса обусловлена отсутствием достаточных знаний, которые позволили бы формализовать процесс исследования, включающий постановку и решение возникшей проблемы. Объединение уже имеющихся подходов к составным элементам системы кредитования малого и среднего бизнеса позволит получить более полное и точное знание, которое станет основой для дальнейших исследований.

В результате исследования системы кредитования возникла необходимо более глубокого погружения в теоретические основы, поэтому далее будут проанализированы субъекты и механизмы кредитования малого и среднего бизнеса, а также их отраслевые особенности.

## **1.2 Классификация субъектов и механизмов кредитования субъектов малого и среднего бизнеса**

Системный подход к анализу системы кредитования малого и среднего бизнеса предполагает изучение не только самой системы как единого целого, но и отдельных ее элементов, а также механизмов их взаимодействия.

Главными элементами данной системы являются кредитные организации и кредитуемые ими субъекты малого и среднего бизнеса. Поэтому в современной практике основное внимание уделяется именно механизмам их взаимодействия, при этом чаще всего из виду опускаются другие субъекты системы кредитования малого и среднего предпринимательства.



В процесс определения механизмов взаимодействия коммерческих банков и организаций малого и среднего бизнеса сегодня задействованы многие участники кредитного рынка. Существенную озабоченность данным вопросом проявляет Центральный Банк Российской Федерации. Совместно с МСП Банком он разработал и утвердил единые стандарты кредитования субъектов малого и среднего бизнеса. По мнению МСП Банка и Центрального Банка единые стандарты позволят кредитным организациям оптимизировать процесс кредитования на основе лучших рыночных практик и поспособствуют снижению кредитных рисков. В этих стандартах описаны обязательные требования к участникам кредитного процесса и оптимальные параметры сделки, а также изложены рекомендации по унификации процесса взаимодействия с малым и средним предпринимательством в соответствии с рисунком 2. Данные рекомендации призваны упростить вхождение в данный сегмент кредитования небольших и региональных коммерческих банков.



Источник: составлено автором по материалам [92].  
Рисунок 2 – Унифицированный процесс кредитования

Унифицированный стандарт направлен на выделение основных этапов взаимодействия с малым и средним бизнесом в процессе кредитования, которые присущи всем кредитным организациям. Однако, у большинства банков существует собственная технология кредитования, которая обусловлена организационной структурой и кредитной политикой.

На предварительном этапе взаимодействия коммерческий банк описывает клиенту основные характеристики кредитного продукта: процентная ставка, срок, требуемый уровень залогового обеспечения, специальные условия. Для дальнейшей работы с банком потенциальный заемщик должен предоставить банку полный комплект документов, необходимых для заключения кредитного договора. После этого начинается верификация кредитной заявки, которая включает в себя проверку достоверности и полноты комплекта документов, предоставленных потенциальным клиентом. На этом этапе кредитная организация может запросить дополнительную информацию, которая будет необходима для принятия окончательного решения по заемщику [29].

Следующим этапом является анализ кредитоспособности клиента. В зависимости от условий в данном процессе могут быть задействованы не только специалисты по анализу кредитоспособности, но и сотрудники службы залогового обеспечения, юристы. После оценки перспектив взаимодействия с потенциальным заемщиком, заявка направляется в службу безопасности для дальнейшего анализа. Анализируя кредитоспособность, специалисты банка собирают и обрабатывают данные о текущей деятельности потенциально заемщика, уровне его деловой репутации и общем состоянии бизнеса. Ретроспективный анализ позволяет оценить потенциал заемщика в долгосрочной перспективе, ведь возможность выполнения кредитных обязательств для банка считается приоритетным. Результатом финансового анализа потенциального заемщика является кредитное заключение, в котором представлена оценка рисков по ссуде. Далее подготавливается заключение о возможности совершения кредитной сделки и устанавливаются ее

предварительные условия. При этом, крупные коммерческие банки стараются разработать и применять собственную методику оценки кредитоспособности потенциального заемщика [29].

После оценки кредитоспособности заемщика уполномоченный орган банка рассматривает полученные результаты анализа с целью принятия решения об отказе или одобрении кредитной заявки. При вынесении положительного решения по сделке также устанавливаются основные параметры кредита такие, как кредитный срок, лимит на заемщика, размер процентной ставки, способ начисления процентов, а также график погашения кредита [29].

Следом идет подписание кредитного договора, предварительно оформленного с учетом существующих юридических требований. Чтобы договор считался корректно составленным, в нем должны быть соблюдены основные положения Гражданского кодекса Российской Федерации [29].

На пятом этапе заемщику выдается кредит через кассу или перечисляется на счет в коммерческом банке в размере и на условиях, которые описаны в кредитном договоре. С этого момента клиент обязан соблюдать положения и условия, подписанного им кредитного договора [29].

Шестой этап состоит из мониторинга и сопровождения кредитной сделки. Данный процесс заключается в контролировании целевого использования выданного кредита и своевременным его погашении, а также в мониторинге сохранности залогового обеспечения. Процесс мониторинга финансового положения заемщика проводится кредитной организацией до полного погашения задолженности [29].

В случае обнаружения индикаторов предпроблемной и проблемной задолженности банк незамедлительно запускает процесс по урегулированию ситуации и возврату выданного финансирования.

Для наращивания объема кредитования малого и среднего бизнеса, коммерческие банки разрабатывают индивидуальные кредитные программы.

Для того, чтобы система кредитования субъектов малого и среднего бизнеса функционировала эффективно и предполагала динамичное развитие отношений между коммерческими банками и заемщиками, необходимо применять различные инструменты кредитования, в том числе и инновационные [79].

На сегодняшний день основными кредитными продуктами рынка кредитования малого и среднего бизнеса считаются: финансирование текущей деятельности, инвестиционное кредитование, коммерческая ипотека, лизинг и факторинговое финансирование [98].

Кредит на финансирование текущей деятельности востребован среди организаций малого и среднего бизнеса, которым требуется пополнение оборотных средств или необходимо отремонтировать и обновить оборудование. Форма предоставления таких кредитов бывает нескольких видов: традиционная, кредитная линия или овердрафт.

Большинство банков предпочитают открывать кредитные линии малому и среднему бизнесу. Такой вид кредитования позволяет обеспечивать целевое использование денежных средств кредитной организации и снижает риск невозврата задолженности.

Постоянным клиентам со стабильными поступлениями на банковский счет банки предлагают кредит-овердрафт. Такой вид кредитования подходит компаниям с быстрой оборачиваемостью товаров. Чаще всего овердрафт используют для покрытия кассовых разрывов в случае непереносимости срока платежа, например, при оплате налогов и выплате заработной платы сотрудникам.

Однако основным преимуществом овердрафта является его относительно низкая процентная ставка. Организация малого или среднего бизнеса может получить кредит овердрафт сроком на 12 месяцев с процентной ставкой от 8% до 18% годовых. Максимальный срок предоставления овердрафта - 5 лет. Предприниматели, которые хотят получить подобный

кредит, обязаны учесть, что кредитные выплаты должны составлять не более половины чистой прибыли организации [98].

В процессе кредитования субъектов малого и среднего бизнеса перед банком наиболее остро встает вопрос о наличии у потенциального заемщика ликвидного обеспечения. Основными видами обеспечения являются залог и поручительство третьих лиц. Залоговое обеспечение может быть представлено движимым или недвижимым имуществом организации, ценными бумагами или товарами в обороте.

В настоящий момент в российской системе кредитования малого и среднего бизнеса существует проблема недостаточной ликвидности предмета залога. С целью нивелировать данный негативный фактор, банки применяют снижающие коэффициенты оценки залогового обеспечения, обычно располагающихся в интервалах от 40% до 80%. При этом наименее ликвидным видом обеспечения являются товары в обороте, которые редко оцениваются банками выше, чем 40% от их рыночной стоимости. При ипотечном кредитовании в залог принимается приобретаемое имущество. В таком случае кредитная организация оценивает ценность залога в размере 70-90% от стоимости приобретаемого имущества [30].

Коммерческая ипотека очень похожа на жилищную ипотеку. Залоговым обеспечением кредита выступает приобретаемая недвижимость. Срок кредитования по данному продукту может достигать 30 лет. Наличие залогового обременения не позволяет собственнику имущества реализовать его пока оно находится в залоге. Главным отличием жилищной ипотеки от коммерческой является регистрация объекта недвижимости как нежилого помещения.

Если целью организации малого или среднего бизнеса является расширение производственных мощностей, разработка нового проекта или открытие нового направления деятельности, то ей целесообразнее будет воспользоваться инвестиционным кредитованием. У инвестиционного кредита есть ряд особенностей, которые отлично подходят организациям,

которые планируют развиваться и расширяться. Среди таких преимуществ стоит выделить срок кредитования, достигающий 10 лет, а также отсрочку погашения основного долга. При этом от предпринимателя чаще всего требуют вложить в инвестиционный проект около 30% собственных средств.

Однако не всегда организации малого и среднего бизнеса обращаются за заемными ресурсами в банк. Бывают ситуации, в которых малому и среднему предпринимательству приходится кредитоваться у микрофинансовых организаций.

Микрофинансовые организации – специализированные участники рынка, которые зарегистрированы в государственном реестре микрофинансовых организаций и осуществляют деятельность по микрофинансированию и привлечению денежных средств [98].

В сфере микрофинансов функционируют как коммерческие, так и некоммерческие организации, которые в свою очередь не являются банками. Основными клиентами таких организаций становятся физические лица, индивидуальные предприниматели и небольшие компании. Компании микрофинансового рынка бывают двух видов: микрофинансовые и микрокредитные. Микрофинансовые компании являются крупнейшими на рынке микрофинансирования и имеют возможность привлекать ресурсы у населения. За их деятельностью пристально наблюдает Центральный Банк Российской Федерации. К микрокредитным организациям относятся чаще всего небольшие по размеру компании, надзор над которыми осуществляют саморегулируемые организации, в которых они состоят. Такие организации не могут привлекать денежные ресурсы во вклады [98].

Основным кредитным продуктом микрофинансовых организаций для малого и среднего бизнеса является микрозаем. Микрозаем почти не отличается от банковского займа. Максимальная сумма микрозайма для малого и среднего бизнеса – 3 млн руб., которые можно привлечь на срок от года до трех лет под процентную ставку немногим выше 15% годовых [98].

Потенциальными клиентами микрофинансовых организаций чаще всего являются организации малого и среднего бизнеса, которые не могут получить кредит в коммерческом банке.

Организации малого и среднего бизнеса с большим объемом собственных средств не редко пользуются возможностями лизинга. Лизинг представляет собой процесс покупки необходимого имущества лизинговой компанией и передачи этого имущества лизингополучателю в финансовую аренду. Лизинговая компания сохраняет за собой право собственности на имущество. При этом по окончании лизингового договора, права на имущество переходят к лизингополучателю. У лизинга есть ряд преимуществ, которые привлекают потенциальных клиентов. Среди них: простота оформления лизингового договора и требование минимального количества финансовых документов от лизингополучателя. Однако у такого финансового продукта есть серьезный недостаток – возможность изъятия лизингового имущества лизингодателем в случае нарушения условий лизинговой сделки. Более того, многие лизинговые компании стараются заключить договор с клиентом так, чтобы большая часть стоимости лизингового имущества была погашена в первый год [98].

Организации малого и среднего бизнеса, деятельность которых связана с постоянными поставками товаров, предпочитают использовать факторинговое финансирование как способ привлечения заемных ресурсов. Договор факторинга предусматривает выплату финансирования клиенту кредитной организации и взыскание долга с покупателя товаров. Для организаций малого и среднего бизнеса данный вид финансирования позволяет компенсировать недостаток оборотных средств и ликвидировать временной разрыв между покупкой товара и его реализацией. Ключевым требованием кредитных организаций при взаимодействии с потенциальными клиентами является наличие у них долгосрочных договорных отношений с покупателями. Отличительной характеристикой факторингового финансирования считается срок предоставления, который редко превышает

один год [98]. Разнообразие банковских кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса отражает многогранность потребностей заемщиков в ресурсах, а также изобретательность кредиторов в удовлетворении этих потребностей.

Исходя из общепринятой практики, кредиты для малого и среднего бизнеса классифицируются по следующим признакам:

- 1) цель кредита;
- 2) срочность кредита;
- 3) стоимость заемных ресурсов;
- 4) степень обеспеченности займа.

Специфика денежного оборота в современной России, который характеризуется высоким уровнем инфляции, существенно корректирует устоявшиеся во всем мире стандарты, определяющие срочность кредита. По мнению большинства экономистов России, ссуды сроком до одного года относятся к краткосрочным, ссуды сроком от одного до трех лет – к среднесрочным, а свыше трех лет – к долгосрочным.

О.М. Куликова в своих исследованиях определяет срочность кредита для малого и среднего в зависимости от продукта. По ее мнению, к долгосрочному кредитованию относятся лизинг, венчурное финансирование, франчайзинг, а к краткосрочному – овердрафт, факторинг, микрокредитование, кредитные линии и вексельное кредитование [24]. Данная классификация не является полной, так как в ней не указаны все виды кредитования, а также нет кредитных продуктов, которые бы попадали в категорию среднесрочных займов.

А.И. Зверьков и Т.Н. Зверькова предлагают свою классификацию кредитов для малого и среднего бизнеса на основе срочности [33]:

- 1) Краткосрочные кредиты, в состав которых входят кредиты на пополнение запасов, оборотные кредиты, кредиты на строительство, кредиты рознице, кредиты дилерам ценных бумаг, факторинг, кредиты под залог материалов и товаров, кредитная линия.



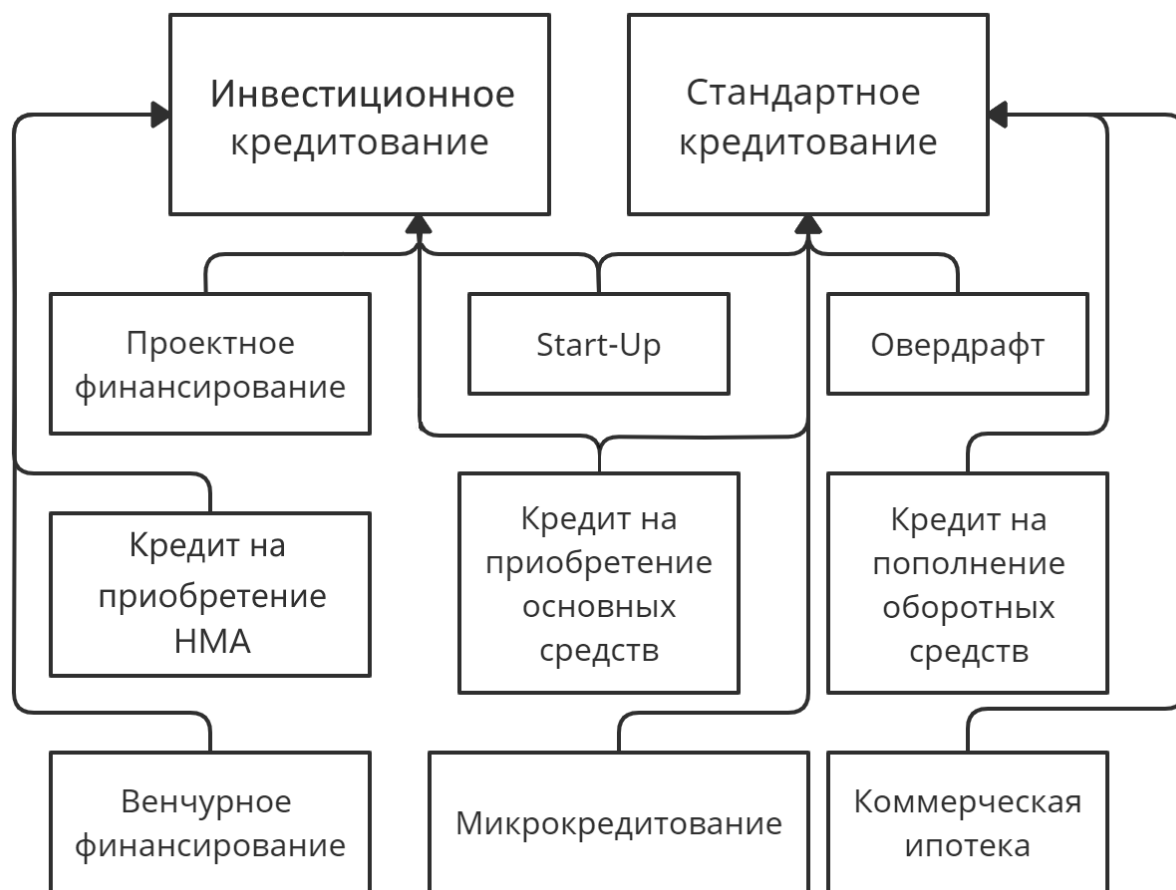
2) Долгосрочные кредиты, в состав которых входят кредиты на приобретение основных средств, кредиты на покупку зданий и сооружений, револьверные кредитные линии, проектное финансирование, кредиты на сделки слияния и поглощения.

Классификация А.И. Зверькова и Т.Н. Зверьковой во многом схожа с классификацией О.М. Куликовой: идет разграничение кредитных продуктов по срокам до погашения, список также не отличается своей полнотой. Однако подход А.И. Зверькова и Т.Н. Зверьковой можно отнести к более традиционным, так как в нем классифицируются лишь классические банковские продукты, уже давно используемые для кредитования малого и среднего бизнеса.

Интересное исследование зарубежного рынка кредитования малого и среднего бизнеса провела Е.В. Тихомирова, в котором она проанализировала такие страны, как США, Великобритания, Германия [39]. Для этих стран характерно появление новых кредитных продуктов «снизу-вверх», то есть образование инструментов на основе длительного сотрудничества кредитных организаций с клиентами, при котором первые учитывают пожелания вторых. В заключении своего исследования Е.В. Тихомирова определяет кредитные продукты, ставшие наиболее актуальными в рассматриваемых ей странах. В Германии наибольшее распространение получило кредитование на основе контокоррентных счетов, в Великобритании – овердрафты, в США – кредитные линии. Такая ситуация в целом обусловлена благоприятным экономическим климатом в данных странах, позволяющим малому и среднему бизнесу использовать механизмы долгосрочного кредитования. В своем исследовании Е.В. Тихомирова отошла от анализа российской практики с целью изучения ситуации за рубежом, однако в ее работе не были сформированы рекомендации по использованию опыта более развитых стран в России.

На основе теоретических исследований и практической информации о российском кредитном рынке, предлагается собственная классификация видов

кредитных продуктов, предоставляемых субъектам малого и среднего бизнеса исходя из применяемых подходов к кредитованию, как представлено на рисунке 3.



Источник: составлено автором.

Рисунок 3 – Классификация видов кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса

Стандартный подход к кредитованию применяется банками при предоставлении кредитных продуктов, не требующих существенных затрат труда на сбор данных и анализ кредитоспособности потенциального заемщика из-за формализованного подхода. При стандартном подходе кредитные организации оценивают риск взаимодействия с потенциальным заемщиком используя специальное программное обеспечение. Результат оценки риска анализируется андеррайтером и в короткие сроки принимается решение о целесообразности взаимодействия с организацией малого и среднего бизнеса.

Преимуществом стандартного кредитования для малого и среднего бизнеса является быстрота принятия решений и относительно небольшое количество документов, необходимое для получения финансирования.

Инвестиционное кредитование требует от кредитной организации больших трудозатрат на работу с заявкой потенциального клиента. Пакет документов, который необходимо предоставить потенциальному заемщику в банк, увеличивается в несколько раз. Поэтому анализ кредитоспособности и последующее принятие решения о целесообразности взаимодействия со стороны кредитной организации занимает намного больше времени. Для малого бизнеса подготовка расширенного перечня документов, необходимого кредитной организации, занимает много времени и ресурсов, а иногда и вовсе невозможна из-за отсутствия хорошо обученного штата сотрудников. Однако значительным плюсом инвестиционного подхода к кредитованию для организаций малого и среднего бизнеса является длительный срок кредитования и учет всех ее потребностей. Для кредитных организаций такой подход тоже имеет преимущества, связанные с более полным анализом состояния потенциального заемщика, что в свою очередь снижает риски невозврата ссуды.

Методы стандартного и инвестиционного подхода позволяют классифицировать однородные кредитные продукты также за счет того, что они учитывают четыре очень важных характеристики: срочность кредитования, уровень обеспечения, количество необходимых документов от заемщика и правое обеспечение кредитования. Проанализируем взаимосвязи этих характеристик и подходов кредитования более подробно.

Кредитные продукты, которые предлагает банк при инвестиционном подходе, носят долгосрочный характер. В реалиях российского финансового рынка срочность таких кредитов свыше трех лет. От заемщика почти всегда требуется наличие поручителей и залога с оформлением прав собственности банка. Перед получением займа клиенту необходимо собрать внушительный пакет документов, а также составить бизнес-план и предоставить

подробную бухгалтерскую отчетность [98]. Инвестиционное кредитование предусматривает заключение многосоставного кредитного договора, который включает в себя нестандартные пункты и условия, индивидуальные для каждого заемщика.

Противоположную ситуацию можно наблюдать при стандартном подходе к кредитованию малого и среднего бизнеса. Большинство займов являются краткосрочными со сроком погашения менее 24 месяцев. От клиента требуется минимальный пакет документов и наличие одного поручителя. Исключением из правил являются коммерческая ипотека и кредит на приобретение основных средств. Средний срок кредитования по данным продуктам свыше 3 лет, обеспечением выступает приобретаемое имущество, следовательно, появляется необходимость дополнительно оформить документы на залог [94]. Стандартное кредитование предполагает наличие классического кредитного договора с стандартизированными условиями выдачи и погашения займа.

Приведенная выше классификация подходов при кредитовании позволяет сгруппировать их по более обобщенному признаку. Благодаря выделению кредитного подхода предложенная классификация включает в себя такие критерии как срочность займа, количество необходимых документов для получения финансирования, залоговое обеспечение и правовую основу кредитования. Использование данных критериев в будущем позволит четко определять и относить в ту или иную категорию новых кредитных продуктов и услуг. Однако и сами критерии могут дополняться с целью проведения более глубокого анализа конкретной категории продуктов кредитных организаций.

Определив механизмы взаимодействия в рамках кредитного процесса, представляется возможным также проанализировать существующие субъекты кредитования малого и среднего бизнеса. Целесообразно будет разбить все субъекты кредитного процесса на два блока: кредиторы и заемщики, как представлено на рисунке 4.



Источник: составлено автором.

Рисунок 4 – Схема субъектов системы кредитования малого и среднего бизнеса с указанием механизмов взаимодействия заемщиков и кредиторов

К заемщикам относятся микропредприятия, организации малого бизнеса и средние компании. Однако глубины данному исследованию добавит отраслевой анализ заемщиков из малого и среднего бизнеса.

Учет отраслевой структуры потенциального заемщика на практике позволяет кредитной организации точнее оценить все сопутствующие кредитованию риски. Также понимание отраслевой специфики деятельности организации позволяет банку сформировать соответствующие кредитные предложения, которые смогут заинтересовать потенциальных клиентов.

Начнем с анализа особенностей кредитования гостиничного бизнеса. Ключевой характеристикой большинства организаций гостиничного бизнеса является сезонность. Чаще всего существенный поток туристов приходится на жаркие летние месяцы и именно в это время гостиничный бизнес получает основную долю дохода. В остальное время наблюдается спад активности и

падение доходов, что в свою очередь приводит к увеличению спроса на заемные ресурсы.

Помимо привлечения кредитов на поддержание деятельности гостиниц и отелей в межсезонье, существует так же много других целей, на которые гостиничному бизнесу требуются заемные ресурсы. Среди них можно выделить: покупку новой недвижимости, финансирование строительства новых отелей и расширение в существующих гостиницах, реконструкция или ремонт помещений.

Основным кредитным продуктом для финансирования развития бизнеса из гостиничной отрасли является кредит на коммерческую недвижимость. В данном случае банк снижает своих риски за счет залога, которым выступает приобретаемое здание или объект строительства. Обычно кредит на коммерческую недвижимость малому и среднему бизнесу выдается на длительный срок вплоть до 10 лет [98].

Если предпринимателю необходимо осуществить ремонт или реконструкцию помещений, то банк может предложить необеспеченный кредит на любые цели. Он характеризуется повышенной процентной ставкой по сравнению с залоговым кредитом и уменьшенными сроками кредитования, чаще всего до двух лет [98].

Чтобы оценить риски по кредитованию гостиничного бизнеса, кредитные организации учитывают следующие факторы:

1) Вместимость. Показатель рассчитывается как количество номеров, умноженное на количество дней в отчетном периоде.

2) Среднесуточная стоимость. Этот показатель отображает среднюю цену, заплаченную за номер в любой день в течение отчетного периода. Расчет этого показателя особенно полезен при подготовке ценовых стратегий и сопоставлении их с сезонными колебаниями спроса на номера.

3) Доход за номер. Этот показатель дает представление о средней сумме дохода, полученного одним доступным помещением в любой день в течение отчетного периода.

4) Средний уровень занятости номеров. Это показатель отражает среднее количество номеров, которые оплачены и заняты, поделенное на общее количество доступных комнат за отчетный период.

Перейдем к анализу особенностей кредитования автомастерских и автосервисов. Сегодня все чаще автовладельцы выбирают для обслуживания своих автомобилей независимые компании, представленные в основном организациями малого и среднего бизнеса. Это прежде всего связано с завышением стоимости работ по ремонту и обслуживанию автомобилей у официальных дилеров.

Объем рынка услуг по обслуживанию и ремонту автомобилей коррелирует с объемом рынка самого автотранспорта. На сегодняшний день количество легковых автомобилей в России составляет 64 млн, что в свою очередь позволяет обеспечить спрос на услуги по техническому обслуживанию на высоком уровне. Однако ведение такого бизнеса сопряжено с высокими издержками, в основе которых является затраты на аренду и покупку оборудования. Именно поэтому данному сегменту бизнеса часто требуются заемные ресурсы.

Основным кредитным продуктом для организаций, занимающихся ремонтом автотранспорта, является кредит на оборудование. При таком виде кредитования приобретаемые основные средства становятся обеспечением кредита и, при неспособности клиента выплатить долг, выставляются на продажу. Однако такой залог не всегда желателен для банка, ведь он имеет низкий уровень ликвидности.

При кредитовании автомастерских и ремонтных центров банки учитывают три основных фактора: ежемесячный доход, кредитная история и денежный поток. Чтобы иметь возможность получить от банка финансирование, потенциальный заемщик должен иметь стабильный ежемесячный доход, который будет больше ежемесячного платежа по кредиту, а также хорошую кредитную историю и сбалансированные денежные потоки.

Теперь рассмотрим особенности кредитования организаций или индивидуальных предпринимателей, которые занимаются грузоперевозками. Около 70% грузоперевозок в России совершается с участием грузового автотранспорта, поэтому автотранспортные компании занимают наибольшую долю рынка [101].

В последнее время в России растет количество интернет покупок, что в свою очередь увеличивает спрос на услуги по доставке товаров. Согласно последним исследованиям, 63% онлайн-покупателей ожидают, что их покупки будут доставлены в течение трех дней, а также 83% онлайн-покупателей готовы платить за ускоренную доставку [101].

Российский рынок автоперевозок является сильно фрагментированным. Доля 15 крупнейших компаний на рынке не превышает 15% [101]. При этом большинство компаний, занимающихся грузоперевозками, являются организациями малого и среднего бизнеса. Использование заемных ресурсов чаще всего помогает предпринимателям начать бизнес или увеличить уже имеющийся автопарк.

Ключевым продуктом для данной отрасли является автокредитование для юридических лиц — специфический банковский продукт, который выдается на особых условиях. Его особенностями являются: а) срок кредитования не превышает 5 лет; б) наличие первоначального взноса минимум 10% от стоимости автомобиля; в) приобретаемое транспортное средство является предметом залога; г) обязательное оформление КАСКО [98].

При этом у автокредитования для юридических лиц есть ряд отличий по сравнению с автокредитованием физических лиц: а) есть возможность приобрести сразу несколько автомобилей; б) индивидуальному предпринимателю для получения кредита необходим поручитель.

Если организации будет необходим ремонт автотранспортного средства, то она может обратиться в банк за кредитом на любые цели. Он характеризуется повышенной процентной ставкой по сравнению с залоговым



кредитом и сниженными сроками, чаще всего до одного года [98].

Следующей отраслью, особенности кредитования которой рассмотрим ниже, будет общественное питание. Данный рынок продолжает расти, начиная с 2018 года и ежегодно пополняется большим количеством новых заведений, которые способны адаптироваться к сложившимся экономическим условиям и гибко реагируют на запросы гостей. Однако с рынка также ежегодно уходит множество игроков, 20% которых не справляются уже в первый год. Основная доля рынка общественного питания представлена организациями малого и среднего бизнеса, при этом некоторые из них работают по франшизе. При кредитовании организаций общественного питания банкам приходится очень внимательно оценивать потенциального заемщика в связи с повышенными рисками невозврата финансирования в данной отрасли.

Специфика деятельности ресторанного бизнеса сопряжена с большими издержками, что в свою очередь увеличивает среди таких организаций спрос на заемные ресурсы.

Помимо ключевых продуктов для ресторанного бизнеса, таких как кредит на оборудование и кредит на любые цели, банки могут предложить организациям общественного питания открытие кредитной линии или кредит на франшизу.

Открытие кредитной линии является привлекательным способом финансирования для организации общественного питания потому, что такой вид кредитования позволяет компании полностью обеспечивать свои потребности и работать без перебоев. Срок жизни кредитной линии может достигать трех лет, при этом ставка по данному виду кредитования будет ниже, чем по другим продуктам для малого и среднего бизнеса и в среднем равняться 9-10% [98].

Для тех предпринимателей, кто хочет стать франчайзи, некоторые российские банки предлагают кредит на приобретение франшизы. В свою очередь такое кредитование выступает аналогом кредитования стартапов. Для банка такой вариант безопаснее, поскольку в отличие от создания нового

бизнеса, франчайзинг — это готовое решение, которое найдет своего конечного потребителя хотя бы за счет имиджа. Чаще всего банки требуют от заемщика первоначальный взнос в размере 20% от требуемой для покупки франшизы суммы. Сроки предоставления такого кредита варьируются от 4 до 10 лет, а ставки начинаются с 13% и иногда достигают 17-18% [98].

Далее проанализируем самую быстрорастущую отрасль России - оптовую и розничную торговлю. В настоящее время в стране продолжают сокращаться реальные доходы населения, что в свою очередь повышает спрос на промо-акции, а также заставляет игроков на рынке проводить политику жесткого дискаунтинга. В таких условиях малым и средним компаниям, работающим на данном рынке, становится все сложнее вести успешный бизнес, ведь они не могут конкурировать с крупнейшими игроками по объемам закупок и, следовательно, не могут предложить лучшую цену покупателям.

Ключевыми кредитными продуктами для данного сектора экономики являются кредитование текущей деятельности и инвестиционное кредитование. Однако условия кредитования торговли жестче, чем других отраслей. Для получения финансирования организация должна проработать на рынке не менее трех лет и иметь обеспечение, при этом максимальная сумма займа будет равна 40-60% годовой выручки компании, а срок кредитования составит всего три года [98].

Проанализируем самую рискованную для кредитования отрасль - строительство. На сегодняшний день доля ссуд IV и V категории качества, выданных банками строительной отрасли, по кредитам в рублях составляет 19%, а по кредитам в валюте 33% [112]. Это самые высокие показатели просроченных ссуд в разрезе всех имеющихся отраслей. Следовательно, банки очень внимательно рассматривают заявки от клиентов данного сегмента, а в случае выдачи займа, принимают участие в мониторинге реализации проекта. Основной особенностью кредитования строительных компаний, занимающихся жилищным строительством, является наличие эскроу счетов в

кредитующем банке. Для кредитных организаций средства на счетах эскроу являются источником фондирования для финансирования строительной отрасли. После передачи имущественных прав от застройщика покупателю недвижимости, счета эскроу закрываются в пользу застройщика и с данных счетов происходит списание средств в пользу погашения кредита.

При строительстве коммерческой недвижимости счета эскроу не применяются, поэтому банк берет в обеспечение имущественные права на строящийся объект. Срок кредитования обычно не превышает 10 лет, максимальная сумма финансирования равняется 60% от бюджета проекта [98].

Важной мировой тенденцией сегодня является увеличение доли инновационных организаций в экономике и развитие инновационно-промышленного комплекса. Малый и средний бизнеса также вовлечен в процесс инновационного развития. По данным «Высшей школы экономики» в 2021 году 19,5% всех компаний малого и среднего бизнеса России были задействованы в инновационной деятельности. При этом долю инновационных компаний больше 50% показали сразу несколько отраслей: гостиничный бизнес, отрасль общественного питания, деятельность в области культуры и спорта, сельское хозяйство. К стандартным кредитным продуктам, которые востребованы в вышеперечисленных отраслях также добавляются инвестиционные кредиты, использование которых позволяет организациям малого и среднего бизнеса реализовать в рамках своей деятельности инновационные инициативы. Инвестиционные кредиты сегодня возможно получить на срок до 10 лет и на сумму не более 500 млн руб. при этом ставки по такому кредитованию будут выше, чем при стандартном кредитовании [94]. Однако в рамках деятельности по поддержке инновационных компаний Российской Федерацией существует программа льготного кредитования, основной целью которой является облегчение доступа к заемным ресурсам для внедряющих инновации компаний.

Основными условиями участия в данной программе являются: деятельность не менее трех лет, годовой объем выручки более 100 млн руб.,

темпы роста выручки за последние 3 года не менее 12% и ведение деятельности в приоритетных для экономики Российской Федерации отраслях. Программа позволяет в течение 3 лет с момента получения инвестиционного кредита платить за использование заемных ресурсов всего 3% годовых, остальная же сумма будет субсидирована государством [92].

С каждым днем видов кредитных продуктов становится все больше. На текущий момент кредитованием малого и среднего бизнеса занимаются следующие виды кредиторов: коммерческие банки; микрофинансовые организации; лизинговые и факторинговые компании; платформы P2P-кредитования и венчурные фонды.

К классическим субъектам системы кредитования малого и среднего бизнеса целесообразно также отнести относительно новые, такие как платформы P2P-кредитования и венчурные фонды. Поэтому составлена и предложена авторская схема субъектов кредитования малого и среднего бизнеса с выделением кредитных механизмов.

P2P-кредитование, которое также называют взаимное кредитование, – это выдача кредитов малому и среднему бизнесу без участия банков, осуществляемая частными инвесторами. Данный вид кредитования предполагает прямое взаимодействие между инвестором и заемщиком путем использования специальных площадок или бирж, на которых размещаются заявки. В последнее время такие сервисы начали активно развиваться в России [28].

Среди достоинств P2P-кредитования стоит выделить: а) возможность оперировать любыми суммами; б) широкий выбор операционных платформ; в) отсутствие ограничений на проведение финансовых операций; г) возможность извлечения средств сразу по окончании сделки.

Среди недостатков взаимного кредитования также стоит выделить: а) высокий риск невозврата ссуд; б) наличие в системе оценки кредитоспособности заемщиков слабых мест; в) уязвимость систем для мошенничества.

Венчурные фонды – это специализированные компании, которые ориентируются на работу с инновационными проектами и стартапами. Такие компании занимаются высокорискованным финансированием с целью получения весомой выгоды от своих инвестиций. Венчурное финансирование принципиально отличается от банковского кредитования малого и среднего бизнеса [87].

Первое существенное отличие заключается в безвозвратности предоставленных инвестиций. Покупая акции быстрорастущих компаний малого и среднего бизнеса, инвесторы надеются получить высокую прибыль после регистрации акций на фондовой бирже, рассчитывая на их высокую капитализацию в будущем. Поэтому основной целью венчурного инвестора является продажа доли акций по цене, которая будет в несколько раз превышать первоначальные инвестиции.

Следующим отличием является участие инвестора в становлении и развитии предприятия на правах соучредителя. Занятые в сегменте малого и среднего предпринимательства венчурные инвесторы не рассчитывают на получение быстрых дивидендов. Напротив, они стараются реинвестировать полученную прибыль в развитие компании. Инвесторов интересует еще более высокая доходность в будущем.

В России венчурное финансирование не получило пока должного распространения. Основными причинами являются: длительный срок окупаемости инновационных проектов; отсутствие юридического права на инвестирование в венчурные фонды у пенсионных фондов и страховых компаний; несовершенная законодательная база развития и использования венчурного финансирования.

В настоящее время в России существуют две организационные формы венчурных компаний: а) самостоятельные венчурные фирмы; б) фирмы, находящиеся внутри крупных предприятий. Обе эти формы венчурных компаний предполагают реализацию основной цели деятельности – инвестирование и получение дивидендов.

Сегодня на российском рынке действует лишь несколько десятков венчурных фондов. Спрос на венчурный капитал значительно превышает предложение. При этом механизмы реализации венчурного финансирования остаются юридически не разработанными.

Субъекты системы кредитования тесно взаимосвязаны с механизмами финансирования малого и среднего бизнеса.

К классическим механизмам финансирования относятся: банковское кредитование с разовым зачислением средств, открытие банком кредитной линии, предоставление банком овердрафта, выдача микрофинансовой организацией микрозайма, факторинговое финансирование и лизинг.

В настоящее время к классическим механизмам финансирования в России необходимо добавить следующие: взаимное кредитование и венчурное финансирование.

Банки, кредитующие малый и средний бизнес, берут на себя повышенный риск потому, что потенциальные заемщики из числа организаций малого и среднего предпринимательства традиционно считаются в России ненадежными. Поэтому при таком кредитовании банками предусмотрена более сложная процедура взаимодействия с потенциальными клиентами. Для проведения анализа финансового состояния потенциального заемщика, кредитным организациям требуются объемные пакеты документов таких, как анкета-заявление на предоставление кредита для бизнеса, финансовая и налоговая отчетности, списки дебиторов и кредиторов, копии договоров с покупателями и подрядчиками.

Одной из ключевых проблем кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в России считается отсутствие у банков желания выдавать займы стартапам. Даже специализированные банки, в основном занимающиеся кредитованием малого и среднего предпринимательства, очень редко оказывают данные услуги. Однако предприниматели спокойно воспринимают данную ситуацию, так как изначально не рассчитывают на то, что смогут получить банковское финансирование на открытие бизнеса. Основной

тенденцией у организаторов стартапа является финансирование за счет бюджета друзей и родственников.

Несмотря на все эти проблемы, российский рынок кредитования малого и среднего бизнеса растет год от года. Для того, что выявить драйверы роста и определить тенденции развития кредитования малого и среднего предпринимательства в России необходимо проанализировать текущую рыночную ситуацию и провести ретроспективный анализ.

### **1.3 Современные тенденции развития кредитования субъектов малого и среднего бизнеса с использованием современных моделей**

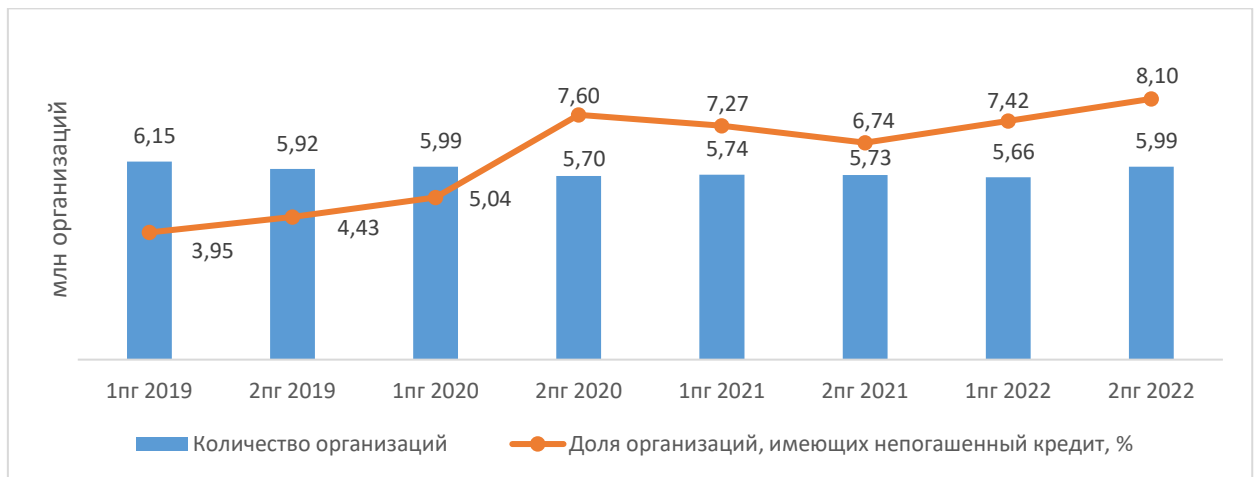
В последние десять лет сегмент кредитования малого и среднего бизнеса покинуло множество мелких игроков. Благодаря мерам ЦБ по стабилизации экономики, тенденции банков переходить на цифровое обслуживание и активной государственной поддержке малого бизнеса в виде льготных программ, в сегменте закрепились 20 крупнейших банков, которые смогли эффективно наладить процесс кредитования данной категории заемщиков.

Несмотря на такие негативные факторы, как кризис 2014 года и пандемия COVID-19, количество компаний малого и среднего бизнеса ежегодно растет [110], государство внедряет новые программы субсидирования и поддержки организаций малого и среднего предпринимательства, постепенно восстанавливаются показатели деловой активности на рынке. При всем этом растет спрос на заемные ресурсы со стороны малого и среднего бизнеса.

Согласно данным Банка России в 2022 году в среднем кредиты ежемесячно получали около 185,3 тыс. организаций малого и среднего бизнеса, в то время как в 2012 году – всего около 59,4 тыс. На конец 2022 года задолженность перед банками имели 485 тыс. организаций малого и среднего предпринимательства, для сравнения на конец 2012 года в три раза меньше – 185 тыс. Следует заметить, что данный рост не был пропорциональным.

Количество компаний, имевших задолженность перед банками в 2022 году приблизительно равно уровню 2014 года, после которого наблюдался резкий спад кредитования малого и среднего бизнеса. Исходя из данной статистики можно сделать вывод о том, что российский кредитный рынок только спустя 8 лет после кризиса 2014 года смог превысить докризисные показатели в части объемов кредитования.

Однако необходимо также обратить внимание на долю организаций малого и среднего предпринимательства, которая имеет задолженность перед кредиторами, как представлено на рисунке 5. Стоит отметить относительно низкий уровень кредитования сегмента малого и среднего бизнеса, менее 10% организаций имеют заемное финансирование. Хотя на рынке и присутствует тенденция к росту доли кредитуемых представителей малого и среднего предпринимательства, большинство компаний все равно не могут привлечь заемный капитал.



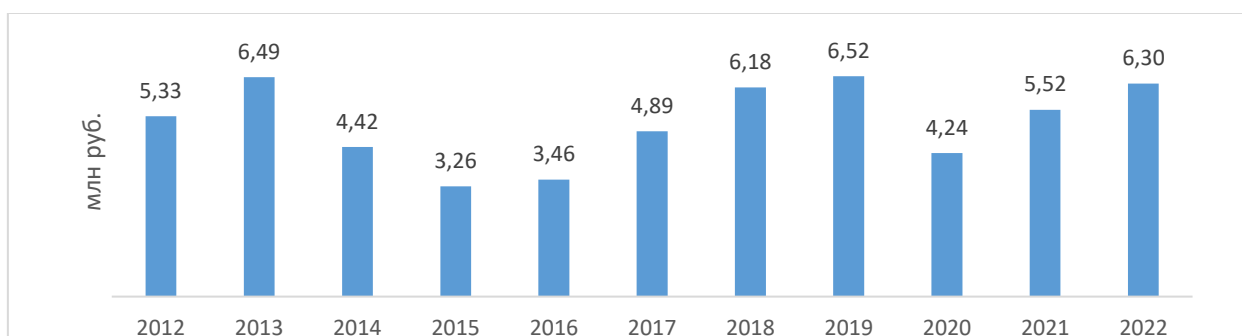
Источник: составлено автором по материалам [112].

Рисунок 5 – График средней доли организаций малого и среднего бизнеса, имеющих непогашенный кредит по полугодиям

На протяжении последних лет на рынке кредитования малого и среднего бизнеса наблюдается тенденция к увеличению среднего займа, полученного организацией малого и среднего предпринимательства в соответствии с рисунком 6. Исключением из правил является кризисный период



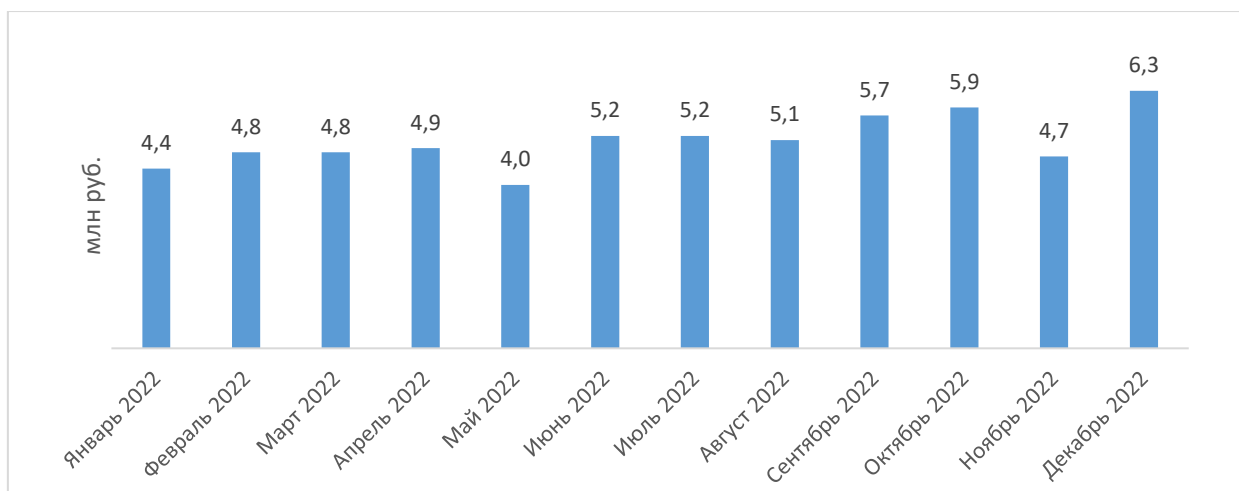
2014-2015 годов, а также период антиковидных ограничений, которые изменили соотношение инвестиционных и оборотных займов для малого и среднего бизнеса в пользу последних, что отразилось на среднем размере одного займа. В 2021 году начался процесс восстановления инвестиционных инициатив малого и среднего предпринимательства, однако доковидных показателей еще не удалось достигнуть.



Источник: составлено автором по материалам [112].

Рисунок 6 – График средней величины предоставленного займа субъектам малого и среднего бизнеса по годам

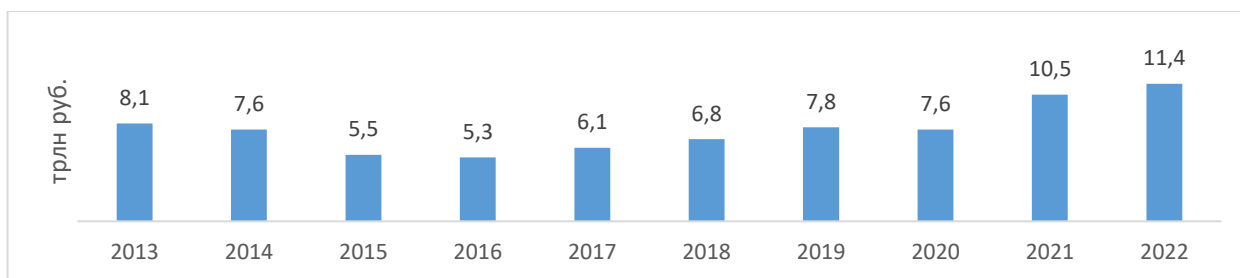
С середины 2022 года наблюдается рост доли инвестиционных кредитов малому и среднему бизнесу, как представлено на рисунке 7. Банки сместили приоритет в области кредитования с крупных фирм, которые оказались под серьезным давлением из-за санкций, на малые и средние компании. Спад кредитования крупного бизнеса за 2022 год составил 27%. Запуск параллельного импорта и переориентация логистических цепочек на дружественные страны, а также осваивание освободившихся после ухода зарубежных компаний ниш, позволили малому и среднему бизнесу улучшить свои позиции, что благоприятно сказалось на увеличении спроса на банковское кредитование. Необходимо также отметить, что существенный вклад в средний размер займа внесли государственные программы поддержки малого и среднего предпринимательства имеющие ограничения по размеру выдаваемых кредитов.



Источник: составлено автором по материалам [112].

Рисунок 7 – График средней величины предоставленного займа субъектам малого и среднего бизнеса в 2022 году

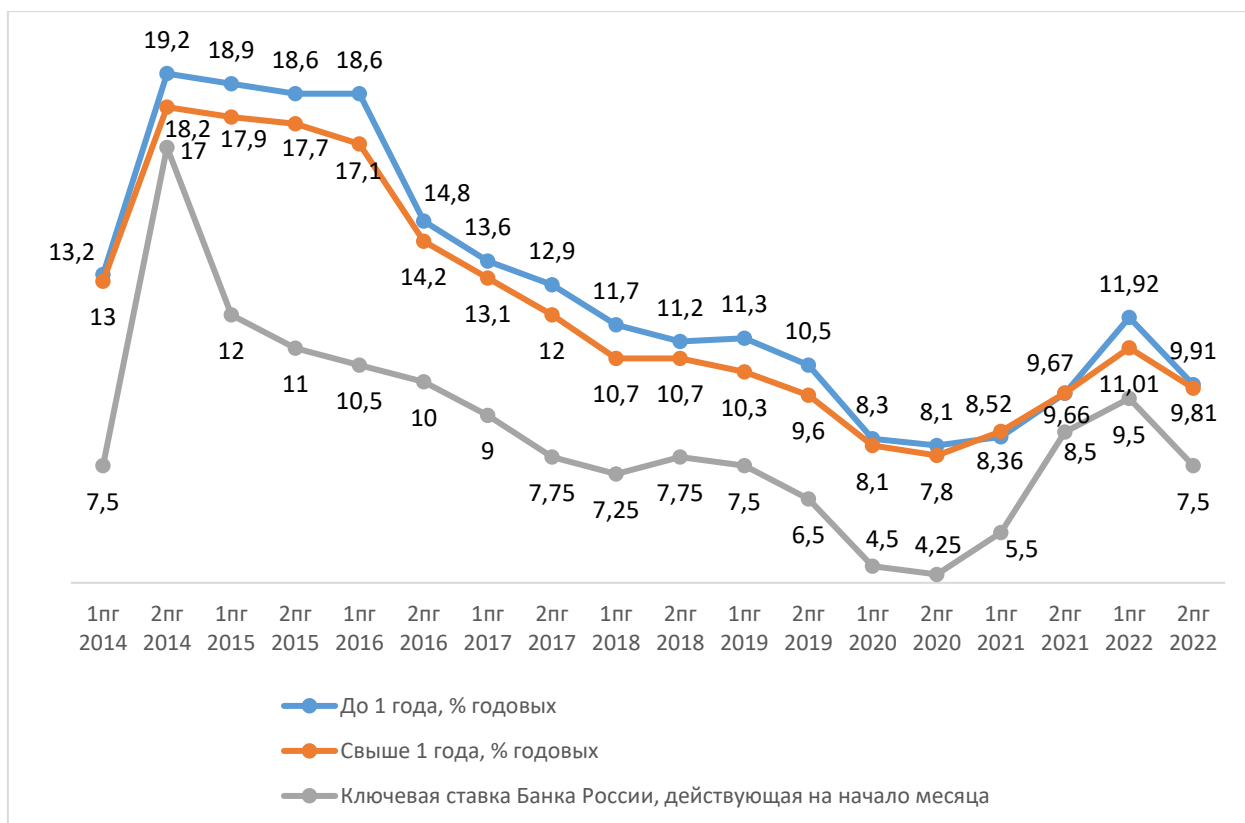
По данным Банка России объем ежегодно выданных кредитов малому и среднему бизнесу лишь в 2021 году смог обогнать уровень докризисного 2013 года. Самый большой объем выдач за 10 анализируемых лет пришелся на 2022 год и составил 11,4 трлн руб. Снижение выдач на протяжении рассматриваемого периода происходило с запозданием, которое обусловлено желанием банков в 2014 году обернуть свой портфель кредитов малому и среднему бизнесу с целью выдать займы с более высокими ставками. За 2022 год объем выдач увеличился на 8,6% по сравнению с 2021 годом, а также увеличился совокупный портфель кредитов малому и среднему бизнесу с 7,4 трлн руб. в 2021 году до 9,6 трлн руб. в 2022 году в соответствии с рисунком 8. В 2021 году впервые после кризиса 2014 года рост объема выдач обогнал рост кредитного портфеля, что говорит об увеличении оборачиваемости кредитов малому и среднему бизнесу. Однако в 2022 году портфель кредитов малым и средним фирмам стал более долгосрочным из-за инвестиционной специфики кредитования и благодаря действию государственных программ поддержки, которые смогли стабилизировать сегмент малого и среднего предпринимательства.



Источник: составлено автором по материалам [112].

Рисунок 8 – График объема выданных кредитов малому и среднему бизнесу за год

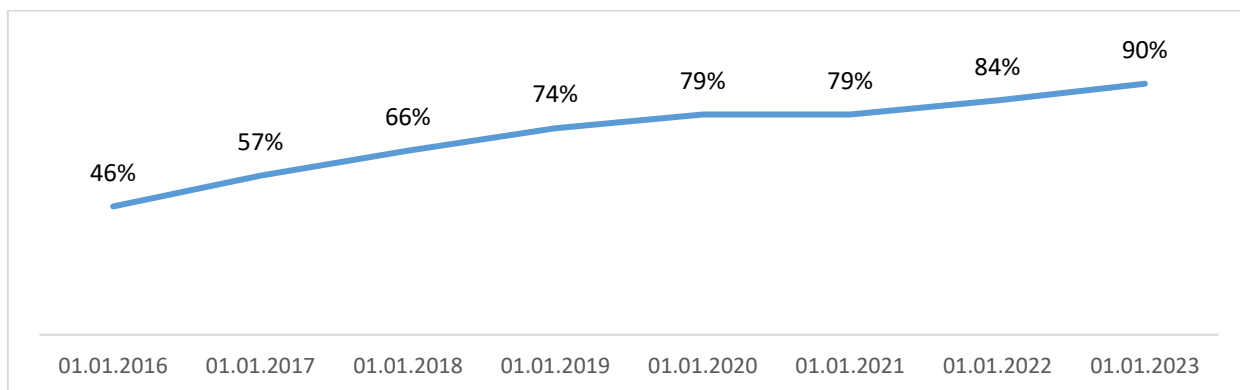
В период с 2015 года по 2020 год ставки по кредитам малому и среднему предпринимательству постепенно снижались, как представлено на рисунке 9. 2020 год стал рекордным по уровню ставки кредитования малого и среднего бизнеса. В сентябре 2020 года была зафиксирована самая низкая ставка по кредитам до 1 года – 7,54%, а в июне – самая низкая ставка по кредитам свыше 1 года – 7,55%. Ключевым фактором, повлиявшим на стоимость заемных ресурсов для организаций малого и среднего бизнеса, стало снижение ключевой ставки Банка России до 4,25%. Однако после завершения активной стадии государственной поддержки данного сегмента экономики, ставки вновь пошли вверх. Следовательно, второй фактор, влияющий на уровень процентных ставок по кредитам малому и среднему бизнесу, это объем льготного финансирования. В 2021 году с ростом ключевой ставки Банка России выросли и ставки по кредитованию малого и среднего бизнеса, однако рост кредитных ставок был 5 раз меньше, чем рост ключевой ставки. В 2022 году диспропорция между ключевой ставкой и ставками по кредитам малому и среднему предпринимательству также увеличилась за счет внедрения новых льгот и усиления государственной поддержки, а в период с марта по май – большая часть выдач происходила только благодаря госпрограммам. В условиях усиления поддержки малого и среднего предпринимательства диспропорция между изменением ставки регулятора и фактической ставкой будет только увеличиваться.



Источник: составлено автором по материалам [112].

Рисунок 9 – График ставок по кредитам малому и среднему бизнесу

В начале 2023 года на рынке кредитования малого и среднего предпринимательства зафиксирован рекордный уровень концентрации. Однако за 2020 год впервые за последние 5 лет не произошло увеличение доли 30 крупнейших банков в кредитовании малого и среднего бизнеса в соответствии с рисунком 10. В период с 2016 года по 2019 год их доля увеличилась на 30% и по итогам 2019 года составила 79%. За 2021 год крупнейшие коммерческие банки профинансировали организации малого и среднего бизнеса на общую сумму в 8,82 трлн руб., а прочие банки всего лишь на 1,64 трлн руб. В 2022 год разрыв стал еще больше – 30 крупнейших банков разместили 10,26 трлн рублей в кредиты малому и среднему бизнесу, остальные же банки всего 1,14 трлн рублей. Задолженность по кредитам малому и среднему предпринимательству, приходящаяся на 30 крупнейших банков, по итогам 2022 года увеличилась на 39% и составила 8,64 трлн руб., а кредитный портфель банков вне топ-30 снизился на 19%.



Источник: составлено автором по материалам [112].

Рисунок 10 – График доли кредитов малому и среднему бизнесу, приходящаяся на топ-30 российских банков

На протяжении последних 12 лет Москва оставалась лидером по выдаче кредитов малому и среднему бизнесу в стране, однако за 2020 год в столице было выдано кредитов на 31% меньше, чем за 2019. Такая тенденция обусловлена влиянием пандемии COVID-19. Москва одной из первых ввела ограничительные меры для сдерживания распространения вируса. Также из-за большого количества заболеваний в первые месяцы пандемии столичные жители решили сократить свои социальные контакты. В результате финансовое состояние организаций малого и среднего бизнеса пострадало значительно больше, чем в других регионах. Многие из них решили не принимать на себя дополнительную долговую нагрузку. Однако несмотря на ограничительные меры в стране, остальные регионы показали рост кредитования малого и среднего бизнеса. Среди всех субъектов Российской Федерации лидером стал Северо-Западный федеральный округ с приростом кредитования на 32%.

В 2021 году Москва показала просто ошеломительные темпы прироста выдач кредитов малому и среднему предпринимательству, не только покрыв разрыв 2020 года, но и опередив показатели 2019. За 2021 год в Москве выдано кредитов на сумму 2,56 трлн рублей, что на 64% больше, чем в предыдущем году и на 13% выше показателей 2019 года. Данная ситуация на рынке

кредитования коррелирует с общероссийским увеличением кредитования малого и среднего бизнеса – за 2021 год кредитов было выдано на 38,5% больше, чем в 2020 году. Однако существует ряд регионов, которые в 2021 году наоборот снизили темпы кредитования. Среди них стоит отметить Республику Ингушетию со снижением кредитования на 43%, Камчатский Край с снижением 26% и Забайкальский край с снижением 21%.

В 2022 году темпы прироста кредитных выданных в Москве замедлились и составили по итогам года 10%. Среди всех регионов наиболее значительный прирост выданных произошел в Вологодской области (+147 млрд руб.), Краснодарском крае (+120 млрд руб.) и Костромской (+84 млрд руб.), а самое значительное снижение затронуло Ленинградскую область (-79 млрд руб.), Калининградскую область (-33 млрд руб.) и Челябинскую область (-25 млрд руб.).

В России торговля традиционно занимает первое место по привлеченным кредитам для малого и среднего бизнеса. Однако в 2022 году из-за преобладания инвестиционных кредитов, на займы торговым организациям малого и среднего бизнеса приходилось лишь 13% всего кредитного портфеля, что в свою очередь ниже, чем приходилось на кредиты строительной отрасли (15,7%), на займы компаниям, занимающимся операциями с недвижимостью, (17,6%) и на займы организациям, которые занимаются научно-технической деятельностью (20,2%). Выход на лидирующие позиции малых и средних фирм, которые занимаются научно-технической деятельностью, связан прежде всего с введением санкций, из-за которых освободились многие промышленные и наукоемкие ниши, которые стремится занять малый и средний бизнес. Также стоит отметить высокий уровень кредитов строительной и смежной с ней отрасли в совокупном портфеле займов малому и среднему предпринимательству, что в свою очередь связано с оперативной реакцией банков на тенденцию населения переводить деньги с банковских счетов в покупку недвижимости на фоне ослабления рубля и действия льготных ставок по ипотечному кредитованию.

В сегодняшних реалиях не все организации малого и среднего предпринимательства имеют возможность получить кредит в коммерческом банке – об этом свидетельствует рост доли альтернативного кредитования малого и среднего бизнеса.

Сегодня коммерческие банки отказывают примерно половине обратившихся к ним фирм малого и среднего бизнеса. Это связано с отсутствием у большинства субъектов малого и среднего предпринимательства ликвидных активов, которые можно предоставить в залог банку, а также отсутствием кредитной истории. Все это говорит о наличии крупных кредитных рисков. Взаимодействие между малым бизнесом и банками усложняется еще и за счет большого количества документов, необходимого для получения кредита. Чаще всего документы должны соответствовать принятым формам в банке, поэтому организациям малого и среднего бизнеса приходится тратить много времени на их сбор и заполнение. Когда субъекту малого и среднего предпринимательства срочно нужны деньги, например, на пополнение оборотных средств, он предпочитает обратиться в микрофинансовую организацию, где процент одобрения значительно выше, однако ставки не так привлекательны [29].

Банки заинтересованы в тех субъектах малого бизнеса, которые зарекомендовали себя на рынке, имеют хорошую кредитную историю и грамотно ведут свой бизнес. Также кредитные организации предпочитают работать с теми организациями, с которыми они уже взаимодействовали раньше.

В ситуациях ограниченного доступа к заемному финансированию на помощь малому и среднему предпринимательству приходит государственная поддержка, которая стала основным драйвером роста данного сегмента кредитования в 2022 году.

Государственные программы играют важную роль в поддержке организаций малого и среднего бизнеса. Сегодня в России действуют различные кредитно-финансовые меры поддержки малых и средних фирм,

среди которых стоит выделить: антикризисную, инвестиционную и оборотное кредитование.

В рамках антикризисной программы поддержки организаций малого и среднего бизнеса из отраслей, наиболее пострадавших от санкций, индивидуальные предприниматели и компании могли оформить кредит на любые цели по ставке 8,5% годовых. При наличии гарантии от АО «Корпорация «МСП» ставка снижалась до 8%, а также давалась отсрочка от уплаты тела кредита и процентов на 3 месяца. Для этой программы из федерального бюджета было выделено 5 млрд рублей [92].

Всего за 2022 год малые и средние фирмы смогли привлечь 1,3 трлн руб. кредитных средств благодаря мерам государственной поддержки, при этом масштабы гарантийной поддержки за год увелись на 31%, что в свою очередь помогло малому и среднему бизнесу привлечь дополнительные 293 млрд руб.

В рамках гарантийных программ поддержки АО «МСП Банк» сегодня предоставляет организациям малого и среднего бизнеса 4 вида гарантий: тендерные гарантии, гарантии возврата аванса, гарантии исполнения контракта и гарантии исполнения гарантийных обязательств по контракту [92]. Комиссия банка по всем продуктам составляет 2% от суммы гарантии. Требования к заемщику варьируются исходя из суммы гарантии. За гарантиями на сумму до 10 млн рублей организация малого и среднего бизнеса может обратиться без обеспечения, для гарантий от 10 до 50 млн рублей потребуется поручительство владельцев или владельца более 50% уставного капитала субъекта малого и среднего бизнеса. Для того, чтобы получить гарантию от 50 до 300 млн рублей, организация малого и среднего бизнеса должна иметь ликвидный залоговый актив в размере 10% от суммы предоставляемой гарантии. При сумме гарантии от 300 до 500 млн рублей ликвидный залог формируется в размере 30% от суммы гарантии.

АО «Корпорация МСП» взаимодействует с организациями малого и среднего бизнеса в рамках соглашения о сотрудничестве, заключенных между



ними. Перечень гарантийных продуктов АО «Корпорации МСП» намного шире, однако в своем большинстве он представлен инвестиционными гарантиями: гарантии для инвестиций, гарантии для лизинга, гарантии для факторинга, согарантии, гарантии для обеспечения оборотных кредитов, гарантии для стартапов, гарантии для инновационных компаний, гарантии для обеспечения кредитов под залог прав на интеллектуальную собственность, гарантии для индустриальных парков и другие гарантии [92].

Все гарантии АО «Корпорации МСП» можно разбить на 2 типа: прямые гарантии и согарантии. Прямая гарантия – независимая гарантия, предоставляемая гарантийной организацией в пользу клиента для выполнения кредитных обязательств банком по кредитному договору. Согарантия – прямая гарантия, обязательным условием которой является наличие поручительства от региональной гарантийной организации.

Отличительной особенностью в условиях гарантийных договоров между АО «Корпорацией МСП» и клиентами является изменяемая комиссионная ставка, зависящая от направления деятельности малого и среднего бизнеса. АО «Корпорация МСП» предусматривает следующее тарифное распределение: 1,25% комиссионного дохода за гарантию свыше 100 млн руб.; 0,75% - для организаций, занимающихся торговлей; 0,5% для организации малого и среднего бизнеса с приоритетным направлением деятельности; 0,4% для застройщиков и туристических организаций; 0,1% для выпускников акселерационных программ корпорации; 0,01% для выпускников программы «МСП: Акселератор инноваций» [92].

Количество программ поддержки малого и среднего бизнеса, а также размер выделяемых государством средств на их осуществление растет от года к году. Одной из ключевых задач Правительства Российской Федерации является поддержка малых и средних фирм, поэтому в будущем данная тенденция сохранится.

Если рассматривать сегмент кредитования малого и среднего бизнеса в разрезе продуктов, то за последние несколько лет у малых и средних компаний

снизился интерес к инвестиционному кредитованию. Это связано с неуверенностью руководства организаций в устойчивости экономики страны. Компании опасаются дальнейшего обесценения рубля и введения новых антироссийских санкций. А вот кредиты на пополнение оборотных средств и овердрафты пользуются сегодня небывалой популярностью среди субъектов малого и среднего предпринимательства. Многие организации боятся вкладывать деньги в дальнейшее развитие и стараются сберечь побольше на случай непредвиденных ситуаций [108].

Чаще всего за кредитами в банк обращаются организации малого бизнеса из сферы торговли, общественного питания и производства. Кредитные организации предлагают данным компаниям кредиты на пополнение оборотных средств, займы на финансирование капитальных затрат, кредиты под залог приобретаемой недвижимости, рефинансирование и банковские гарантии.

Наиболее активными организациями малого и среднего бизнеса в отношении привлечения займов являются компании, ведущие деятельность в Москве, Санкт-Петербурге, г. Смоленске, г. Екатеринбурге и г. Ульяновске.

Сегодня предприниматели не концентрируют свое внимание исключительно на процентных ставках при обращении в банк. Выбирая кредитную организацию, современный бизнесмен учитывает скорость принятия решений, возможность ведения дистанционного документооборота и степень прозрачности кредитного договора. Поэтому сегодня кредитные организации начинают предлагать цифровые решения для бизнеса, включающие в себя готовый пакет услуг.

Стараясь привлечь больше клиентов, кредитные организации работают над увеличением скорости и удобства обслуживания, при этом делая упор на дистанционное взаимодействие. Это становится возможным благодаря появлению электронного документооборота. Потенциальный клиент может зайти на официальный сайт банка, выбрать понравившийся ему кредитный

продукт и загрузить все требуемые банком документы. Внутренняя система банка автоматически анализирует предоставленную информацию и связанные организации, рассчитывает размер платежей. В случае необходимости система запросит у клиента индивидуальный список документов. Также в целях снижения рисков кредитные организации используют новые методы оценки кредитоспособности заемщиков такие, как анализ страницы в социальных сетях и анализ отзывов клиентов о деятельности организации.

В настоящее время во всех сферах жизнедеятельности начинает зарождаться «зеленое и социально-ответственное движение», которое наиболее четко структурировано в рамках ESG-подхода к ведению бизнеса и жизни. Отличительной особенностью данного подхода является ответственное отношение к окружающей среде и высокий уровень социальной ответственности. Многие зарубежные компании уже применяют ESG-подходы в своей деятельности и задают тенденции к развитию данного направления. Зарубежные кредитные организации стараются поспевать за мировыми трендами и начинают вносить изменения в свои стратегии развития. Среди таких изменений можно выделить анализ климатических рисков, внедрение процессов взаимодействия с ESG-клиентами, формирование подхода к оценке соответствия компании ESG-принципам. В России ESG-подходы только начинают развиваться. Сегодня основным драйвером внедрения ESG-практик в России становятся банки. Внедряя бизнес-цели, связанные с ESG-метриками, они стимулируют заемщиков применять практики устойчивого развития и финансируют «устойчивые» проекты. А наличие дополнительных мер стимулирования и поддержки ESG-банкинга ускорит этот процесс. Однако лишь 7% процентов российских банков начали использовать ESG-принципы, 67% готовятся к переходу и 80% ждут руководящих указаний. Практическая реализация ESG-банкинга требует изменений в организации, планировании, управлении рисками и отчетностью о проделанной работе. Эти изменения должны быть интегрированы в текущую работу банка [38].

Начиная с апреля 2021 года, Минэкономразвития и Банк России разрабатывают проект, который предполагает стимулирование отечественных компаний к реализации «зеленых» инвестиционных проектов через механизмы монетарной и немонетарной государственной поддержки. Стимулирующие меры государственной поддержки могут способствовать переходу к ESG-подходу большего числа участников рынка, даже тех, кто пока не видит в нем реальной выгоды. Этими стимулами могут воспользоваться также организации малого и среднего бизнеса.

Таким образом, на текущий момент рынок кредитования малого и среднего бизнеса в России характеризуется следующими тенденциями:

- 1) увеличение спроса на заемные ресурсы среди организаций малого и среднего бизнеса;
- 2) относительно низкая доля кредитуемых малых и средних компаний;
- 3) концентрация ссуд данной категории заемщиков в 30 крупнейших банках России;
- 4) увеличение среднего размера кредита на 1 заемщика;
- 5) трансформация процесса кредитования малого и среднего бизнеса в некоторых российских банках, которые начинают использовать и развивать ESG-подходы в своей деятельности;
- 6) увеличение государственной поддержки малого и среднего бизнеса;
- 7) смещение приоритетов малого и среднего бизнеса со стоимости заемных ресурсов на удобство взаимодействия с банком и скорость принятия решений.

Также в рамках проведенного анализа тенденций кредитования малого и среднего бизнеса, удалось выявить следующие особенности кредитного процесса в России:

- 1) зависимость ставок по кредитам малому и среднему бизнесу от ключевой ставки ЦБ РФ и объема государственной поддержки;

2) изменение структуры кредитного портфеля по критерию срочности для разных макроэкономических условий и программ государственной поддержки;

3) неизменность распределения заемного финансирования по отраслям. В России основную долю банковского кредитования получают торговые фирмы, организации общественного питания и производственные компании.

Увеличение спроса на заемные ресурсы среди организаций малого и среднего бизнеса происходит по двум направлениям. Рост оборотного кредитования говорит о том, что компаниям малого и среднего бизнеса становится труднее поддерживать операционную деятельность только с учетом собственных ресурсов. Структурные изменения в экономике России сегодня будут только усугублять данную тенденцию. Рост инвестиционного кредитования, напротив, свидетельствует о том, что часть наиболее состоятельных организаций малого и среднего бизнеса используют кредитные инструменты для дальнейшего наращивания своих конкурентных преимуществ. Уход с российского рынка многих зарубежных компаний позволяет малому и среднему бизнесу занимать освобождающиеся ниши, что в свою очередь требует серьезных капиталовложений, которые все чаще становятся кредитными.

Несмотря на увеличение спроса на заемные ресурсы, количество заинтересованных в них организациях практически не меняется. Даже в условиях пандемии COVID-19, количество кредитуемых организаций изменилось несущественно, а инвестиционные кредиты перешли в оборотные. Среди организаций малого и среднего бизнеса стоит выделить три категории заемщиков [112].

Первая категория заемщиков обращается за заемным финансированием только в экстренных ситуациях, когда бизнесу нужна серьезная помощь. Доля одобрений у данных клиентов невелика и получать заемное финансирование помогает только государственная поддержка [108].

Вторая категория заемщиков использует оборотное кредитование для нормального функционирования бизнеса, которому мешают временные разрывы в денежных потоках. Данная категория является наиболее стабильной категорией заемщиков. Специфика их деятельности предполагает кредитные отношения в любой экономической ситуации, независимо от внешних факторов [108].

И третья категория заемщиков использует инвестиционные кредиты для развития своего бизнеса. Такие заемщики составляют авангард совершенствования экономики и внедряют наиболее актуальные и перспективные проекты, которые «просеиваются через сито» оценки кредитоспособности кредитных организаций [108].

Одной из важнейших предпосылок увеличения спроса на заемные ресурсы является снижение процентных ставок по кредитным продуктам для малого и среднего бизнеса. Изменение процентных ставок на рынке кредитования прежде всего зависит от движения ключевой ставки Центрального Банка Российской Федерации. Исходя из прогнозов на будущее Банка России организации малого и среднего бизнеса могут просчитывать изменения в стоимости кредитного предложения на рынке и формировать свои стратегические цели с учетом этих изменений.

К сожалению, сегодня организации малого и среднего бизнеса ограничены в выборе кредитора, так как основной размер кредитных выдач сконцентрирован внутри 30 крупнейших российских банков. Исходя из проведенного анализа, кредитные портфели этих банков в качественном отношении намного лучше среднерыночных показателей, что в свою очередь означает, что многие организации не смогут получить заемное финансирование без дополнительной помощи от государства. Этим часто пользуются менее крупные банки, закладывая большую маржинальность в кредитные продукты для малого и среднего бизнеса. Из-за отсутствия перспектив у некоторых малых и средних фирм, им приходится обращаться в подобные кредитные учреждения и платить повышенную стоимость за

заемное финансирование, и это как замкнутый круг приводит к тому, что малый и средний бизнес не может впоследствии справиться с долговой нагрузкой. Именно поэтому качество кредитного портфеля в данных кредитных организации на порядок хуже, чем в банках топ-30.

Сегодня у организаций малого и среднего бизнеса все-таки появляется шанс на дальнейшее функционирование и развитие. Беспрецедентные санкции и уход многих зарубежных компаний позволяют малым и средним компаниям занять освободившиеся ниши. Государство, понимая всю важность замещения ушедших организаций, сегодня, как никогда, наращивает свою поддержку малого и среднего предпринимательства. Более того, государственные органы власти через различные информационные порталы и сервисы пытаются донести необходимую бизнесу информацию о возможности и способах получения необходимой поддержки. Наличие описания всех программ в одном месте, а также консультация малого и среднего бизнеса позволяет упростить доступ к заемному финансированию, а, следовательно, помогает таким организациям встроиться в новый экономический порядок.

Выделение данных тенденций позволяет более детально проанализировать процесс становления современной системы кредитования малого и среднего бизнеса, оценить перспективы развития данного сегмента кредитования и выделить существующие сегодня недостатки.

## Глава 2

### Современная практика и проблемы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса

#### 2.1 Действующие современные модели кредитования субъектов малого и среднего бизнеса и их эффективность

В первой главе были проанализированы такие понятия, как «система кредитования», «процесс кредитования», которые тесно связаны с «моделью кредитования».

В широком смысле под моделью понимается экономически-математическая система, абстрактно отображающая существенные свойства и характеристики анализируемого объекта или процесса, при этом она должна соответствовать заданным критериям.

В узком смысле модель кредитования малого и среднего бизнеса – это эталон, отображающий конкретную ситуацию в рамках системы кредитования, разрешенную с наибольшим положительным эффектом для банка и клиента, и постоянно применяющийся для аналогичных случаев.

Модель кредитования малого и среднего бизнеса отображает специфическую организацию кредитного процесса в конкретном банке с учетом его организационной и функциональной структуры. Сегодня экономисты выделяют 4 основных вида банковских бизнес-моделей, которые непосредственно влияют на процесс кредитования организаций малого и среднего бизнеса [15]:

1) Продукт-ориентированная модель, целью которой является постоянная генерация новых банковских продуктов и услуг, а также совершенствование уже существующих. Для банка, придерживающегося данной модели, характерно не только качественное улучшение продуктовой линейки, но и количественное, направленное на расширение клиентской



базы. В данном подходе значительную роль играют рекламные кампании, призванные привлечь как можно больше новых клиентов. Продукт-ориентированная модель предполагает жесткую фиксацию условий кредитования для каждого кредитного продукта. Используя такую модель, банки могут манипулировать лишь ставкой по займу и объемом требуемого обеспечения, которые в свою очередь зависят от кредитоспособности потенциального заемщика. Для данной бизнес-модели характерна пирамидальная структура управления кредитной организацией с разграничением подразделений банка на основе продуктовых направлений. Эти же продуктовые направления являются основой для регулирования кредитного процесса.

2) Риск-ориентированная модель, целью которой является минимизация рисков кредитной организации. Данная модель основана на ранжировании ставок в зависимости от кредитоспособности клиента, при этом риск взаимодействия с потенциальным заемщиком оценивается максимально точно. Для этих целей банки вводят внутренние рейтинги, которые отражают уровень кредитоспособности потенциального клиента. В банках с риск-ориентированной моделью уровень андеррайтинга и кредитного мониторинга выше, чем в других кредитных организациях. Структура кредитных организаций с риск-ориентированной моделью также является пирамидальной, при этом кредитный процесс регулируется на организационном уровне.

3) Клиентоориентированная модель, целью которой является привлечение и удержания клиентов путем максимально эффективного удовлетворения их потребностей. В своей деятельности банки с данной моделью стараются удержать текущих клиентов и привлекают новых клиентов посредством постоянного улучшения качества обслуживания и индивидуальных предложений. Клиентоориентированная модель предполагает гибкость условий кредитования, используя это как конкурентное преимущество на кредитном рынке. В рамках одного продукта может

корректироваться ставка, размер обеспечения, срок возврата кредита, а также другие вероятные параметры. Кредитная организация с клиентоориентированной моделью имеет обратную структуру управления, первым звеном которого являются клиентские подразделения, а последним – топ-менеджмент. Выделение подразделений может происходить исходя из функционального признака: корпоративное кредитование, индивидуальное кредитование, межбанковское кредитование, инвестиционное кредитование; а также на основе типов клиентов: крупный бизнес, клиенты малого и среднего предпринимательства, отраслевые клиенты. Кредитный процесс в клиентоориентированных банках имеет многоуровневое регулирование. Основными уровнями регулирования являются: клиентский, продуктовый, технологический, организационный, управленческий, информационный, программно-технический и кадровый. Все уровни регламентируются определенным отношением банка и его сотрудников с целью создания наиболее комфортной для клиента среды [22].

4) Социально-ориентированная модель, целью которой является не только получение прибыли, но и достижение положительных социальных и экологических эффектов. Руководство «зеленых» банков считает, что в долгосрочной перспективе кредитование проектов, при реализации которых учитываются природные закономерности, является рентабельным, а кредитование проектов, осуществляемых без учета долгосрочных экологических последствий - убыточным. Следовательно, совокупность потенциальных клиентов таких кредитных организаций существенно снижается и включает только социально ответственных лиц, «зеленые компании» и организации, решающие экологические проблемы. Кредитная политика социально-ориентированных банков строго определяет цели, на которые может быть выдан заем, при этом стоимость кредита и требования к залогоу в целом ниже рыночного уровня. Социально-ориентированные кредитные организации имеют пирамидальную структуру управления с разграничением полномочий по основным направлениям деятельности [65].

Для того, чтобы определить, какая бизнес-модель банковской деятельности наиболее четко отвечает требованиям кредитора из сектора малого и среднего бизнеса, все бизнес-модели были проанализированы на основании следующих критериев:

- 1) разнообразие продуктового предложения;
- 2) ценовая привлекательность;
- 3) скорость и качество обслуживания;
- 4) количество каналов взаимодействия с клиентом;
- 5) оперативность реагирования на изменения предпочтений клиентов.

Для проведения оценки будет использована балльная шкала, где 4 балла – это наилучший показатель, отражающий применение новаторских практик, а 1 балл – это наихудший показатель, отражающий отсталость процесса и отсутствие предпосылок для его реформирования в будущем, как представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка эффективности бизнес-модели банка в рамках процесса кредитования малого и среднего бизнеса

Критерий	ПОМ	РОМ	КОМ	СОМ
Разнообразие продуктового предложения	4	2	3	2
Ценовая привлекательность	2	1	3	4
Скорость и качество обслуживания	3	2	4	3
Количество каналов взаимодействия с клиентом	3	3	4	3
Оперативность реагирования на изменения предпочтений клиентов	3	2	4	2
Итоговый балл	15	10	18	14
Примечания 1 ПОМ – продукт-ориентированная модель. 2 РОМ – риск-ориентированная модель. 3 КОМ – клиентоориентированная модель. 4 СОМ – социально-ориентированная модель.				

Источник: составлено автором.

По итогам оценки типовых бизнес-моделей кредитных организаций наиболее подходящей процессу кредитования малого и среднего бизнеса стала клиентоориентированная модель. Она набрала наивысшие баллы по критериям «скорость и качество обслуживания», «количество каналов взаимодействия с клиентом» и «оперативность реагирования на изменения предпочтений клиентов». Конкурентным преимуществом банков с клиентоориентированной моделью является высокая скорость и качество обслуживания, которые достигаются за счет постоянного улучшения операционных процессов и за счет мониторинга обратной связи клиентов банка. Также клиентоориентированные банки постоянно работают над внедрением новых каналов взаимодействия с клиентом, увеличивают количество операций, которые возможно провести удаленно. Среди актуальных сегодня каналов взаимодействия с клиентом можно выделить чат-ботов и телеграмм каналы. Оперативное реагирование на изменение клиентских предпочтений также является основной особенностью клиентоориентированной модели банковской деятельности, ведь банки с такой моделью понимают необходимость в реагировании на новые клиентские тенденции быстрее конкурентов. Для организаций малого и среднего бизнеса сегодня скорость взаимодействия с банком является основным в выборе потенциального кредитора. Также в условиях пандемии COVID-19 дистанционное взаимодействие стало пользоваться небывалой популярностью, что в свою очередь сделало клиентоориентированные банки первым приоритетом в период карантинных мер.

На втором месте по эффективности взаимодействия с малым и средним бизнесом находится продукт-ориентированная модель, которая заняла такое высокое положение за счет первенства в продуктовой разнообразии. Для организаций малого и среднего бизнеса проще подобрать для себя необходимый банковский продукт, чем надеяться на индивидуальные условия по какому-то типовому продукту, которые может предложить клиентоориентированный банк.

Социально-ориентированная кредитная организация также предлагает малому бизнесу хорошие ценовые условия кредитования, однако основная сложность для бизнеса заключается в том, что его деятельность должна соответствовать ESG-принципам для успешного взаимодействия с такой категорией банков.

И наиболее неподходящим для малого и среднего бизнеса является банк с риск-ориентированной моделью. Прежде всего, это связано с повышенными рисками кредитования малого и среднего бизнеса, которые найдут отражения в ценовой политике риск-ориентированного банка, а также в процессе оценки рисков, который может изрядно затянуть выдачу ссуды.

У каждой из описанных выше бизнес-моделей имеются специфические особенности при кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства.

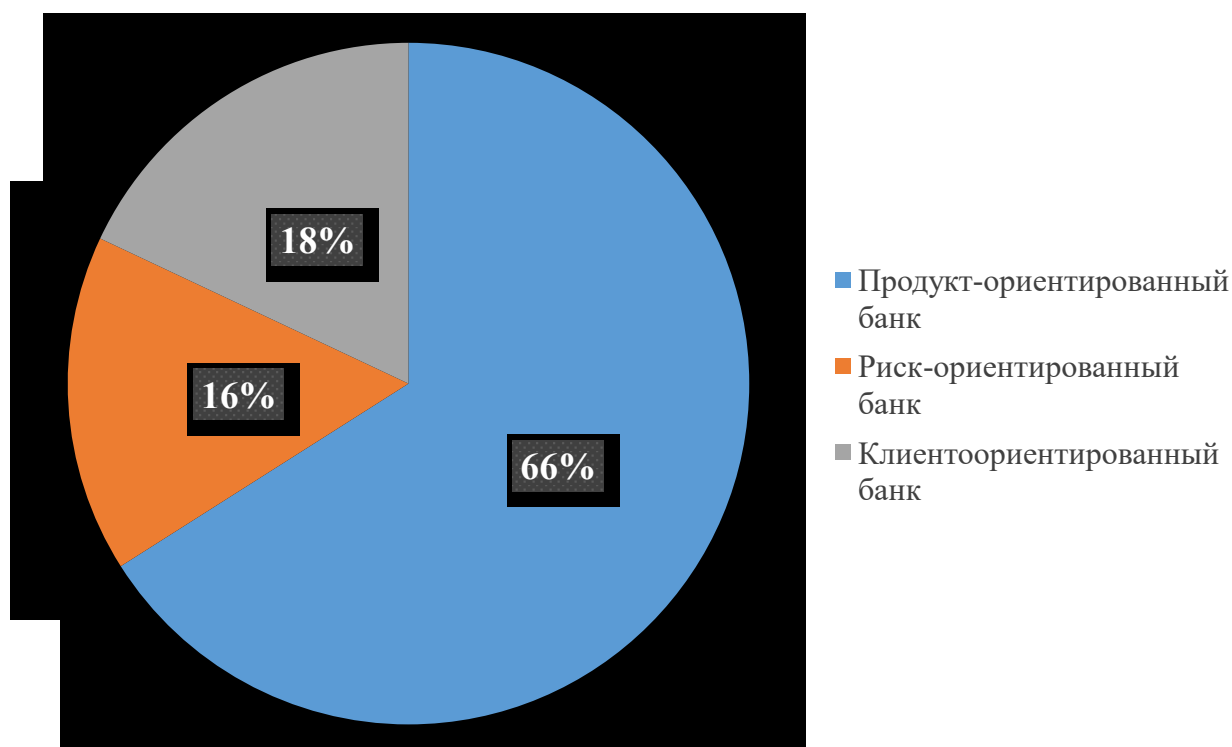
При использовании продукт-ориентированной модели кредитные организации предлагают потенциальным клиентам из сегмента малого и среднего бизнеса широкую линейку продуктов. Банки с данной моделью стараются участвовать в программах государственной поддержки малого и среднего бизнеса с целью сделать свои услуги привлекательнее для конечного потребителя.

При использовании риск-ориентированной модели банки основное внимание уделяют оценке кредитоспособности организации малого и среднего бизнеса. Чтобы определить риск взаимодействия с потенциальным клиентом, кредитные организации используют специальные методики, учитывающие специфические черты малых и средних компаний, поэтому процесс оценки кредитоспособности становится более сложным и трудоемким. В этой связи увеличивается стоимость заемного финансирования для организаций малого и среднего предпринимательства, что в свою очередь делает такие банки менее привлекательными для данной категории заемщиков.

При использовании клиентоориентированной модели кредитные организации применяют индивидуальный подход к работе с каждым клиентом, что очень важно для субъектов малого и среднего бизнеса. Клиентоориентированные банки также стараются участвовать в государственных программах поддержки малого и среднего бизнеса.

При использовании социально-ориентированной модели банки могут предложить более выгодные условия по кредитным продуктам для клиентов, подходящих по критериям устойчивого развития. Однако среди организаций малого и среднего бизнеса лишь немногие подходят по данным критерии, следовательно, круг потенциальных клиентов намного уже, чем у других банков.

В Российской Федерации сегодня основная доля банков использует продукт-ориентированные бизнес-модели, однако процесс перехода на клиентоориентированный подход идет полным ходом в соответствии с рисунком 11.



Источник: составлено автором по материалам [98].

Рисунок 11 – Доля российских банков исходя из нетто активов в разрезе используемой бизнес-модели по итогам 2021 года

На конец 2021 года доля нетто активов клиентоориентированных банков превысила долю риск-ориентированных банков, что связано с нарастающими темпами перехода кредитных организаций к клиентоориентированному подходу. Важно также отметить, что новые банки чаще всего выбирают риск-ориентированную стратегию, которая позволяет сформировать наиболее качественный портфель кредитов на начальном этапе функционирования. Социально-ориентированная модель не участвует в анализе, так как в России она практически не развита, некоторые банки используют лишь ее элементы. Частой практикой сегодня является вкрапления отдельных элементов одной бизнес-модели в другую, что в свою очередь придает индивидуальные черты каждой бизнес-модели и усложняет ее идентификацию.

Организации малого и среднего предпринимательства являются особой категорией банковских клиентов, которая нуждается в специализированных продуктах и услугах. Для этих целей некоторые банки выделяют специальные направления по кредитованию малого и среднего бизнеса. Другие же выделяют малый бизнес в рамках корпоративного блока, при этом при оценке кредитоспособности потенциального заемщика используется методика, применимая ко всему корпоративному блоку.

Так или иначе, кредитная организация при выстраивании своих процессов, в том числе и кредитного процесса, должна использовать определенную модель. Выбор модели кредитования зависит от субъекта кредитных отношений. Прежде чем переходить к ее выбору, необходимо определить сам субъект и особенности его деятельности. Если банк хочет выбрать модель для кредитования малого и среднего бизнеса ему также необходимо учесть отрасль, в которой функционирует основная доля потенциальных клиентов.

Для социально значимых отраслей таких, как сельское хозяйство, связь, здравоохранение и образование подходит социально-ориентированная модель кредитования, так как она нацелена на поддержку социально ответственного и зеленого бизнеса. Однако в России данная модель представлена ограничено,

в основном банками с государственным участием, целью которых является реализация программ развития ключевых для государства отраслей.

Для инвестиционной деятельности в любой отрасли наиболее благоприятной является клиентоориентированная модель с элементами риск-ориентированной модели, в том числе с целью консультации в части целесообразности инвестиций. Для эффективного взаимодействия с данной категорией клиентов банку необходимо полноценно оценить риск невозврата заемного финансирования и установить соответствующие риску условия обслуживания. Также немаловажным является процесс посткредитного мониторинга, призванный зафиксировать проблемы или сложности в реализации финансируемого проекта.

Для компаний оптовой и розничной торговли, ресторанного и гостиничного бизнеса, а также обрабатывающей промышленности и добычи полезных ископаемых банк может ограничиться стандартной продукт-ориентированной моделью. Однако предпочтительнее для данной категории клиентов будет клиентоориентированная модель. В эпоху высокой банковской конкуренции широкая линейка банковских продуктов и предложение незначительно меньшей процентной ставки не вызывает у клиента эффекта восторга. Сегодня среди организаций малого и среднего бизнеса больше ценится удобство взаимодействия с банком и скорость принятия решений, а для кредитных организаций на первое место выходит лояльность клиентов.

У всех моделей банковской деятельности есть свои преимущества и недостатки, в том числе и при кредитовании малого и среднего бизнеса. Исследование рынка кредитования малых и средних компаний показало, что банки в своей деятельности комбинируют различные модели кредитования, в подавляющем большинстве случаев используя продукт-ориентированные и риск-ориентированные модели. Однако наиболее эффективным подходом к кредитованию организаций малого и среднего бизнеса является использование

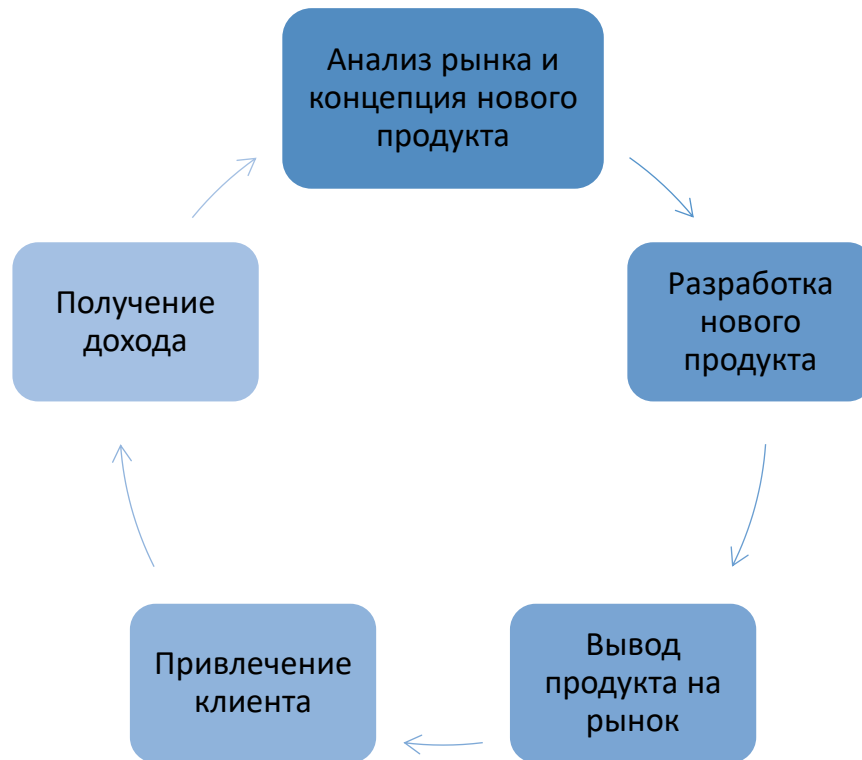


клиентоориентированной модели в совокупности с сегментным подходом. Далее будет приведено обоснование этих выводов.

Чаще всего на банковском рынке встречается две ситуации: создание продуктов для малого и среднего бизнеса в рамках корпоративного направления кредитной организации и создание специализированной структурной единицы, занимающейся кредитованием субъектов малого и среднего предпринимательства. Первый вариант не предусматривает создание специализированной системы оценки кредитоспособности, что в свою очередь осложняет получение финансирования для заемщика. Второй вариант предполагает не только специализированную методику оценки кредитоспособности, но и способствует выработке индивидуальных предложений для субъектов малого и среднего бизнеса. Однако для банка создание специализированной системы кредитного скоринга превращается в дилемму, где на одной чаше весов создание более рискованной упрощенной скоринговой системы, а на другой – создание комплексной и сложной системы, которая увеличивает как первичные издержки на ее разработку, так и последующие, возникающие при ее использовании [22].

Банки с продукт-ориентированной моделью кредитования малого и среднего бизнеса ставят перед собой задачу предложить новый и оригинальный продукт, который будет выделяться на фоне других, как представлено на рисунке 12. Сегодня на рынке прослеживается прямая зависимость между перечнем банковских продуктов, предоставляемых субъекту малого и среднего предпринимательства, и прибыльностью банка. Однако при отсутствии процесса разработки новых продуктов и услуг, кредитные организации с продукт-ориентированной моделью могут терять свои позиции в конкурентной борьбе, так как их изначально новый и интересный для клиента продукт начинает постепенно появляться в других банках. Потребитель начинает терять из виду конкретное предложение и начинает отталкиваться от стоимости заемного финансирования. Без дополнительных затрат на поддержание своей узнаваемости на рынке путем

проведения постоянных рекламных кампаний и размещения предложений своих продуктов и услуг в офисах партнеров и через интернет, продукт-ориентированная модель утрачивает свою эффективность.



Источник: составлено автором.

Рисунок 12 – Процесс функционирования продукт-ориентированного банка

Банки с риск-ориентированной моделью в кредитовании малого и среднего бизнеса фокусируются на оценке кредитоспособности заемщика и на уровне риска, который может быть приемлемым для кредитной организации в случае дальнейшего финансирования клиента в соответствии с рисунком 13. Такие кредитные организации часто сталкиваются с проблемой корректной оценки кредитоспособности потенциального заемщика из малого бизнеса. Специфические особенности малых и средних фирм делают практически невозможным для банка определение риска взаимодействия с данной категорией заемщиков в полной мере. Максимально корректную оценку клиенту из числа малых и средних фирм могут дать лишь местные банки, которые знакомы с его деятельностью [75]. Для того, чтобы нивелировать

эффект непрозрачности информации об организации малого и среднего предпринимательства, банки с риск-ориентированной моделью используют скоринговую оценку, основанную на собранной статистике по данному направлению кредитования. Для определения целесообразности взаимодействия с потенциальным заемщиком кредитными организациями применяется «принцип справедливости». Он гласит, что тот, кто эффективен, платит меньше и выживает; неэффективные игроки либо должны уйти с рынка, либо улучшить свои финансовые условия. Данный принцип работы для банка с одной стороны, снижает размер принимаемого риска и сводит вероятность дефолта заемщиков к минимуму, однако, с другой стороны, кредитная организация упускает возможность извлечь дополнительную выгоду за счет кредитования менее устойчивых заемщиков. Для организации малого и среднего бизнеса взаимодействие с риск-ориентированным банком имеет как плюсы, так и минусы. Среди плюсов стоит выделить сниженную ставку кредита для эффективного бизнеса, а среди минусов – длительность рассмотрения заявки и количество необходимых документов, требуемых от потенциального заемщика. Кредитным организациям, реализующим риск-ориентированную модель, необходимо избегать «бегства в качество», которое грозит излишней концентрацией портфеля и может привести к отсутствию диверсификации риска.



Источник: составлено автором.

Рисунок 13 – Процесс построения бизнес-модели риск-ориентированного банка

Немаловажным фактором, оценивающим эффективность работы банка с риск-ориентированной моделью, является применение эвристического и превентивного менеджмента. Эвристический менеджмент описывает действия сотрудников банка при возникновении нестандартных задач, по которым еще нет опыта решения [12]. Превентивный метод подразумевает упреждающее и профилактическое управление кредитной организацией, которое основано на снижении вероятности наступления рискованного события или смягчении последствий в случае материализации риска.

Желанными клиентами для банков с риск-ориентированной моделью являются достаточно устойчивые организации малого и среднего бизнеса, которые нуждаются в определенных суммах финансирования. Однако существует обратная зависимость между прибыльностью субъекта малого и среднего бизнеса и прибыльностью банка. Организации малого и среднего бизнеса, имеющие высокую прибыль, нуждаются в кредитовании лишь при желании существенно расширить бизнес. Стремление банков кредитовать лишь финансово стабильных клиентов из малого и среднего бизнеса может привести к односторонности взаимодействия, ведь такие клиенты чаще всего стараются рассчитывать на собственные возможности. Идеальным вариантом для кредитных организаций с риск-ориентированной моделью являются клиенты, которые только начинают свой путь к стабильности, ведь существует прямая зависимость между предоставленным займом организации малого и среднего бизнеса и прибыльностью банка. Вследствие сложности определения кредитоспособности субъекта малого и среднего бизнеса, а также необходимости высоких трудозатрат при переходе на обслуживание в другой банк, кредитные организации могут манипулировать своим клиентом. С одной стороны, банк стремится увеличить свою доходность от принимаемого риска и получить дополнительный доход с конкретного заемщика, а с другой стороны, это стимулирует малый бизнес на развитие и поиск новых возможностей финансирования.

Сегодня в развитых странах организации малого и среднего бизнеса обращаются в основном к клиентоориентированным банкам. В отличие от продукт-ориентированных кредитных организаций, такие банки стремятся не только предложить широкий перечень кредитных продуктов, но и оценить реальные возможности и потребности клиента, проявить гибкость при работе с потенциальным заемщиком, как представлено на рисунке 14. Сегодня клиентоориентированность извлекает дополнительную прибыль благодаря стремлению знать и удовлетворять потребности клиентов. Существует прямая зависимость между прибыльностью банка и длительностью взаимоотношений с организациями малого и среднего бизнеса. Длительные отношения с клиентом позволяют банку более глубоко изучить особенности его деятельности. Однако не со всеми организациями малого и среднего бизнеса банк стремится поддерживать долгосрочные взаимовыгодные отношения. В основном кредитную организацию интересуют надежные заемщики с хорошей платежной дисциплиной и осуществляющие прибыльную деятельность [22].



Источник: составлено автором.

Рисунок 14 – Процесс построения бизнес-модели риск-ориентированного банка

Теперь перейдем к рассмотрению социально-ориентированной модели банковской деятельности. Сегодня существует как минимум два проявления данной формы банковского функционирования: исламский и зеленый банкинг. Взаимодействие с клиентом в данных банках происходит аналогично инвестиционному банкингу. Кредиты выдаются строго на конкретные социально направленные цели или по договору обмена, в основном под оборотный капитал, что в свою очередь исключает возможность асимметричности информации. Социально-ориентированные банки несут меньше издержек, а клиент в свою очередь быстрее получает заемные ресурсы. Риск разделяется между кредитной организацией и клиентом, что стимулирует первых проводить эффективный скоринг, а вторых следить за качеством своей работы. Однако у социально-ориентированной модели есть ряд существенных недостатков, которые не позволяют ей получить широкое распространение. Среди них необходимо выделить: неприменимость к некоторым субъектам малого и среднего бизнеса, взаимодействие с определенными отраслями, невозможность введения во всех странах [65].

В настоящее время банки в России чаще всего используют продукт-ориентированные модели с элементами риск-ориентированных. Однако в банковской практике сегодня новые кредитные продукты и услуги быстро перенимаются другими банками, и начинается борьба за их цену. Это приводит к снижению роли принципа платности кредита. Конкурентная борьба за потенциального клиента начинается с неправильного конца, продукт-ориентированная модель банковской деятельности становится нерентабельной. Поэтому уже сегодня некоторые крупные российские банки перешли к клиентоориентированному подходу, который позволяет получить конкурентное преимущество на рынке, особенно в сфере премиального обслуживания и кредитования бизнеса [22].

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что тенденция к переходу российских банков от текущих моделей к клиентоориентированному подходу в будущем будет усиливаться. Выстраивание крепких долгосрочных

отношений с клиентами, основанных на предоставлении особых условий для наиболее эффективного удовлетворения потребностей заемщиков, позволяет банку сформировать устойчивую клиентскую базу, которая характеризуется высокой лояльностью. В итоге усиливается способность кредитной организации удержать клиента или группу клиентов условиями обслуживания, скоростью работы и готовностью обсудить любые его потребности, связанные с кредитованием. Однако при переходе к клиентоориентированной модели кредитования возникает проблема определения грани для степени удовлетворения потребности определенного клиента.

Для достижения максимальной эффективности работы банка с клиентоориентированной моделью необходимо использовать сегментный подход к взаимодействию с клиентом. Данный принцип заключается в первичном разделении клиентов по нескольким категориям и вторичном разделении их уже по нескольким подкатегориям, в рамках которых и будет разрабатываться кредитный продукт. Такой подход позволяет приблизиться к клиенту максимально близко без существенного увеличения издержек, следовательно, наиболее эффективно удовлетворить потребности заемщика без негативных последствий для кредитной организации.

Поэтому клиентоориентированные кредитные организации наиболее эффективны в рамках взаимодействия с малым и средним бизнесом. Современные тенденции, сформировавшиеся на российском рынке, свидетельствуют о смещении приоритетов малого и среднего бизнеса при кредитовании. Если раньше первоочередное значение играла стоимость заемного финансирования, то сегодня скорость принятия решения и удобство взаимодействия выходят на первый план. В таких условиях банком первого выбора для малого и среднего бизнеса становится клиентоориентированный банк, способный не только быстро принимать решения в интересах клиента, но и имеющий возможность предоставить индивидуальные условия обслуживания. Таким образом, вокруг клиентоориентированных российских

банков формируются различные группы лояльных клиентов из малого и среднего бизнеса, взаимодействие которых становится взаимовыгодным и долгосрочным. Ярким примером такого «симбиоза» являются взаимоотношения банка «Открытие» со своими клиентами из малого и среднего бизнеса. Из года в год кредитный портфель малому бизнесу данного банка увеличивается, что свидетельствует не только о сохранении текущих клиентов, но и привлечении новых. Это наблюдение также подтверждается ростом концентрации кредитования малого и среднего бизнеса в рамках топ-30 российских банков.

Переход от классических продукт-ориентированных и риск-ориентированных моделей осложняется наличием фундаментальных проблем, связанных с рисками возврата заемного финансирования со стороны организаций малого и среднего бизнеса. Данные проблемы должны быть подробно изложены в рамках данной работы.

## **2.2 Проблемы рисков и срочности возврата банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса**

В настоящее время в научных работах российских ученых-экономистов значительное внимание уделяется проблемам кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации. Актуальность этих работ обусловлена значительной ролью малого бизнеса в структуре экономики страны. Несмотря на существенную роль в народном хозяйстве, организации малого и среднего предпринимательства очень болезненно реагируют на внешние шоки. Сегодня, в условиях беспрецедентных санкций, это лучше всего заметно. Несмотря на проблему высоких рисков невозврата полученной ссуды, малый и средний бизнес в России пользуется интересом кредитных организаций. Причин такой заинтересованности несколько:

- 1) отсутствие ожесточенной конкурентной борьбы за потенциального клиента;



2) отсутствие возможности использовать административные механизмы при решении конфликтов у малого бизнеса позволяет использовать рыночные механизмы взаимодействия с потенциальным клиентом;

3) малый бизнес ограничен в выборе альтернативных источников заемных ресурсов, что в свою очередь дает кредитной организации возможность увеличивать маржинальность кредитования;

4) наличие государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства, которые дают возможность кредитным организациям использовать более дешевые финансовые ресурсы.

Несмотря на ряд вышеуказанных плюсов, кредитование малого и среднего бизнеса связано с высокими рисками невозврата предоставленного финансирования. Высокий уровень риска связан, прежде всего, со специфическими особенностями функционирования малых и средних организаций. Поэтому необходимо перечислить влияющие на риск особенности ниже:

1) отсутствие, недостаточность или низкая ликвидность имущества, которое может быть использовано в роли залога по заемному финансированию [8];

2) высокая степень подверженности влиянию внешних шоков [8];

3) упрощенная форма ведения бухгалтерского учета и отчетности, делающая информацию о компании малого и среднего бизнеса менее информативной для банка [8];

4) относительно низкий уровень компетенций ключевого управленческого персонала из-за отсутствия разграничения полномочий между сотрудниками [8].

Указанные выше особенности хорошо известны кредитным организациям. При работе с клиентом из сегмента малого и среднего бизнеса требуется более тщательная оценка его кредитоспособности. Банки также стремятся установить жесткие лимиты и сроки кредитования, заложить в процентную ставку адекватную премию за риск.

В настоящее время отчетливо прослеживаются тенденции к наращиванию объемов заемного финансирования и качественному развитию кредитования малого и среднего бизнеса. Однако существует целый ряд рисков, который препятствует более активному и диверсифицированному развитию данного вида кредитования. Для систематизации анализа эти риски необходимо разграничить на две категории: общие риски банковского сектора и специализированные риски, непосредственно связанные с кредитованием малого и среднего бизнеса.

Начнем с рассмотрения общих рисков, к которым относятся следующие: риск некорректной оценки кредитоспособности потенциального заемщика; риск роста просроченной задолженности и формируемых резервов; риск концентрации ссуд.

Риск некорректной оценки кредитоспособности потенциального клиента в рамках кредитования малого и среднего бизнеса связан прежде всего с ведением упрощенной отчетности и переплетением собственных средств предпринимателя и его компании. Качество ведения отчетности в организации малого и среднего бизнеса не позволяет кредитным организациям с уверенностью сделать вывод о финансовом положении потенциального заемщика. Поэтому банкам приходится настраивать процесс скоринга, учитывая эту специфическую особенность малого и среднего предпринимательства. Также для банка существует опасность неправильной оценки устойчивости заемщика при анализе собственных ресурсов компании. Недобросовестные предприниматели в случае необходимости начинают отождествлять собственные ресурсы и ресурсы компании, поэтому могут закрыть свои кассовые разрывы в ущерб бизнеса.

Риск роста просроченной задолженности и формируемых резервов связан с зависимостью малого и среднего бизнеса от внешних шоков. Запас прочности, который находится в распоряжении организаций малого и среднего бизнеса, значительно меньше, чем у крупных компаний. Поэтому банкам необходимо учитывать не только отраслевую конъюнктуру при

кредитовании и сопровождении кредитов, но и экономические тенденции, которые могут оказать негативное влияние на устойчивость организаций малого и среднего бизнеса.

Риск концентрации кредитов связан с тенденцией к росту доли кредитов малому и среднему предпринимательству, приходящейся на топ-30 российских банков. В настоящее время крупные системно значимые и региональные банки привлекают к себе значительный пласт прибыльных и устойчивых малых и средних организаций, тем самым усиливая неравенство российских банков в распределении кредитования по регионам. Это приводит к негативной диверсификации клиентов малого и среднего бизнеса между крупными и мелкими банками.

Перечисленные выше риски присущи российской банковской системе независимо от субъекта кредитования. Специфические особенности взаимодействия между кредитными организациями и компаниями малого и среднего бизнеса являются основанием для возникновения следующих специализированных рисков: риск увеличения издержек при кредитовании малых и средних компаний; рост операционного риска при работе с клиентами из малого и среднего бизнеса.

При работе с организациями малого и среднего бизнеса кредитной организации приходится заключать порядка 10-20 сделок, которые по своей сумме будут сопоставимы одной сделке с крупным бизнесом. При сравнимых издержках по другим видам кредитования юридических лиц банку, с одной стороны, выгодно получать повышенную процентную маржу по ссудам малому и среднему бизнесу, а с другой стороны, риски взаимодействия тоже выше.

При работе с малым и средним бизнесом у банка растет операционный риск за счет значительно большего потока клиентов. Стандартные кредиты малому и среднему предпринимательству характеризуются относительно небольшим телом кредита. При формировании портфеля ссуд малому и среднему бизнесу банки сталкиваются с большим потоком заявок клиентов,

так как в целом уровень одобрения кредитов данной категории заемщиков значительно ниже, чем при кредитовании крупного бизнеса. Процесс унификации кредитования малого и среднего бизнеса в России находится в начальном этапе. У большинства банков отсутствует специализированная методика по работе с данной категорией заемщиков, которая бы позволила одновременно уменьшить операционные затраты, увеличить скорость обработки заявки и сохранить приемлемое качество кредитного портфеля ссуд малому и среднему предпринимательству.

Ранее уже упоминалось то, что сущность и структура общих рисков кредитования малого и среднего бизнеса аналогична сущности и структуре рисков кредитования крупного бизнеса, однако количественные и качественные признаки, методы минимизации и форма реализации риска различны.

Общие и специфические риски можно объединить в единую категорию, которую можно обозначить как внутренние риски кредитования малого и среднего бизнеса. Данные риски можно также классифицировать по двум направлениям: риски, связанные с заемщиком, и риски, связанные с кредитором. К рискам, связанным с заемщиком, относятся риск дефолта малого и среднего предпринимательства, риск деловой репутации, моральный риск, риск нецелевого использования заемных ресурсов, риск злоупотребления и мошенничества, риск, связанный с потерей персонала организации малого и среднего бизнеса. К рискам, связанным с кредитором, относятся операционный риск, структурный риск, процентный риск, временный риск, риск ликвидности, риск, связанный с выбором кредитной политики в области кредитования малого и среднего предпринимательства, портфельный риск и ресурсный риск.

Изучив общие и специфические риски кредитования малого и среднего бизнеса, нужно также проанализировать ряд систематических рисков, которые могут повлиять на процесс кредитования малого и среднего бизнеса. К таким рискам относятся: политический, правовой, социальный, инфляционный и

макроэкономический. Стоит также заметить, что не все виды кредитов подвержены внешним рискам одинаково. На инвестиционное кредитование оказывают влияние политические риски, которые в основном связаны с сокращением госпрограмм поддержки малого и среднего предпринимательства, которые играют решающую роль в развитии данного банковского направления.

При оценке риска взаимодействия с потенциальным заемщиком кредитные организации разделяют кредитный риск на совокупный и индивидуальный. Совокупный риск подразумевает качественную оценку банком совокупности однородных кредитных портфель ссуд малому и среднему бизнесу. Индивидуальный риск оценивается на уровне конкурентной ссуды и характеризует величину риска, которая присуща отдельному заемщику. Н.Э. Соколинская и ряд российских экономистов считают, что необходимо различать факторы, оказывающие влияние на кредитование малого и среднего бизнеса, которые отличаются в зависимости от типа риска в соответствии с рисунком 15.



Источник: составлено автором по материалам [14].

Рисунок 15 – Факторы, влияющие на риск кредитования малого и среднего бизнеса: сравнение совокупного и индивидуального подходов

Основное влияние на совокупный кредитный риск оказывают ликвидность, достаточность создаваемых резервов, рентабельность и качество управления проблемными ссудами. Индивидуальный риск, в свою очередь, подвержен влиянием факторов, обусловленных конкретными кредитными взаимоотношениями банка и организации малого или среднего бизнеса. Для того, чтобы кредитная организация начала анализировать и прогнозировать принимаемые на себя риски, ей необходимо выявить факторы, которые обуславливают эти риски.

Вопрос рисков срочности и возврата ссуд малому и среднему бизнесу интересует не только российских ученых. Например, экономисты из Германии на основе математических методов рассчитали влияние различных факторов на риск кредитования субъекта малого и среднего предпринимательства. По их подсчетам, влияние неустойчивого финансового положения заемщика составляет 31%, изменение рыночной среды, в которой функционирует заемщик – 16%, степень обеспечения займа – 15%, компетенции персонала заемщика – 11%, глубина и точность финансового планирования организации малого и среднего бизнеса – 8%, достоверность отчетности – 3%. Кроме того, порядка 15% отводится на непредвиденные внешние факторы [86].

Данная работа уделяет основное внимание анализу индивидуального риска, однако совокупный риск не берется во внимание. Это значительное упущение, ведь для кредитной организации именно оценка портфельных рисков позволяет проанализировать изменение качества всего портфеля кредитов малому и среднему бизнесу, что является фактором, который определяет приоритет при выборе метода регулирования рисков.

Однако именно индивидуальная оценка риска позволяет банку оценить целесообразность взаимодействия с клиентами из малого и среднего бизнеса. Методика определения кредитоспособности основана на анализе финансовой устойчивости и персональных характеристик потенциального заемщика. Исходя из сложившейся практики, предлагаются следующие факторы,

расположенные в порядке убывания влияния на риск кредитования заемщика из сегмента малого и среднего бизнеса:

- 1) финансовая устойчивость;
- 2) социальное положение;
- 3) сфера профессиональной деятельности и региональная принадлежность;
- 4) качество управления организацией;
- 5) кредитная история и информация по кредиту.

Каждый из этих факторов делится на дополнительные показатели оценки риска кредитования малого и среднего бизнеса. Необходимо отметить, что при определении кредитоспособности организаций малого и среднего бизнеса необходимо также оценивать собственника бизнеса.

Перейдем к рассмотрению первого фактора, которым является финансовое положение организации и собственника бизнеса. Среди всех показателей выделяют стабильность и размер дохода, который позволяет определить достаточность денежного потока малой или средней фирмы для оплаты своих обязательств. Для определения данного показателя используют чистый доход заемщика за вычетом налогов и уже имеющихся обязательств у организации и ее собственника по оплате ранее выданных кредитов, коммунальных расходов, задолженности поставщикам. При расчете чистого дохода банк учитывает все финансовые источники потенциального заемщика. Также при расчете необходимо отсекал нетипично высокий доход за определенный период, так как он носит лишь точечный характер. Наличие у заемщика ликвидного имущества, которое может быть передано в залог, также улучшает его финансовую стабильность. С одной стороны, в случае возникновения просрочек по кредитным платежам часть имущества может быть реализовано, а с другой стороны обременение залогом затрудняет его собственнику беспрепятственный и незамедлительный переезд с целью уклонения от уплаты займа [52].

Далее рассмотрим второй фактор - социальное положение заемщика. Среди основных показателей можно выделить семейное положение, продолжительность проживания на одной территории, уровень образования заемщика, его возраст, пол, воинская обязанность. Собственники бизнеса, имеющие семью, обременены обязательствами семейного характера, им приходится принимать взвешенные решения, которые чаще всего не позволяют поставить семью под удар. Продолжительность проживания также характеризует стабильность заемщика и в будущем, с большей вероятностью, гарантирует нахождение контакта с недобросовестным заемщиком. Образованность собственника бизнеса чаще всего говорит о его умении понимать и пользоваться банковским продуктом. Кредитные организации рассматривают возраст руководителя организации малого и среднего бизнеса как фактор, от которого зависит будущие денежные потоки организации и который определяет оставшееся до пенсии время. Средняя продолжительность жизни также учитывается при анализе возраста заемщика. Немаловажное значение для кредитной организации имеет половая принадлежность потенциального клиента. Собираемая годами статистика европейских банков, а также опыт российских кредитных организаций позволяет сделать вывод о том, что женщина – руководитель организации малого и среднего бизнеса является более дисциплинированным заемщиком, который действует обдуманно и своевременно совершает кредитные платежи. Для кредитора также играет роль отношение заемщика к воинской службе. Если возраст бизнесмена меньше 27 лет, и он не имеет оснований для освобождения от прохождения воинской службы в вооруженных силах, то высока вероятность его призыва, что свою очередь лишит его источника оплаты обязательств перед банком. Однако молодой возраст руководителя организации малого и среднего бизнеса может быть также негативно оценен банком, так как статистическая информация подтверждает вероятную неопытность бизнесмена, его несерьезность и неумение управлять денежными потоками [52].



Третий фактор — это сфера профессиональной деятельности заемщика, продолжительность его работы и региональная принадлежность. Организации малого и среднего бизнеса, имеющие длинную историю жизни, считаются более надежными клиентами. Компаний, продолжительность жизни которых составляет несколько месяцев, кредитные организации стараются избегать. Отраслевая принадлежность организации также влияет на уровень риска невозврата заемного финансирования. Организации из рискованных отраслей, к которым, например, относится строительство имеют меньше шансов получить заемное финансирование. Кредитная организация обращает внимание и на региональную принадлежность малого и среднего бизнеса, которая напрямую связана с уровнем развития региона и его инвестиционной привлекательностью [52].

Четвертый фактор – это совокупный фактор, включающий в себя лидерские качества руководителя, точность и глубину финансового планирования, правильность ведения учета и его особенности. Для кредитной организации индикатором несостоятельности заемщика по данному критерию может являться большое количество штрафов, просрочка уплаты налога, арендных платежей, коммунальных услуг [52].

Помимо перечисленных выше факторов, влияние на совокупный риск однородного портфеля займов оказывает его доходность и уровень ликвидности банка.

После ознакомления с фундаментальным определением риска срочности и возврата заемного финансирования организацией малого и среднего бизнеса необходимо перейти к текущей ситуации на российском рынке кредитования малого и среднего бизнеса.

Доля просроченной задолженности по кредитам малому и среднему бизнесу имеет тенденцию к постоянному снижению. Исключением является посткризисный 2015 год. По итогам 2022 года качество кредитного портфеля ссуд малому и среднему предпринимательству улучшилось на фоне масштабной реструктуризации ранее выданных займов и усиления

государственной поддержки данного сегмента экономики. Сумма просроченных кредитов организациям малого и среднего предпринимательства снизилась на 11,8% и составила почти 538 млрд руб. Совокупная доля просроченной задолженности в кредитном портфеле снизилась на 2,6% до 5,6% на 31 декабря 2022 года, что является минимальным значением с 2010 года и сравнялась с долей просроченной задолженностью по кредитам крупному бизнесу, как представлено на рисунке 16. Такая динамика обусловлена как ростом кредитного портфеля, так и снижением объема просроченной задолженности (на 12%).

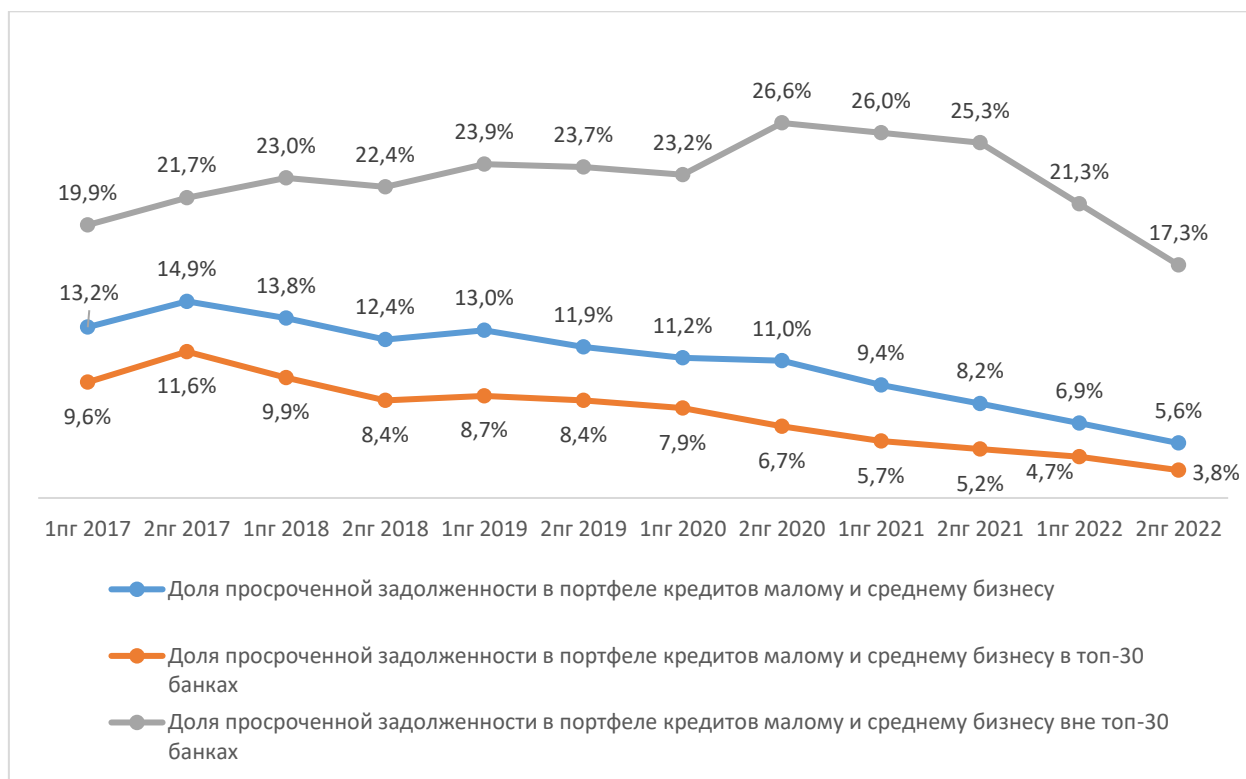


Источник: составлено автором по материалам [112].

Рисунок 16 – График динамики доли просроченной задолженности в портфеле кредитов

Несмотря на то, что в целом по кредитам малому и среднему бизнесу доля просроченной задолженности уменьшается, качество кредитного портфеля у банков, не входящих в топ-30, в период с 2017 г. по 2021 г. становилось хуже, однако ситуация изменилась в 2022 году, как представлено на рисунке 17. Следует также отметить, что просроченная задолженность по кредитам малому и среднему предпринимательству банков из топ-30

постепенно снижается благодаря процессу усиленной реструктуризацией портфелей и продвижении программ льготного кредитования.

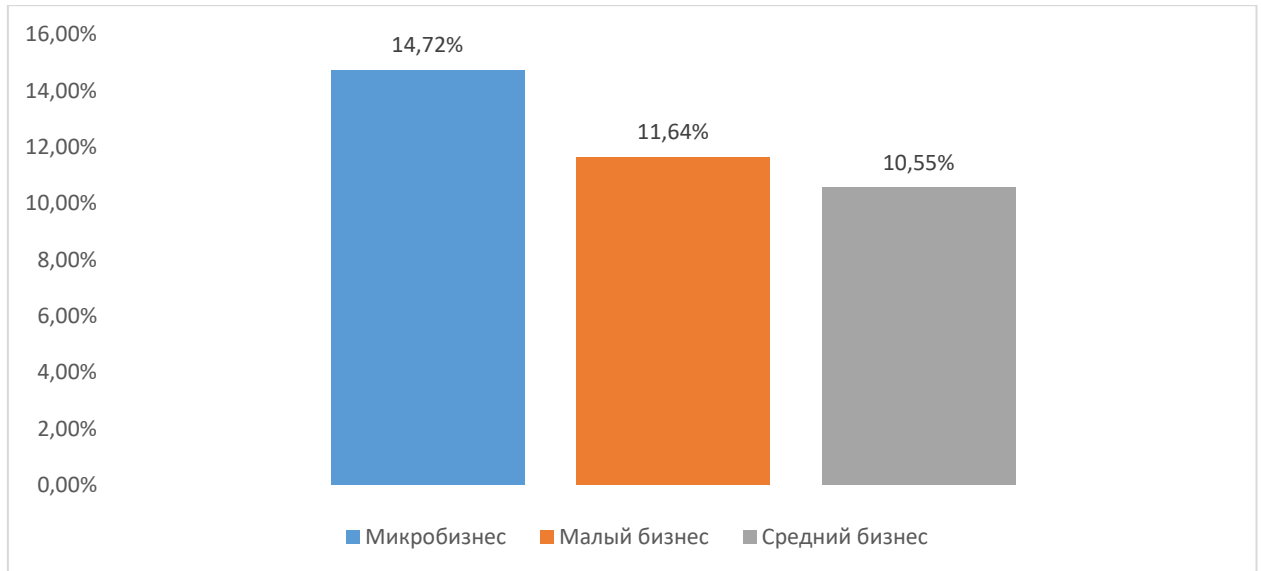


Источник: составлено автором по материалам [112].

Рисунок 17 – График динамики доли просроченной задолженности в портфеле кредитов малому и среднему бизнесу

Российский рынок кредитования малого и среднего бизнеса сегодня характеризуется неоднородностью состава его участников, а также наличием широкого спектра различных кредитных продуктов. При этом специализация банка и размер фирмы-заемщика влияет на состав кредитного портфеля, который в одном случае может содержать в себе множество однородных мелких заемщиков, а в другом случае быть сконцентрирован на крупнейших клиентах из среднего бизнеса. При высокой концентрации кредитного портфеля на крупнейших клиентах, его качество зависит прежде всего от их финансового состояния. По мнению рейтингового агентства «АКРА», основными факторами, влияющими на оценку рисков невозврата заемного финансирования малым и средним бизнесом в России, являются: размер заемщика, его отрасль, тип кредитного продукта, срок жизни фирмы.

Анализ рынка кредитования малого и среднего бизнеса в России позволяет сделать вывод о том, что уровень дефолтов по кредитам микропредприятиям существенно выше аналогичных показателей у малого и среднего бизнеса в соответствии с рисунком 18.



Источник: составлено автором по материалам [107].

Рисунок 18 – График распределения дефолтов в зависимости от размера заемщика

Данная зависимость обуславливается более устойчивым финансовым положением малых и средних фирм по сравнению с микрофирмами. Компании малого и среднего бизнеса диверсифицируют свои источники прибыли и фондирования, а также имеют более широкую клиентскую базу, более высокий уровень компетенции кадровых сотрудников и управленческого персонала, чем микробизнес.

Риск невозврата предоставленной банком ссуды также зависит от отрасли, в которой функционирует организация малого и среднего бизнеса, ведь отраслевая специфика оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние заемщика. Сегодня в России наиболее рискованными сегментами малого и среднего бизнеса для кредитования являются финансовая деятельность, торговля и образовательная деятельность, как представлено на рисунке 19.

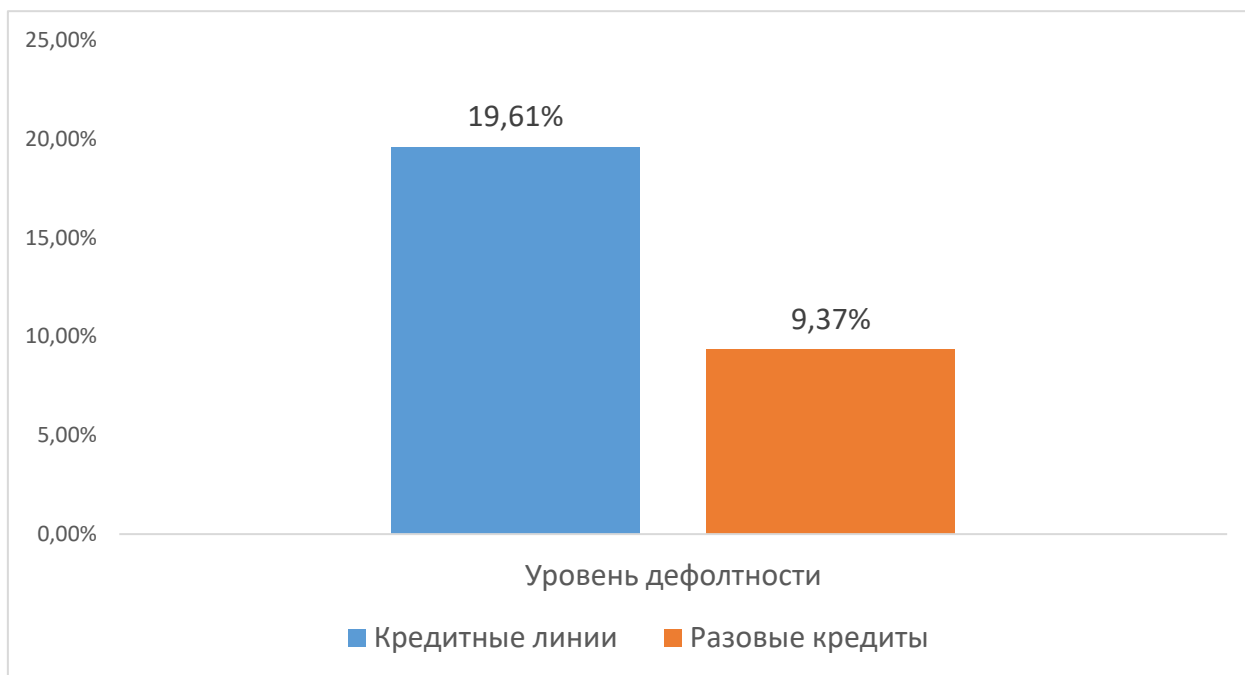


Источник: составлено автором по материалам [112].

Рисунок 19 – График распределения дефолтов в зависимости от отрасли заемщика

Важно отметить, что уровень дефолтности по отраслям постоянно изменяется, что прежде всего связано с влиянием внешних факторов. Так, например, в период с 2010 г. по 2017 г. строительная отрасль и операции с недвижимым имуществом лидировали по уровню просроченных кредитов, а в 2021 году из-за ограничительных мер против COVID-19, связанных с снижением выработок на производствах и запретом на собрания людей, концентрация просроченной задолженности наблюдалась по ссудам компаниям, добывающим ресурсы, и фирмам, организовывающим досуг.

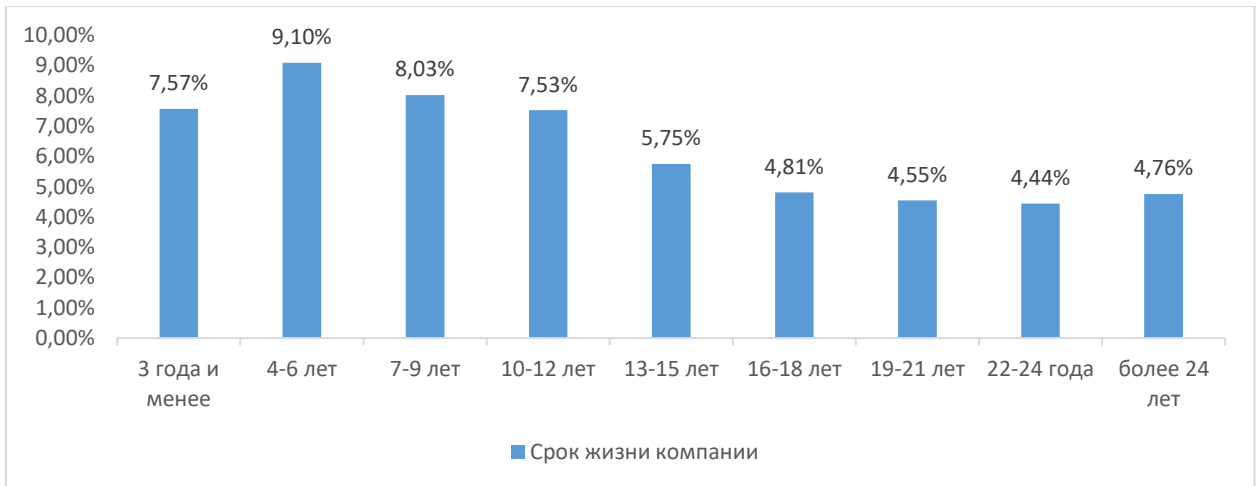
Согласно статистике «АКРА», тип кредитного продукта также влияет на уровень дефолтности портфеля ссуд малому и среднему бизнесу. Сегодня в России риску невозврата предоставленного финансирования сильнее подвержены кредитные линии, как представлено на рисунке 20.



Источник: составлено автором по материалам [107].

Рисунок 20 – График распределения дефолтов в зависимости от типа кредитного продукта

И наконец, на уровень дефолтности организации малого и среднего бизнеса влияет срок ее жизни. Сегодня в России наиболее подвержены риску дефолта по полученным займам малые и средние фирмы, которым от 4 до 6 лет, как представлено на рисунке 21. При этом прослеживается важная закономерность: чем выше срок жизни кредитуемой компании, тем она более финансово дисциплинирована. Именно поэтому уровень дефолтности по портфелю кредитов компаниям малого и среднего бизнеса, функционирующим на рынке более 13 лет, существенно ниже, чем у молодых фирм.



Источник: составлено автором по материалам [107].

Рисунок 21 – График распределения дефолтов в зависимости от срока жизни компании малого и среднего бизнеса

Фактические данные кредитного рынка в России говорят о том, что кредитование малого и среднего бизнеса является наиболее рискованным из-за высокой доли дефолтных займов. Более того, банки не из топ-30 сталкиваются с финансовыми трудностями у четверти кредитуемых организаций, что в свою очередь максимально снижает привлекательность кредитования данного экономического субъекта.

Также стоит упомянуть, что сегодня учет факторов корпоративного управления, экологических и социальных факторов, а также вероятных рисков и возможностей становится все более актуальными для финансовых институтов.

Эти атрибуты устойчивого развития для банков включают в себе не только этические, но и экзистенциальные, и экономические факторы, которые несут в себе новый вид рисков: ESG-риски. Кредитным организациям необходимо комплексно интегрировать ESG-риски в свои системы риск-менеджмента. Процесс внедрения рисков должен включать в себя корректировки бизнес стратегий, риск-аппетита, а также обеспечение полной прозрачности ролей и обязанностей в процесс идентификации и управления ESG-рисками [37].

Поскольку ESG-риски не являются полностью автономными, они влияют на финансовые и нефинансовые риски, в разной степени присутствующие в банковской деятельности. Следовательно, процесс и методы управления рисками должны быть изменены с учетом сложных причинно-следственных отношений между типами рисков. Необходимые изменения должны включать в себя проработку техники оценки и измерения влияния ESG-рисков, а также они должны учитываться в процессах стресс-тестирования, управления и реформирования банка.

Для более глубокого изучения проблем, связанных с кредитованием малого и среднего бизнеса в России, предлагается рассматривать их по двум направлениям: 1) проблемы, связанные с привлечением заемных ресурсов организациями малого и среднего бизнеса; 2) проблемы, связанные с финансированием коммерческими банками малых и средних фирм.

Основными проблемами, с которыми сталкиваются малые и средние компании при привлечении заемного финансирования, являются: высокая стоимость заемных ресурсов; трудоемкость скорингового процесса; невозможность привлечения финансирования со стороны банков стартапами.

Основными проблемами, с которыми сталкиваются коммерческие банки при кредитовании малого и среднего бизнеса, являются: высокий уровень кредитного риска; отсутствие залогового обеспечения; высокий уровень операционных расходов; частое отсутствие достаточных данных для проведения кредитного скоринга.

Заемные ресурсы имеют важное значение для малого и среднего предпринимательства, так как они позволяют осуществлять непрерывность деятельности и развиваться, укрепляя конкурентные преимущества компании. Однако кредитное финансирование доступно далеко не всем организациям. Для того, чтобы иметь возможность привлечь банковский кредит, организация малого и среднего бизнеса должна иметь высокий уровень рентабельности, функционировать в условиях стабильной отрасли, иметь в наличии ликвидное залоговое имущество, а также соблюдать другие не менее важные условия.



Основной причиной отказа малого бизнеса от заемного финансирования является его относительная дороговизна. В настоящее время российские предприниматели сталкиваются с постепенным снижением покупательной способности населения, которая отражается на рентабельности бизнеса. Рентабельность торговых компаний, которые занимают 33% среди всех организаций малого и среднего бизнеса, составляет 2,9%, строительства с долей в 15% - 1,7%, транспортных фирм с долей в 10% - 1,1%, компаний, проводящих операции с недвижимым имуществом, с долей в 5% - 18,3% [110]. Тенденция к снижению рентабельности останется и в ближайшем будущем из-за повышения нестабильной макроэкономической ситуации.

В сложившихся условиях спрос на заемные ресурсы со стороны малого и среднего бизнеса постепенно начинает оживать. Ставки по кредитным продуктам после снижения ключевой ставки до 7,5% колеблются в диапазоне от 10% до 12%, что в свою очередь немного ниже уровня февраля 2022 года, когда средняя ставка по кредиту находилась в диапазоне от 12% до 14%. Процесс ценообразования завязан на стоимости привлеченных ресурсов, а также на корректном определении премии за риск. Высокая стоимость заемного финансирования для организации малого и среднего предпринимательства в России связана в первую очередь с высокими кредитными рисками, которые банк берет на себя, а также со спецификой деятельности данного бизнес-сегмента: слабая степень прозрачности информации, несоответствие реального денежного оборота отчетному, низкоквалифицированный управленческий персонал. Помимо этого, кредитные организации закладывают повышенную процентную маржу, целью которой является компенсация возможных потерь при дефолте заемщика.

Однако наличия возможности у организации малого и среднего бизнеса оплачивать стоимость заемного финансирования недостаточно для получения кредита, необходимо также соответствовать критериям банковского скоринга. Высокие требования при проведении оценки кредитоспособности становятся

серьезной проблемой для малого бизнеса на пути к получению заемных ресурсов.

Кредитоспособность – это способность организации и физического лица вернуть полученную сумму от банка с процентами за ее использование в отведенные сроки и в полном объеме. Кредитная организация оценивает ее с помощью особых критериев, варьирующихся в зависимости от специфики деятельности заемщика в соответствии с таблицей 2.

Таблица 2 – Особенности оценки кредитоспособности субъектов малого и среднего бизнеса

Критерии	Особенности малого и среднего бизнеса
«Добросовестность» — наличие положительной кредитной истории, хорошая репутация менеджмента	Специфика деятельности малого бизнеса характеризуется вовлеченностью в деятельности организации близких и родственников руководства, что в свою очередь позволяет перекладывать на их кредитную нагрузку организации
«Эффективность» — высокий уровень рентабельности и конкурентоспособности продуктов и услуг	Специфика деятельности малого бизнеса позволяет исказить реальное финансовое состояние компании с целью одобрения займа
«Состоятельность» — способность эффективно осуществить проект.	Некачественное ведение бухгалтерского учета и низкий уровень финансовой грамотности предпринимателей не позволяет составить качественный бизнес-план
«Обеспеченность» — наличие у заемщика ликвидного залога	Отсутствие залога или его недостаточная ликвидность
«Безопасность» — наличие обеспеченности кредита юридической ответственностью заемщика	Активы, используемые в хозяйственной деятельности, часто оформляются на членов семьи предпринимателя и не принадлежат ему по праву собственности

Источник: составлено автором по материалам [14].

В процессе определения кредитоспособности заемщика из сегмента малого бизнеса, банки стараются учитывать не только финансовые факторы. Пристальное внимание также уделяется конкурентной среде бизнеса, длительности его функционирования на рынке, имиджу предпринимателя и степени защищенности от внешних неблагоприятных факторов.

Степень стабильности малого и среднего предпринимательства ниже, чем у крупного бизнеса, поэтому кредитные организации очень тщательное

анализируют возможные предпосылки к ухудшению финансового состояния потенциального заемщика. Такой пристальный анализ грозит малому и среднему бизнесу ростом стоимости заемного финансирования и снижением его сроков, а иногда и вовсе отказом при получении кредита.

Следующая проблема с доступностью заемных ресурсов касается стартапов. В текущих реалиях лишь крупнейшие кредитные организации работают с такой категорией заемщиков, однако вероятность получения финансирования находится на низком уровне. Это связано прежде всего с двумя факторами. Первый – это высокие кредитные риски для банка. Второй – низкая финансовая грамотность подавляющего большинства предпринимателей, которая исключает возможность подготовки качественного бизнес-плана и проекта. Поэтому у компаний малого и среднего бизнеса, которые функционируют минимум 3 месяца, намного больше шансов на получение кредита, ведь появляется возможность оценить эффективность бизнеса на основе фактических данных.

Исправить ситуацию может наличие у стартапа гарантий возврата заемного финансирования. Существует два вида гарантий, которые с одной стороны могут удовлетворить банк, а с другой стороны являются доступными для бизнеса – это поручительство и залоговое имущество. В современных условиях банки чаще всего работают со стартапами, которые предоставляют в залог ликвидное недвижимое имущество. Однако даже в случае положительного решения по кредитной заявке, использование заемных ресурсов для стартапа будет стоить дороже, чем для действующей организации малого или среднего бизнеса.

Также получить банковское финансирование стартап может при наличии поручительства. Однако поручителем должна выступать рентабельная и солидная компания, которая по оценкам банка сможет вернуть задолженность в случае банкротства стартапа. В качестве поручителя может выступить и сам предприниматель в случае, когда у него имеется еще один стабильный и финансово эффективный бизнес.

В сложившихся сегодня условиях на рынке, кредитные организации требуют от стартапов внести некоторую долю собственных ресурсов в бизнес для получения заемного финансирования. При этом чем больше эта доля, тем выше шансы на одобрения кредита.

Модели банковской деятельности, которые сегодня используются российскими банками, нацелены на максимизацию прибыли. Однако стоит понимать, что более высокая доходность кредитования малого и среднего бизнеса по сравнению с крупным бизнесом соотносится также с более высокими рисками невозврата заемного финансирования.

Помимо вышеперечисленных факторов риска, на рынке существует неблагоприятная тенденция малого и среднего бизнеса обращаться за банковским финансированием только в случае крайней необходимости, которая наступает из-за стремительного ухудшения финансового положения заемщика. Российские предприниматели стараются обходиться собственными финансовыми ресурсами даже несмотря на отсутствие возможностей роста. Данная тенденция заставляет банк определять первопричину обращения за заемным финансированием, особенно если заемщик претендует на крупную долгосрочную ссуду.

Диверсификации кредитного риска также не способствует отсутствие у основной массы организаций малого и среднего достаточного уровня собственных средств, необходимых для залогового обеспечения. Отсутствие ликвидного залога в достаточном размере для покрытия кредита заставляет банки создавать более высокие резервы на возможные потери, что в свою очередь увеличивает затраты на взаимодействие с малым и средним бизнесом.

На стоимость кредита для малого и среднего предпринимательства также влияет высокие операционные расходы при работе с данной категорией заемщиков. Для размещения суммы, которая приходится на кредит одному крупному заемщику, кредитной организации необходимо профинансировать десятки, а может и сотни организаций малого и среднего бизнеса. Следовательно, издержки на привлечение и сопровождение такого количества

клиентов в несколько раз выше. При этом процесс оценки кредитоспособности малого и среднего бизнеса по трудозатратам практически аналогичен оценке крупного бизнеса. Однако уровень одобрения кредитов малому и среднему бизнесу намного ниже, чем у крупного бизнеса, то есть для выдачи одного займа необходимо проанализировать не 1-2 заявки, а 10-15 кредитных заявок. Высокий уровень издержек кредитования малого предпринимательства сегодня пытаются нивелировать за счет продвинутых скоринговых систем, однако не всегда у организации малого бизнеса имеется вся необходимая финансовая информация, что обусловлено практикой ведения упрощенного учета и отчетности.

Упрощенная система финансовых данных усложняет задачу кредитной организации по оценке кредитоспособности малых и средних компаний, ведь в ней отсутствует дополнительная информация о доходах будущих периодов и текущем денежном потоке. Упрощенная система налогообложения привлекает в основном начинающих предпринимателей, облегчая для них процесс вхождения на рынок, а также сокращая их затраты на ведение полноценного бухгалтерского учета. Однако эти плюсы для малого и среднего бизнеса превращаются в минусы для кредитной организации, которая при оценке кредитоспособности должна мириться с некоторыми погрешностями системы. Чтобы избежать ухудшения качества кредитной оценки, банку необходимо построить дополнительную скоринговую систему, которая будет заточена под данную категорию заемщиков.

В настоящее время к вышеперечисленным проблемам кредитования малого и среднего бизнеса в России добавляется санкционное давление западных стран, которое негативно сказывается на финансовом положении данного сегмента экономики. Высокий уровень инфляции влияет на покупательную способность населения, что в свою очередь снижает рентабельность бизнеса, а, следовательно, ухудшает его финансовую стабильность.

Проанализировав текущие проблемы и процесс кредитования в России немаловажным будет рассмотрение зарубежного опыта по кредитованию малого и среднего бизнеса.

### **2.3 Зарубежный опыт кредитования малого и среднего бизнеса**

На протяжении последних лет развитые страны стали уделять повышенное внимание сегменту малого и среднего бизнеса, в частности проблеме доступности заемного финансирования. Центральные банки развитых стран стараются улучшить работу финансовых рынков так, чтобы малые предприятия могли развиваться и множиться. Однако пандемия COVID-19 оказала разрушительное воздействие на экономики развитых стран, особенно на сектор малого и среднего бизнеса. Пандемия также оказала глубокое влияние на деятельность финансовых рынков, обслуживающих малый бизнес. Основным кредитным продуктом для организаций малого и среднего предпринимательства в 2020-2021 годах являлся оборотный кредит.

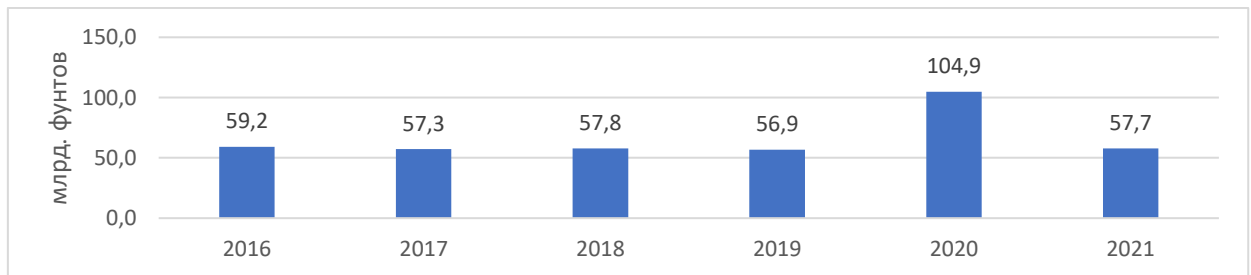
В целом на протяжении двух лет пандемии наблюдалось падение спроса на возвратное внешнее финансирование, в том числе из-за дополнительных мер государственной поддержки, основой которых являются кредитные отсрочки и гранты.

Пандемия затронула бизнес неравномерно. Многие организации в наиболее пострадавших секторах оказались в ситуации, когда их уровень долга достигал критических значений. С другой стороны, рекордные остатки наличности указывали на то, что значительное число малых компаний имеют возможность для развития по мере того, как экономика начнет восстанавливаться.

«British Business Bank» на ежегодной основе проводит анализ британского рынка кредитования малого и среднего бизнеса.

В 2021 году кредитование малого бизнеса британскими банками вернулось к допандемийному уровню после того, как в 2020 году была

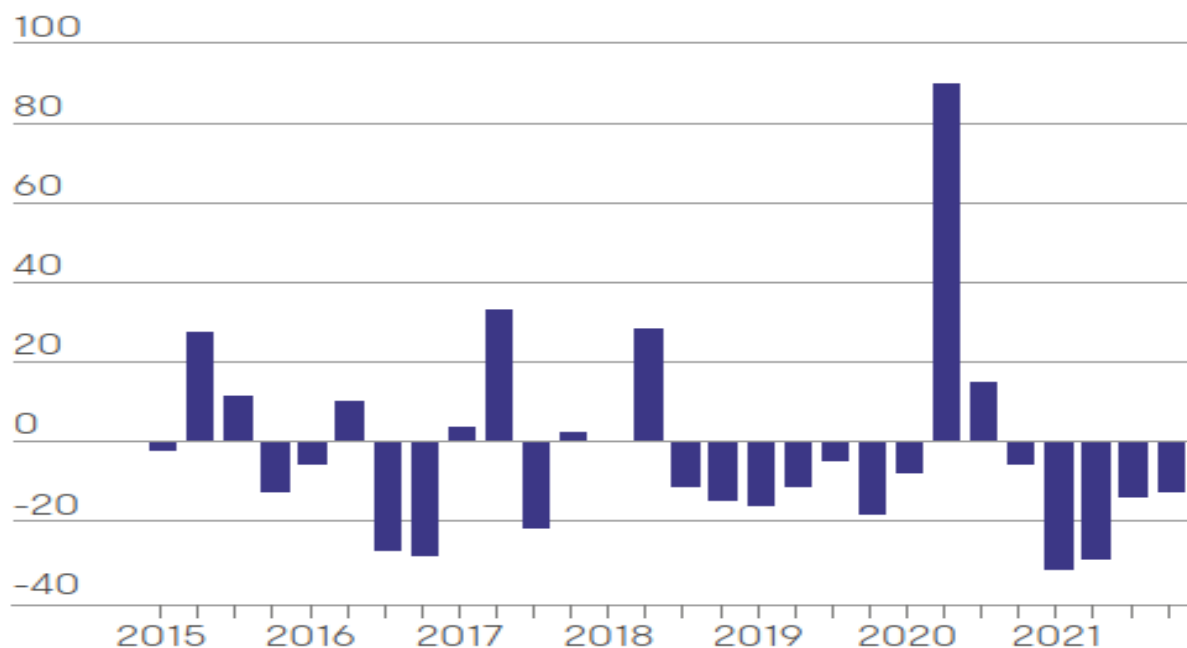
предоставлена рекордная сумма ссуд в размере 104,8 млрд фунтов стерлингов, как представлено на рисунке 22. Хотя номинальное валовое банковское кредитование малого и среднего бизнеса в 2021 году было немного выше, чем в 2019 году, после учета инфляции реальное выражение валового банковского кредитования в 2019 году оказалось на 2,4 млрд фунтов стерлингов больше, чем в 2021 году. Кроме того, валовое банковское кредитование в 2021 году было самым низким в реальном выражении с 2013 года, когда кредитование все еще восстанавливалось после мирового финансового кризиса. Падение валового кредитования в 2021 году было вызвано более низким уровнем использования государственных кредитов. Государственные программы кредитования на случай остановки бизнеса в связи с COVID-19 и кредиты на восстановление после пандемии были закрыты для новых заявок в марте 2021 года.



Источник: составлено автором по материалам [48].

Рисунок 22 – Объем выданных кредитов малому и среднему бизнесу за год в Великобритании

Использование финансовых средств увеличилось во всех секторах после пандемии: по оценкам «British Business Bank», 600 тысяч предприятий малого бизнеса впервые взяли кредит в 2021 году, а также многие другие вернулись к использованию заемного финансирования. Однако исследование Банка Англии показало, что чистое сальдо спроса на заемное финансирование со стороны малого и среднего бизнеса сократилось на 13,4% в 4 квартале 2021 года, как представлено на рисунке 23. Это падение стало пятым подряд.



Источник: составлено автором по материалам [48].

Рисунок 23 – График изменения общего спроса со стороны малого бизнеса на кредитование, сальдо нетто в процентах

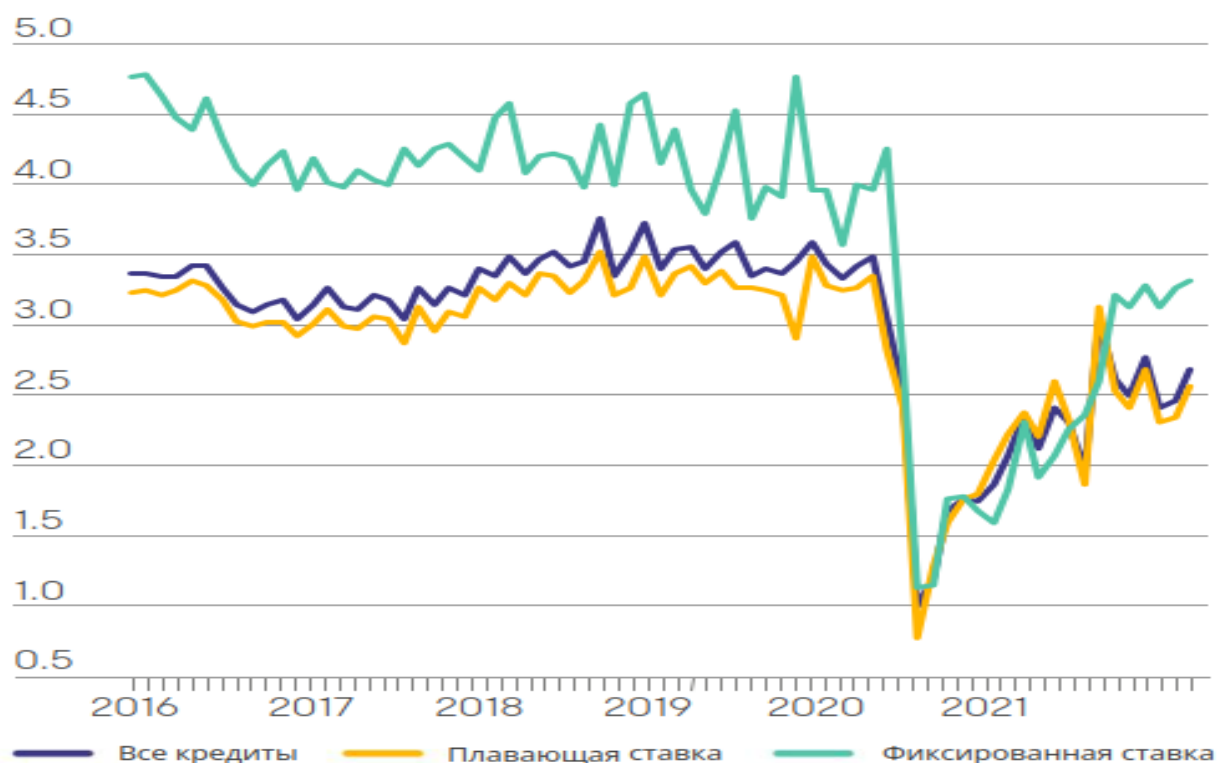
Ослабление спроса частично вызвано потспандемическими изменениями в долговых позициях организаций малого и среднего бизнеса и снижением инвестиций. Также значительную роль в падении спроса на заемное финансирование сыграли логистические проблемы и нарушение цепочки поставок.

В структуре кредитного портфеля английских банков кредиты малому и среднему бизнесу занимают 51% против 32% в 2020 году, что соответствует показателям 2018 и 2019 годов. В течении 2021 года три новых кредитора в Великобритании получили лицензию на кредитование малого и среднего бизнеса.

Информация Банка Англии позволяет сделать вывод о том, что стоимость кредита для организаций малого и среднего бизнеса Великобритании остается доступной. Хотя процентные ставки по ряду кредитов для малого бизнеса в конце 2021 года были выше, чем в то же время на год ранее, они все же были ниже, чем до COVID-19. Эффективная процентная ставка по всем видам кредитования малого и среднего бизнеса



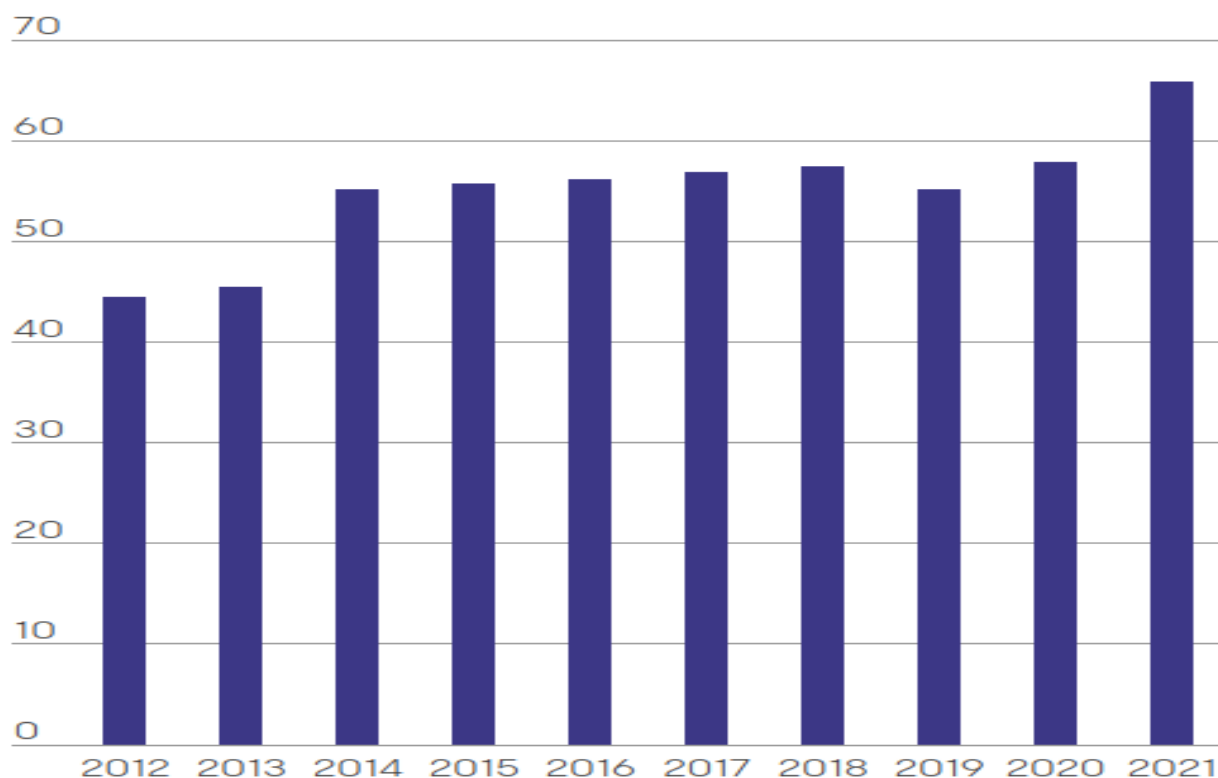
выросла с 2,3% в декабре 2020 года до 2,5% в том же месяце 2021 года, но осталась ниже, чем в феврале 2020 года в соответствии с рисунком 24.



Источник: составлено автором по материалам [48].

Рисунок 24 – График эффективных процентных ставок по новым выдачам для малого и среднего бизнеса, в процентах

По данным Банка Англии в 2021 году выплаты организаций малого и среднего бизнеса по банковским кредитам составили 65,7 млрд фунтов стерлингов в соответствии с рисунком 25. Это на 14% больше, чем в 2020 году, и на 19% больше, чем в 2019 году. Это также самый высокий показатель за всю историю наблюдений. Уровни погашения были относительно высокими в течение большей части года, но заметное увеличение произошло в мае и июне, когда выплаты составили 5,5 млрд фунтов стерлингов и 6,1 млрд фунтов стерлингов соответственно.



Источник: составлено автором по материалам [48].

Рисунок 25 – График погашения кредитов малым и средним бизнесом, млрд фунтов

Высокие уровни погашения в мае и июне, последний месяц из которых установил новый рекорд, отражают окончание платежных каникул для самых первых льготных кредитов. Некоторые объемы погашения могли также свидетельствовать о том, что малые и средние предприятия использовали льготные кредиты в качестве меры предосторожности, но в конечном счете справились без них и полностью погасили задолженность до окончания срока погашения.

Показатель чистого кредитования, рассчитанный Банком Англии, стал отрицательным в 2021 году. Чистое кредитование составило минус 8,0 млрд фунтов стерлингов. Это меньше положительного значения в 47,2 млрд фунтов стерлингов в 2020 году. Отрицательное чистое кредитование в 2021 году отражает то, что уровень погашения с апреля превысил размер выдач. Аналогичным образом, показатель чистого кредитования за первые девять

месяцев 2021 года составил минус 5,4 млрд фунтов стерлингов, а в 2020 году – плюс 36,7 млрд фунтов стерлингов за соответствующий период годом ранее.

На отрицательный показатель чистого кредитования повлияло и то, что кредиторы проявляли осторожность в отношении чрезмерного предоставления дополнительных кредитов заемщикам, что, вероятнее всего, отразилось на показателях одобрения кредитных заявок. В 2021 году 7 крупнейших кредиторов Англии одобрили 65% кредитных заявок от малого бизнеса, что на 30% ниже пикового значения 2020 года и примерно на 15% ниже допандемийного уровня.

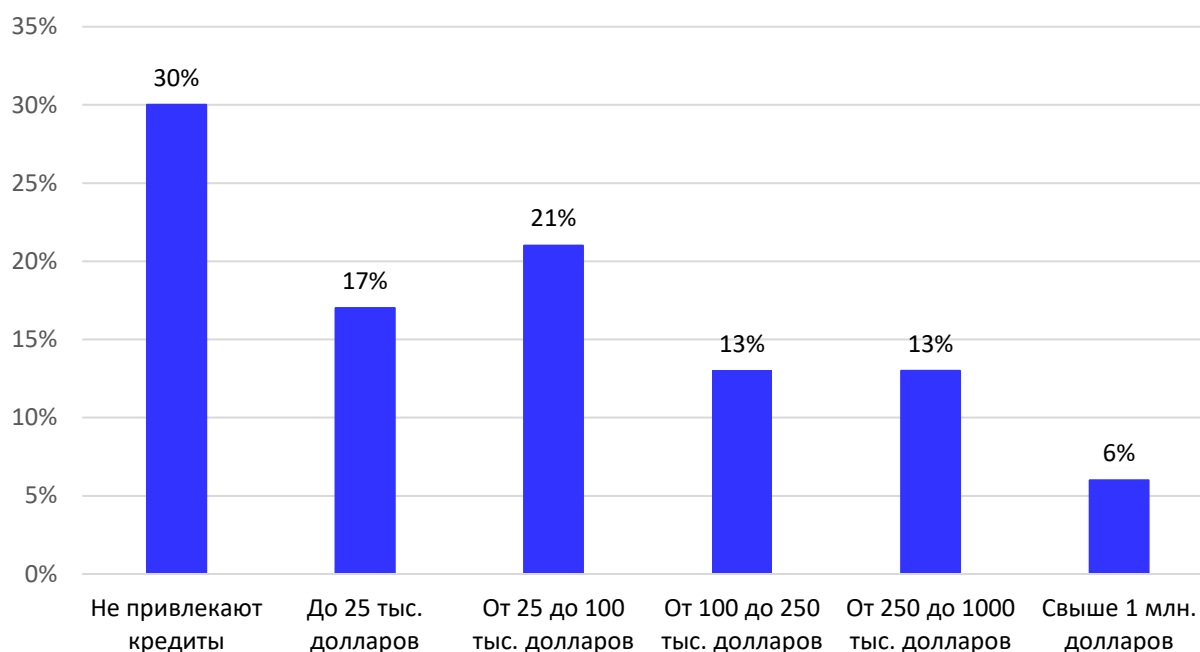
Чтобы восстановление экономики Великобритании после воздействия COVID-19 продолжалось, банковскому сектору крайне важно предоставлять малому бизнесу необходимое финансирование.

Из-за COVID-19 ситуация с кредитованием малого и среднего бизнеса в развитых странах ухудшилась. Данная тенденция не обошла стороной и Соединенные Штаты Америки.

По результатам исследований, в 2021 году только 48% предприятий малого и среднего бизнеса смогли удовлетворить свои потребности в финансовых ресурсах. В это число 28% организаций малого и среднего бизнеса, которые смогли обойтись без заемного финансирования, и 20%, которым пришлось использовать кредитные ресурсы для удовлетворения своих потребностей. Однако 52% организаций малого и среднего бизнеса в США не имели возможность удовлетворить свои потребности в финансировании, получили лишь часть необходимых финансовых ресурсов или имели слишком высокий уровень задолженности, чтобы претендовать на кредитование в 2021 году.

На конец 2021 года не менее 70% компаний малого и среднего бизнеса в США имели непогашенную задолженность. Однако важно учитывать также величину долга перед кредиторами. Так 38% малых фирм имеют

задолженность менее 100 тыс. долларов США, при этом 17% из с задолженностью менее 25 тыс. долларов в соответствии с рисунком 26.



Источник: составлено автором по материалам [91].

Рисунок 26 – График размера задолженности малого и среднего бизнеса США перед кредиторами в 2021 году

Среди всех отраслей наибольшую зависимость от заемного финансирования испытывали строительная и логистическая отрасль. Организации малого бизнеса, работающие в этих отраслях, привлекли в совокупности 30% от всего заемного финансирования малого и среднего предпринимательства США. Эти отрасли, как правило, нуждаются в кредитах для покупки, ремонта, технического обслуживания оборудования и основных средств, иногда и для получения прибыли.

По статистике, 33% владельцев малого и среднего бизнеса терпят неудачу в США из-за нехватки финансирования. В условиях пандемии COVID-19 ситуация становится еще хуже. Уровень одобрения заявок крупными банками на получения кредитов для малого бизнеса в 2021 году составил всего 13,8%. Ситуация с более мелкими банками лучше, но не существенно: процент одобрения кредитных заявок от малого и среднего бизнеса небольшими банками за 2021 год составил 19%. Данная тенденция

заставляет организации малого и среднего бизнеса пользоваться услугами небанковских кредитных организаций, где стоимость заемного финансирования во многих случаях дороже банковского. За 2021 год 32% организаций малого и среднего бизнеса, которые раньше использовали банковское кредитования, были вынуждены обращаться к небанковским кредиторам. В 2020 году доля таких организаций составляла 24% от всей совокупности, а в 2019 году – 19%. Этой тенденции способствует рост одобренных заявок для организаций малого и среднего бизнеса от небанковских кредитных организаций. В 2021 году данный показатель составил 24,7%.

Основными причинами отказа в получении заемных ресурсов в США являются: плохая кредитная история и высокая кредитная нагрузка на организацию малого и среднего предпринимательства, при этом учитывают, как корпоративные кредиты, так и кредиты владельцев бизнеса. По этим причинам в 2021 году отказали 20% поданных заявок.

В сложившихся условиях на помощь организациям малого и среднего бизнеса приходит Администрация малого бизнеса США, которая предлагает льготное кредитование малым и средним фирмам. Средняя сумма по льготным займам составляет 417 316 долларов США, а максимальная сумма – 5 млн долларов США. В 2021 году было выдано более 7 миллионов льготных кредитов малому и среднему бизнесу на сумму 336 млрд долл., а годом раньше в два раза больше – 14 миллионов льготных кредитов на сумму 764 млрд долл. Наибольший объем льготного финансирования в 2021 году получили рестораны и предприятия общественного питания. В совокупности за 2021 год данной категории организаций было выдано 47 821 кредитов на общую сумму 17,1 млрд долл. На втором месте по объемам льготных кредитов находится стоматологическая практика с 10 699 кредитами на сумму 6 млрд долл.

Несмотря на все преимущества льготного кредитования в США, использование заемных ресурсов от Администрации малого бизнеса стоит

дороже обычных кредитов. Средние процентные ставки по льготному финансированию варьируются от 5,5% до 8%. Для сравнения, средние ставки по итого кредитам в США за 2021 год составляли от 2,5% до 7%. Данная тенденция объясняется тем, что для получения льготного финансирования Администрации малого бизнеса США снижает свои требования к заемщику, при этом пропорционально увеличивая стоимость заемных ресурсов. Несмотря на это, американские предприниматели с удовольствием пользуются льготными кредитами, ведь для них это возможно единственный способ получить заемное финансирование в современных экономических условиях.

Основываясь на полученной информации, можно сделать вывод о высокой развитости рынка кредитования малого и среднего предпринимательства в Соединенных Штатах Америки. Американские банки учитывают отраслевую специфику при разработке кредитных продуктов, что в свою очередь позволяет эффективно удовлетворять потребности потенциальных клиентов. Однако получение банковского кредитования становится сложной задачей для организаций малого и среднего бизнеса, особенно в условиях пандемии COVID-19. При работе с малым и средним предпринимательством американские банки предъявляют жесткие требования для одобрения кредита, которые завязаны на выполнении финансовых показателей эффективности. Данные показатели и их пороговые значения разнятся в зависимости от отрасли функционирования потенциального заемщика. Жесткие требования к заемщику позволяют обезопасить коммерческие банки в США от чрезмерного уровня кредитного риска и снизить долю невозврата по ссудам.

Однако недостаточно изучить ситуацию на рынках кредитования развитых стран, чтобы получить полную картину системы кредитования малого и среднего бизнеса в рамках данной работы. Необходимо также изучить модели кредитования малого и среднего бизнеса, которые используются в банках развитых стран, чтобы соотнести их с рынками

кредитования и выявить закономерности в выборе тех или иных моделей для конкретных макроэкономических условий.

На основе анализа зарубежной научной литературы по теме «Современные модели коммерческих банков» было сформировано понимание о том, какие сегодня банковские модели наиболее актуальны в развитых странах. Среди этих моделей необходимо выделить следующие: классическая модель, фасилитаторская модель, финтех модель и социально-ориентированная модель.

Начнем с анализа классической банковской модели. Эта модель является предметом многочисленных экономических исследований на протяжении многих лет. Придерживаясь данной модели, банк является прежде всего продавцом услуг и финансовых продуктов. При этом к данной категории могут относиться как розничные и корпоративные кредитные организации, так и инвестиционные банки.

Важнейшим ресурсом в классической модели являются депозитные средства, поэтому основной вид деятельности «классических» банков – кредитование, следовательно, главным источником дохода является процентный доход. Основным инструментом управления прибылью для классической модели является регулирования процентных ставок.

Перейдем к рассмотрению фасилитаторской модели банка, которая основана на мониторинге потребностей потенциальных клиентов и разработке банковских продуктов и услуг с учетом этих потребностей. Индикаторами эффективности данной модели являются степень удовлетворенности клиентов и коэффициент удержания клиентов. В рамках данной модели кредитная организация старается предоставлять клиентам вариативные продукты и услуги, при этом постоянно модернизируя их, учитывая обратную связь от клиентов. Для эффективной работы банка в рамках данной модели необходимо выстроить эффективные бизнес-процессы, иметь развитую ИТ-инфраструктуру и постоянно развиваться в направлении цифровой

трансформации. Немаловажным также является скорость обслуживания, чем она выше, тем довольнее клиенты.

Бизнес-модель банка фасилитатора строится на взаимодействии с партнерами по инновациям, различными смежными отраслями экономики и правительством. Также данные кредитные организации стремятся создать страховые, факторинговые и лизинговые структуры в виде дочерних компаний или заключить договоры сотрудничества с перечисленными выше типами организаций. Партнерские отношения и наличие широкого спектра финансовых услуг позволяют банкам выходить за рамки классических банковских продуктов, максимально долго удерживая клиента. Банки-фасилитаторы со временем превращаются в финансовые холдинги, в рамках которых предоставляется весь спектр современных финансовых продуктов и услуг для всех категорий клиентов.

Ключевыми клиентами банков с моделью фасилитатора в развитых странах являются физические лица, предприниматели и организации малого бизнеса, что в свою очередь делает необходимым развитие каналов взаимодействия между кредитной организацией и пользователем услуг. Такими каналами могут выступать веб-сайты, мобильные приложения, роботы и боты, теле и видео коммуникация. Также специфика работы в развитых странах диктует необходимость наличия многоязычных каналов связи, что в свою очередь является творческой задачей для данной категории банков.

Интересной тенденцией зарубежного банковского дела является выделение финтех в отдельную банковскую модель. Кредитные организации, придерживающиеся финтех модели, ставят для себя задачи по расширению возможностей малого, среднего и крупного бизнеса за счет поддержания инновационных отношений между банком и клиентом. Основным направлением финтех банка при работе с клиентом является поддержка бизнеса с помощью банковских механизмов, которые могут варьироваться от персонализации банковского ИТ-сервиса до запуска самостоятельного бизнеса на базе API.



Для данной модели банковской деятельности характерна партнерская среда, в которой помимо кредитной организации находятся также инновационные и финтех компании, разработчики ИТ-инфраструктуры и соответственно клиенты банка. Эта среда призвана предложить конкурентоспособный продукт и извлечь выгоду из ИТ-потенциала. При этом банк делится своими уникальными возможностями, такими как доступ к централизованной банковской системе и API-банкинг, которые позволят бизнесу создать высококлассный интегрированный продукт. Двухсторонняя совместная работа кредитной организации и финтех компании создает уникальное продуктовое решение на рынке, которое имеет широкие каналы распространения через базу клиентов как банка, так и финтех компании.

Сегодня существует бесчисленное множество разнообразных возможностей для интеграции банковских продуктов с другим бизнес-услугами. Например, ИТ-компания, предоставляющая своим клиентам систему управления заработной платой, может вступить в партнерство с банком через финтех модель. В таком случае, кредитная организация интегрирует банковские функции в систему управления заработной платы, чтобы клиенты непосредственно через систему могли управлять банковским зарплатным обслуживанием. API-банкинг может легко выполнить это требование, если банк сможет реализовать его через своих партнеров по программному обеспечению или собственных разработчиков программного обеспечения. При этом для банка такое сотрудничество будет выгодно потому, что разработчик программного обеспечения будет продвигать услуги банка через свои приложения.

Для эффективного функционирования банка с финтех моделью необходимо иметь развитую ИТ-инфраструктуру и хорошо выстроенный процесс разработки ИТ ноу-хау. Для реализации плана интеграции с бизнесом и разработки перспективных банковских продуктов и услуг кредитной организации нужны передовые ИТ-технологии и команда высококвалифицированных экспертов с навыками интеграции ИТ-решений.

Более того, основные процессы банка должны быть достаточно гибкими, чтобы адаптироваться к внешним бизнес-процедурам, а творческий подход команды позволит найти нетривиальное решение для клиента.

Для банков с финтех моделью основными клиентами являются владельцы крупного бизнеса и стартапы, которые имеют непосредственную возможность внедрять ИТ-решения. При этом коммуникация между клиентами и партнерами происходит по принципу B2B и заключается в большом количестве разнонаправленных встреч и коммуникаций.

Еще одной отличительной особенностью финтех банков является отсутствие стремления в генерации прямого потока доходов. Кредитные организации с финтех моделью в основном зарабатывают на комиссиях и косвенных поступлениях.

И, наконец, перейдем к рассмотрению социально-ориентированной модели. Банки, придерживающиеся данной модели, поддерживают ценность ответственного поведения по отношению к обществу и равного распределения богатства. В противовес «классическому» подходу банков к получению дохода, как к основной цели своей деятельности, социально-ориентированные кредитные организации нацелены на создание «ценности» для клиентов, ищущих поддержки у банков. Основная цель модели, ориентированной на общество, — расширить возможности сфокусированного клиентского сегмента. Банки с данной моделью не стремятся генерировать прямой поток доходов. Их модель доходов нацелена на освобождение от налогов и получения субсидии вместо процентного дохода.

Социально-ориентированные банки формируются на основе возможностей, которые предоставляют социальные проблемы общества. Основной деятельностью социально-ориентированных кредитных организаций является решение данных проблем. Для достижения наибольшей эффективности банк должен взаимодействовать с активистами, специализированными социальными организациями и правительством. В штате социально-ориентированных банков должны присутствовать

специалисты социальной сферы, которые будут максимально вовлечены в процесс взаимодействия с различными социальными структурами вне кредитной организации.

Для более комплексного анализа моделей, используемых в развитых странах, необходимо было проанализировать рынок кредитования малого и среднего бизнеса. Комплексный подход позволяет связать рыночные тенденции и предпосылки со спецификой построения банковских моделей.

С практической точки зрения, понимание основных зарубежных моделей банковской деятельности привносит большую глубину в процесс разработки собственной модели. В современной банковской деятельности широко распространены гибридные модели, которые несут в себе черты нескольких различных подходов. Поэтому добавляя в пул банковских моделей, действующих на территории России, еще и зарубежные вариации, можно добиться более высокой эффективности процесса кредитования малого и среднего бизнеса.

## **Глава 3**

### **Совершенствование кредитования субъектов малого и среднего бизнеса**

#### **3.1 Направления повышения эффективности процесса кредитования малого и среднего бизнеса**

По данным Всемирного Банка около 90% организаций сегодня являются субъектами малого и среднего бизнеса, при этом обеспечивая более 50% рабочих мест во всем мире и генерируя более 40% мирового ВВП [80]. По его оценкам, к 2030 году рост рабочей силы составит дополнительные 600 млн сотрудников, которые смогут трудоустроиться благодаря организациям малого и среднего бизнеса. Данная тенденция заставляет правительства развитых и развивающихся стран уделять повышенное внимание поддержке малого и среднего предпринимательства. Тем не менее, до сих пор многие малые и средние организации испытывают сложности с привлечением заемного финансирования. Поэтому владельцам бизнеса приходится использовать собственные ресурсы для развития своих организаций. По оценкам Международной финансовой корпорации входящей в состав Всемирного Банка 65 миллионов фирм или 40% микро-, малых и средних предприятий в развивающихся странах имеют неудовлетворенные потребности в финансировании в размере 5,2 триллиона долларов США в год [80].

Ограниченный доступ к заемным ресурсам предприятий малого и среднего бизнеса обусловлен, как правило, спецификой их деятельности, конкурентной позицией и финансовой состоятельностью, что не всегда приводит к положительному решению банка о предоставлении кредита.

Препятствиями на пути доступности кредитных ресурсов являются:

- 1) высокий уровень кредитного риска для банка;

- 2) существенные транзакционные издержки;
- 3) сложный процесс оценки кредитоспособности;
- 4) высокий уровень конкуренции на рынке кредитования малого и среднего бизнеса.

Вместе с тем процесс кредитования малых и средних предприятий обладает для банка рядом преимуществ:

- 1) высокий уровень доходности;
- 2) возможностью диверсификации портфеля ссуд.

Ограничители доступности кредитных ресурсов побуждают банки по всему миру переосмысливать и модернизировать кредитный процесс, с целью устранения возникающих препятствий при взаимодействии с потенциальными заемщиками малого и среднего бизнеса и поиска новых возможностей кредитования данных субъектов экономики. Так, например, те кредитные организации, которые до сих пор используют старые бизнес-модели, полагаются на унаследованные кредитные процессы и даже рассматривают малый и средний бизнес аналогично крупному, проигрывают конкурентную борьбу на рынке кредитования малого и среднего предпринимательства.

Несмотря на то, что не существует универсальных приемов совершенствования кредитования малых и средних фирм для всех банков, тем не менее, можно выделить ряд конкретных шагов, которые кредитная организация может предпринять. Это касается, прежде всего, корректировки или разработки стратегии по работе с малым и средним бизнесом, отличающейся четким видением продуктовых предложений и формированием эффективных механизмов их реализации потенциальным клиентам. Ключевыми факторами успеха в сфере модернизации процесса кредитования малого и среднего предпринимательства являются наличие современной банковской, в том числе технологической инфраструктуры и высокий уровень компетенций управленческого персонала.

Модернизации элементов кредитного механизма подкрепляется операционной моделью кредитования малого и среднего бизнеса, которая учитывает технологические и операционные аспекты данного процесса.

Теперь необходимо разобрать каждый шаг, направленный на совершенствование кредитного процесса, отдельно. Начнем со стратегического блока, который должен учитывать уязвимости малого и среднего бизнеса, включать выбор клиентского кластера с учетом стратегических ориентиров и предпочтительной модели экосистемы кредитования.

Как уже отмечалось, ключевым элементом стратегического планирования в банке является выбор оптимального клиентского кластера, который позволит кредитной организации достичь целевых показателей кредитования малого и среднего бизнеса. В том случае, если банк стремится снизить уровень затрат на резервирование по выдаваемым ссудам, он должен взаимодействовать с клиентами из наименее рискованных отраслей малого и среднего бизнеса, а в случае, если цель состоит в значительном расширении кредитного портфеля, то целесообразнее работать с кластером клиентов, бизнес-процессы которых требуют постоянного вовлечения кредитных ресурсов. Работа с определенным клиентским кластером также предполагает понимание болевых точек, с которыми сталкиваются малые и средние организации в выбранном сегменте. При выборе необходимого кластера клиентов, кредитная организация должна учитывать свои имеющиеся и разрабатываемые банковские продукты, которые необходимо связать с потребностями потенциальных клиентов. Для того, чтобы банковский продукт был востребован на рынке, он должен быть четко ориентирован на устранение уязвимых мест организаций малого и среднего бизнеса на каждом этапе жизненного цикла. Важно также уделять внимание региональной специфике малых и средних фирм, процессам и каналам взаимодействия с клиентами.

Следующим компонентом стратегии является определение наилучшей экосистемной модели кредитования малого и среднего бизнеса, которая

должна учитывать роль партнеров в кредитном процессе. Установление правильных экосистемных партнерств может помочь банкам в создании уникальных форм доступа к клиентским данным и комплексным пакетным продуктам.

По данным «McKinsey & Company» европейские банки сегодня заключают партнерские соглашения с рынком электронной коммерции, чтобы предоставить торгующим на их платформах клиентам гибкое решение для цифрового кредитования. Целевой аудиторией таких банков являются организации малого и среднего бизнеса, которые мигрировали в онлайн-пространство [74].

Важность современной инфраструктуры в процессе кредитования малого и среднего бизнеса сегодня нельзя недооценивать. Среди наиболее значимых элементов кредитной инфраструктуры необходимо выделить каналы взаимодействия с клиентом, скоринговый модуль и модуль посткредитного мониторинга.

Пандемия COVID-19 сместила среду взаимодействия клиента и банка в цифровую область. Сегодня уже недостаточно просто иметь возможность дистанционного взаимодействия с клиентом для того, чтобы эффективно вести конкурентную борьбу. Клиенты из малого и среднего бизнеса сегодня ценят быстроту принятия решений и наличие оцифровки документооборота.

Основная проблема при оценке кредитоспособности заключается в получении необходимой информации о потенциальном заемщике из малого и среднего бизнеса, на основании которой эта оценка и проводится. Поэтому сегодня банкам приходится обогащать данные, которые лежат в основе модели оценки кредитоспособности. Первый способ обогащения имеющейся информации связан с процессом интеграции внутренних данных о клиенте с более широкой информацией, полученной из внешних источников таких, как социальные сети, местные социально-демографические данные и веб-данные. Второй способ обогащения имеющихся данных основан на прогностических,

индивидуальных подходах с использованием искусственного интеллекта, машинного обучения и анализа данных.

Среди новейших тенденций посткредитного мониторинга следует выделить оцифровку мониторинга производительности не только портфеля, но и основных моделей, рабочего места менеджера по работе с клиентами и бизнеса в целом. Это позволяет банкам повысить эффективность использования капитала, работы персонала за счет сокращения времени, затрачиваемого на извлечение данных и отчетности, а также позволяет сократить количество операционных ошибок.

Кредитные организации сегодня также должны формировать свою ИТ-архитектуру и технологические решения с учетом текущего кредитного портфеля и стремления к его расширению. Модернизация сквозного процесса кредитования не обязательно подразумевает использование ИТ-подхода с нуля; новый внешний интерфейс может быть построен поверх существующей основной банковской инфраструктуры.

Хотя кредитная стратегия и банковская инфраструктура могут помочь обнаружить новые возможности кредитования малого и среднего бизнеса, кредитные организации также должны определить правильную операционную модель и ее техническое наполнение с тем, чтобы она выполняла функцию бизнес-планирования с максимальной эффективностью.

Самое лучшее время для наращивания кредитования малого и среднего бизнеса банками – это «сейчас». Однако любое развитие требует слаженной работы бизнес-подразделений, управления рисков, ИТ-подразделений и ключевого управленческого персонала. Оптимизируя стратегии, процессы, инфраструктуру и операционное моделирование, банки наращивают свои конкурентные преимущества, которые позволяют извлечь дополнительную выгоду из растущего кредитования малого и среднего бизнеса.

Проанализировав современный процесс модернизации кредитования малого и среднего бизнеса, необходимо остановиться на конкретных методах



решения проблем, с целью оценки их эффективности и определения эффекта, которые они проецируют на российский кредитный рынок.

Начнем с рассмотрения технологии предодобренного кредитования малого и среднего бизнеса, которая сегодня уже используется во многих развитых и развивающихся странах.

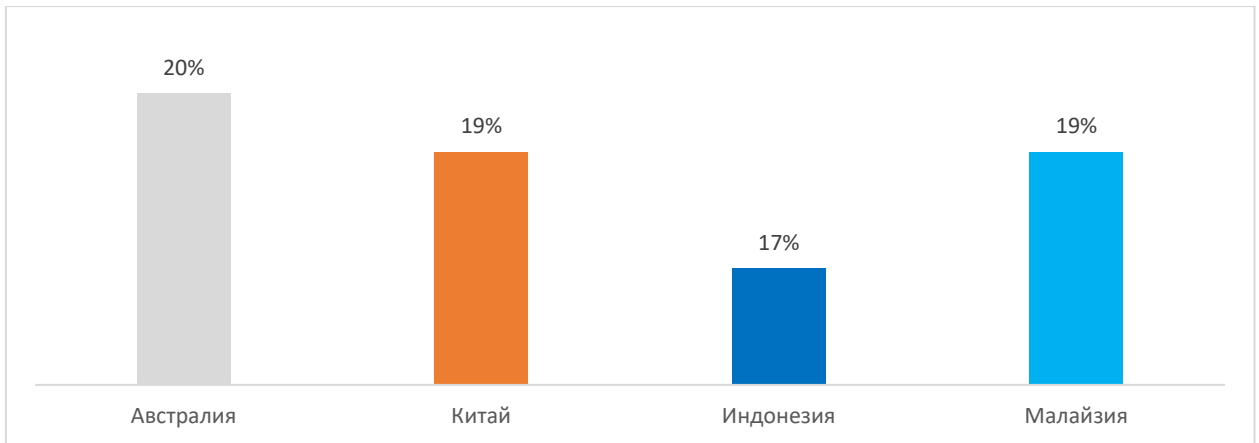
Предодобренное кредитование – это процесс оценки кредитоспособности заемщика, который уже является клиентом банка, основанный на имеющиеся у кредитной организации информации. Оценка кредитоспособности организации малого и среднего бизнеса в рамках предодобренного кредитования базируется на анализе поведенческой модели клиента. В рамках поведенческой модели анализируются данные о контрагентах, совершенных транзакциях с расчетного счета, уровне и своевременности зарплатных выплат и даже информация об откликах на запросы государственных органов.

Одной из главных проблем для заемщиков из числа малого и среднего бизнеса является низкая скорость принятия решения о возможности выдачи заемного финансирования. Предодобренное кредитование позволяет существенно снизить время ожидания для потенциального заемщика благодаря автоматизации кредитного процесса посредством его перепроектирования и оцифровки значительной части клиентского пути. Переосмысление устаревших политик и процессов также может помочь рационализировать кредитование малого и среднего предпринимательства. Использование четкой сегментации клиентов по риску и сложности взаимодействия позволяет кредитным организациям расширить количество этапов кредитования, которые будут автоматически обрабатываться и оцениваться, а также сконцентрировать ручную экспертную оценку для более сложных ситуаций. Эффективные политики и технологичные процессы, использующие передовые ИТ-решения, позволяют банкам увеличить сквозную обработку клиентов и направлять только тщательно подобранную часть заявителей через ручную проверку.

Для того, чтобы наладить процесс предодобренного кредитования помимо новейших технологий и эффективных кредитных политик, банку также необходимо использование стандартизированной документации и единого подхода к запрашиваемой от клиента информации. Создав единый источник достоверной информации, банк может автоматизировать поиск данных для принятия кредитных решений. Процесс предодобрения значительно ускоряет андеррайтинг, расширяет опыт клиентских менеджеров и обеспечивает полный контрольный журнал действий с заявкой клиента.

Практика современных коммерческих банков Европы и Азии сегодня уже сформировала критерии для обращения за предодобренным кредитом для малого и среднего бизнеса. Среди них стоит выделить: срок жизни компании от 3 лет, сумма кредита не выше 65 тыс. долл. США, наличие налоговых деклараций за предыдущий год и финансовой информации о бизнесе. Также от собственника бизнеса требуется удостоверение личности и документы, подтверждающие право собственности.

Исследование компании «OliverWyman» «The digital battle in SME lending», которое было проведено в 2021 году, сконцентрировалось на современных проблемах кредитования малого и среднего бизнеса и цифровых технологиях, призванных сгладить или решить эти проблемы. Полем для исследования стали 4 страны: Австралия, Китай, Индонезия и Малайзия. В процессе исследования были опрошены представители малого и среднего бизнеса этих стран с целью выявить наиболее востребованные сегодня нововведения в кредитовании. Около 15-20% респондентов заявили о том, что предодобренное кредитование является наиболее желательной особенностью кредитного процесса, как представлено на рисунке 27.



Источник: составлено автором по материалам [77].

Рисунок 27 – График процента респондентов, выбравших предодобренное кредитование как наиболее желательную особенность при кредитовании

На российском рынке кредитования малого и среднего бизнеса технология предодобренного кредитования малого и среднего бизнеса уже функционирует в нескольких банках, на которые приходится значительная доля всех кредитов данному сегменту бизнеса. Остальные же банки либо находятся в процессе разработки данной технологии, либо в процессе анализа экономического эффекта от внедрения предодобренного кредитования.

В настоящее время «Сбер» активно развивает направление предодобренного кредитования малого и среднего бизнеса, которое в рамках банка носит название «Smart-кредитование». По данным «Сбера», каждый четвертый кредит малому или среднему бизнесу выдается с использованием технологии предодобренного кредитования. Также в банке отмечают, что использование поведенческих алгоритмов значительно увеличивает эффективность определения подверженности потенциального заемщика дефолту, что в свою очередь положительно сказывается на всем портфеле кредитов малому и среднему бизнесу [99].

Банк ПАО «Финансовая корпорация Открытие» (далее – банк «Открытие») также сильно вовлечен в развитие предодобренного кредитования. Сегодня портфель кредитов малому и среднему бизнесу банка на 51% состоит из тех займов, которые были выданы в рамках

предодобренного кредитования. Более того, банк «Открытие» пошел еще дальше и смог роботизировать процесс предодобренного кредитования. Использование голосового помощника для взаимодействия с клиентом в рамках предодобренного кредитования позволило банку снизить расходы на исходящую коммуникацию в 5 раз. Кроме того, уровень информированности клиентов банка вырос на 9%. Настройки работа оперативно меняются в зависимости от конкретных ситуаций в общении с клиентами, подстраиваясь под их потребности [103].

Еще одним успешным примером внедрения предодобренного кредитования на российском рынке является ПАО «Промсвязьбанк» (далее – ПСБ). Помимо использования данной технологии в «классическом» кредитовании, ПСБ также формировал предодобренные решения на получение заемных ресурсов в рамках государственной программы ФОТ 3.0, основной целью которой стала поддержка малого и среднего предпринимательства из наиболее пострадавших отраслей. Высокий уровень проработанности технологии предодобренного кредитования в банке позволяет настраивать ее под выдачу кредитов с использованием государственных программ поддержки, что в свою очередь позволяет привлечь большое количество клиентов малого и среднего бизнеса [104].

Помимо банков, уже внедривших предодобренное кредитования в свои внутренние процессы, существуют кредитные организации, которые только начинают предлагать данный продукт в тестовом виде. В России ПАО ВТБ (далее – ВТБ) сегодня делает первые шаги в области предодобренного кредитования. Пока воспользоваться данной технологией могут клиенты малого и среднего бизнеса, задействованные в исполнении государственных контрактов. Размер кредита не превышает 10 млн рублей и выдается на три года. Более 100 тысяч клиентов банка ВТБ сегодня задействованы в данном процессе, что позволяет кредитной организации отладить и

протестировать систему предодобренного кредитования наиболее эффективным образом [102].

Использование технологии предодобренного кредитования малого и среднего бизнеса позволяет банку воспользоваться 4 конкурентными преимуществами, которые увеличивают эффективность кредитного процесса.

Первым преимуществом является ускорение процесса выдачи займа. По данным «McKinsey & Company» предодобренное кредитование малого и среднего бизнеса позволяет сократить «время до ответа» банка на заявку на 50%, что сегодня очень высоко ценится малыми и средними фирмами [74].

Вторым преимуществом предодобренного кредитования малого и среднего бизнеса является улучшение удовлетворенности клиента в работе с банком. Клиенты, которые довольны опытом взаимодействия с кредитной организацией, с большей вероятностью будут обращаться за заемным финансированием к тому же кредитору в будущем. По мнению банка «Открытие», предодобренный кредит — это инструмент повышения лояльности. «Клиент знает, что он может рассчитывать на свой банк, на то, что банк подставит ему «кредитное плечо» [103].

Третьим преимуществом технологии предодобренного кредитования является рост уровня информированности клиентов. Информированные клиенты в свою очередь могут помочь ускорить кредитный процесс. Предварительное одобрение уведомляет потенциальных заемщиков о конкретных условиях, которые они должны выполнить, чтобы получить положительный ответ по кредитной заявке. По данным банка «Открытие» технология предодобренного кредитования малого и среднего бизнеса позволяет увеличить уровень информированности клиентов на 9% [103].

И последним наиболее значимым преимуществом предодобренного кредитования является повышение эффективности оценки кредитоспособности потенциального заемщика. По данным «McKinsey & Company» предодобренное кредитование малого и среднего

бизнеса позволяет снизить риск возникновения просроченной задолженности по кредитам на 15-20% [74].

А теперь перейдем к рассмотрению самообучающихся скоринговых систем, которые в последнее время банки начали использовать в рамках кредитования малого и среднего бизнеса [74].

Самообучающаяся скоринговая система – это технология, основанная на машинном обучении, которая помимо ретроспективной информации о ранее выданных кредитах также учитывает другие источники данных с целью постоянного переобучения для достижения наибольшей эффективности в оценке кредитоспособности. В процессе переобучения самообучающаяся скоринговая система постоянно получает выводы об отклонениях от уже заданных показателей и перестраивает свою модель исходя из новых вводных. На практике существует множество видов самообучающихся моделей, каждый банк старается применить наиболее подходящий для себя подход к самообучению кредитного скоринга.

На текущем этапе, большинство кредитных организации России используют регрессивный анализ при принятии решения о выдаче кредита малому и среднему бизнесу. Однако нарастает интерес к рассмотрению потенциальной замены регрессионных механизмов на самообучаемые алгоритмы, которые отличаются повышенной эффективностью. Ключевой задачей самообучающихся скоринговых моделей кредитования малого и среднего бизнеса является получение результата, который не будет основан на предварительно отобранных и помеченных данных. У банка сегодня есть два варианта построения самообучающихся скоринговых систем: внутренняя разработка и покупка у внешнего вендора (юридическое или физическое лицо, предлагающее товары или услуги под собственным брендом). В условиях антироссийских санкций многие иностранные вендоры-разработчики программного обеспечения покинули российский рынок, поэтому процесс перехода к самообучающимся скоринговым системам замедлился. Российские разработчики сегодня активно развивают свои технологии и продукты, однако

все еще не дотягивают до уровня международных ИТ-компаний, а самостоятельная разработка самообучающейся скоринговой системы требует от кредитной организации достаточно продолжительного времени с привлечением дополнительного высококвалифицированного персонала.

В текущих условиях у кредитных организаций может возникнуть вопрос об экономической целесообразности использования самообучающегося скоринга. По данным международной инновационной консалтинговой фирмы «BFA Global» самообучающийся скоринг позволяет снизить расходы, связанные с созданием резервов по вышедшим на просрочку ссудам. В рамках практического тестирования модели самообучающегося скоринга «BFA Global» обнаружил, что использование данной технологии позволяет идентифицировать более 65% заемщиков, у которых в будущем могли бы возникнуть проблемы с возвратом кредита [71]. Улучшение системы оценки кредитоспособности с помощью самообучающегося скоринга по мнению «BFA Global» позволяет кредитной организации на 52% снизить списание безнадежной задолженности, на 50% снизить потерю процентного дохода и на 49% снизить расходы на обслуживание просроченной задолженности. Однако следует принять во внимание, что такой эффект может быть достигнут, например, по портфелю кредитов среднему бизнесу с уровнем просроченной задолженности не более 3%.

Более точное влияние самообучающегося скоринга на совокупный портфель кредитов малому и среднему бизнесу в рамках своих аналитических исследований получила компания «McKinsey & Company» [74]. По их данным снижение риска просроченной задолженности по портфелю с основной долей среднего бизнеса может достигать 25%, а для портфеля с основной долей малого бизнеса – 10%.

Аналитические материалы крупнейших международных консалтинговых компаний дают представление об эффективности использования самообучающегося скоринга и предодобренного кредитования в процессе кредитования малого и среднего бизнеса. Однако в совокупности с

вышеперечисленными процессами кредитным организациям необходимо выстроить работу по эффективному получению информации о потенциальном заемщике, ведь она лежит в основе любой оценки кредитоспособности.

В условиях, когда технологичность кредитных организаций является основным трендом банковского бизнеса и цифровое взаимодействие с клиентом является обязательным, банкам необходимо использовать передовые методы получения информации из перспективных источников данных. Сегодня многие банки по всему миру начинают использовать данные о транзакциях, онлайн-продажах или данные телекоммуникационных компаний для оценки кредитных рисков малого и среднего бизнеса в целях повышения эффективности кредитных моделей [74]. Поиск способов получения данных о заемщике и имплементация этих данных в кредитный процесс с дальнейшей автоматизацией сбора информации сегодня является одним из ключевых направлений развития кредитных организаций.

Рассматривая новейшие технологические аспекты кредитования малого и среднего бизнеса, нельзя не упомянуть об искусственном интеллекте. Сегодня технологии, использующие искусственный интеллект, развиваются очень быстро и предлагают огромную помощь людям во всех сферах бизнеса и экономики. Искусственный интеллект (далее – ИИ) — это общий термин, описывающий множество машин и алгоритмов, имитирующих когнитивные функции человека. С помощью ИИ компьютерные решения принимаются намного быстрее из-за значительно более высокой скорости обработки данных компьютерными системами.

Основные преимущества применения систем ИИ в банковской отрасли заключаются в:

- 1) автоматизации рутинных процессов;
- 2) повышении скорости обслуживания клиентов;
- 3) снижении затрат на решение типовых задач;



4) достижении более высокой точности обработки больших объемов данных;

5) улучшении качества системы поддержки клиентов.

В финансовом секторе и банковском деле искусственный интеллект обозначает передовые аналитические технологии с огромным потенциалом, которые улучшают платежную экосистему для всех участников, от банков до конечных потребителей. По оценке ЕУ, в будущем кредитные организации получают отличную отдачу от своих инвестиций благодаря разработкам на основе ИИ, включая андеррайтинг и кредитование малого среднего бизнеса.

Сегодня уже существуют положительные примеры сокращения издержек при использовании ИИ. Например, испанский банк «Banco Bilbao Vizcaya Argentaria» использовал технологию искусственного интеллекта для выбора оптимальных мест расположения своих филиалов в Испании, чтобы привлечь максимальное количество потенциальных заемщиков [42]. А, например, китайский банк «MyBank» добился снижения операционных затрат и увеличения эффективности взаимодействия с малыми и средними клиентами, используя искусственный интеллект для автоматизации бизнес-процессов [43].

Проследить за изменениями в предпочтениях потребителей банковских продуктов и услуг также помогают технологии, основанные на искусственном интеллекте. Наиболее актуальными сегодня вариантами использования таких технологий являются: модуль, анализирующий предложения конкурентов на рынке кредитования малого и среднего бизнеса; модуль, анализирующий транзакции организации малого и среднего бизнеса с целью предложения необходимых банковских продуктов и услуг [56].

Тенденция активного использования искусственного интеллекта во взаимоотношениях с клиентами не обошла стороной и российские банки. Сегодня внедрение ИИ в банковскую сферу России идет по трем основным направлениям, которые в том числе охватывают процесс кредитования малого и среднего бизнеса.

Первое направление применения ИИ в российской банковской практике – развитие RPA-систем для автоматизации процессов. В рамках данного направления кредитные организации пытаются использовать ИИ для замены человеческого труда в рутинных повторяющихся операциях. Внедрение RPA-технологий в российском банковском секторе происходит медленно, все решения по данному направлению принимаются взвешено и обдуманно, чтобы избежать системных ошибок при полноценном переходе к таким системам [103].

Вторым направлением развития ИИ в кредитных организациях сегодня является разработка и совершенствование голосовых роботов и чат-ботов. Использование голосовых роботов и чат-ботов выгодно для банковского бизнеса из-за снижения нагрузки на колл-центры кредитной организации.

Вместе с тем практика показывает, что неправильное использование данной технологии превращает ее достоинство в недостаток. Сегодня на российском банковском рынке присутствуют случаи чрезмерного увлечения голосовыми роботами. Основная трудность заключается в невозможности оперативно переключиться на живого оператора ради решения проблемы. По мнению банка «Открытие» живое общение с сотрудником банка для многих клиентов сегодня имеет отдельную ценность, поэтому кредитные организации должны искать баланс между использованием живых сотрудников и всевозможных роботов [103].

И третьим направлением использования искусственного интеллекта в кредитных организациях России является развитие Big Data с элементами ИИ для персонализации предложений банковских продуктов и услуг. В основе технологии персонализации предложений лежит специальная модель, использующая математические принципы для расчета вероятности приобретения такого или иного банковского продукта клиентом. Залогом эффективной работы такой модели является наличие поведенческой информации о клиенте. Например, сегодня банк ПСБ использует данную технологию в кредитовании малого и среднего бизнеса. Помимо

поведенческих данных ПСБ также использует информацию из открытых источников для увеличения эффективности целевых продуктовых предложений. Как утверждают в самом банке, в настоящее время ведется проработка модели, и подтвержденная вероятность покупки находится в пределах 25%, хотя предсказательная точность постоянно растет [104].

Сегодня ситуация с использованием технологий искусственного интеллекта в российской банковской сфере характеризуется большим разрывом как между отдельными банками, так между отдельными подразделениями внутри банков. По мнению банка «Открытие» сегодня наиболее развитым направлением банковского бизнеса в плане использования ИИ является розничный блок. Тем не менее наилучшие перспективы для развития в ближайшем будущем — у корпоративного бизнеса, как в сегменте МСБ, так и в сегменте крупных клиентов [103].

Наиболее перспективным и актуальным сегодня является применение искусственного интеллекта для модернизации процесса кредитного скоринга. Оценка кредитоспособности потенциального заемщика из малого и среднего бизнеса с использованием ИИ обеспечивает более точную, индивидуализированную оценку кредитного рейтинга на основе множества дополнительных факторов в реальном времени [56]. Решения по оценке кредитоспособности ИИ основаны на большом количестве данных, таких как общий доход, кредитная история, анализ транзакций, опыт ведения бизнеса и даже Google Analytics.

В большинстве финансовых организаций модели кредитного скоринга до сих пор основаны на ретроспективном подходе. Потенциальный заемщик должен обладать достаточными историческими данными о предыдущем поведении заимствования, чтобы быть оцененным как «поддающийся оценке». При отсутствии такой исторической информации, что является типичной ситуацией для новых клиентов из малого и среднего бизнеса, даже кредитоспособной организации отказывают в доступе к кредиту.

В отличие от традиционных методов оценки подверженности дефолту, ориентированных на прошлые результаты заемщика, кредитный скоринг с использованием ИИ более чувствителен к показателям кредитоспособности реального времени, таким как текущий уровень доходности компании, отраслевых и региональных особенности ведения бизнеса. Кредитный скоринг на основе ИИ позволяет достаточно эффективно прогнозировать будущую прибыль потенциального заемщика, тем самым облегчая принятие решения о его кредитовании.

Кредитование малого и среднего бизнеса всегда связано с повышенными рисками невозврата выданных ссуд. Следовательно, целью кредитного скоринга является минимизация подверженности риску, что вызывает у малых и средних фирм системную проблему ограниченного доступа к кредитному финансированию. Решения ИИ во многом трансформируют кредитный скоринг, что несет в себя ряд преимуществ.

Традиционные методы кредитного скоринга уже устарели, в большей степени из-за их стандартизации и недостаточной чувствительности к индивидуальным различиям и нюансам [56]. С внедрением ИИ в системы кредитного скоринга банки получают уникальную информацию о финансовом поведении своих клиентов не только на основе исторических данных, но и на основе прогнозирования потенциального дохода. Такой анализ крупномасштабных данных о клиентах из малого и среднего бизнеса лучше сегментирует и классифицирует их с точки зрения связанного с ними кредитного риска, позволяя финансовым учреждениям оценивать и продавать свои кредитные продукты более эффективно.

Также использование ИИ в кредитном скоринге становится все более популярными благодаря способности ускорять процесс принятия кредитных решений без каких-либо компромиссов в отношении качества или точности. Даже несмотря на включение все большего количества данных о потенциальном заемщике, скорость обработки информации искусственным интеллектом остается неизменно высокой [56].

Внедрение ИИ в процесс кредитования благоприятно влияет на стартапы, ведь кредитный скоринг становится более ориентированным на будущие денежные потоки. В этом направлении еще есть куда расти, однако стандартные бизнес решения на этапе создания компании уже могут эффективно оцениваться скоринговыми системами, основанными на искусственном интеллекте [56].

Использование инструментов искусственного интеллекта для оценки кредитоспособности и принятия решений о кредитовании может не только увеличить количество клиентов банка при одновременном снижении риска, но и сфокусироваться на максимизации маржи вместо минимизации риска. Применение такого подхода было практически невозможно до широкого внедрения ИИ и современных технологичных методов сбора данных. Банки и организации малого и среднего бизнеса могут извлечь выгоду от внедрения ИИ в кредитный скоринг, так как первые увеличивают кредитный портфель и получаемую прибыль, а заемщики, нуждающиеся в кредитах, получают более широкий доступ к лучшим кредитным продуктам.

Уже сегодня существуют банки, которую широко используют технологии искусственного интеллекта при кредитовании малого и среднего бизнеса. Например, один крупный чешский банк в партнерстве с ЕУ создал сквозной процесс необеспеченного кредитования малого и среднего бизнеса, ориентированный на цифровые технологии, в том числе ИИ. В рамках взаимодействия кредитной организации и ЕУ была создана мобильная цифровая платформа с поддержкой искусственного интеллекта, которая значительно улучшила процессы кредитования в банке. Модульная платформа позволяет использовать полный набор цифровых процессов, включая идентификацию, инновационный кредитный скоринг, защиту от мошенничества и систему электронной подписи. После внедрения нового цифрового процесса клиенты получали средства в среднем за 30 минут. Включение быстрых циклов обратной связи и создание прототипов также помогло увеличить вовлеченность клиентов и улучшить понимание банком

потенциальных заемщиков, что привело к дальнейшему совершенствованию его услуг [56].

Подводя итог, стоит отметить, что будущее кредитования малого и среднего бизнеса неразрывно связано с технологическим совершенствованием самого кредитного процесса. Существующие проблемы взаимодействия с малым и средним бизнесом возможно преодолеть благодаря стремительно развивающейся цифровой трансформации. Банки, которые сконцентрированы на традиционной форме взаимодействия с клиентом, уже сегодня проигрывают конкурентную борьбу за малый и средний бизнес. Помимо собственных технологических решений кредитных организаций в рамках цифровой трансформации, сегодня существует множество примеров эффективного взаимодействия между банками и финтех компаниями в рамках развития данного направления.

Важно заметить, что процесс цифровой трансформации кредитования малого и среднего бизнеса в России сегодня отстает от мировых темпов. Причиной этому служат многочисленные санкции, которые повлияли на уход с российского рынка многих вендоров, предоставляющих технологические решения для бизнеса. В сложившейся ситуации банки вынуждены разрабатывать и внедрять собственные технологические разработки. Положение дел в ближайшем будущем может поправиться благодаря развитию самостоятельных российских финтех компаний, которые смогут оказать поддержку в цифровизации банковского бизнеса.

Использование вышеуказанных технологических решений в рамках данной работы требует более детального анализа их экономического эффекта на кредитование малого и среднего бизнеса. Для этих целей будет использоваться операционная модель кредитования малого и среднего бизнеса, основанная на деятельности банка «Открытие».

На первом этапе будет проведена работа по тестированию операционной модели на основе данных банка «Открытие» за 2022 год.

На втором этапе планируется спрогнозировать деятельность банка «Открытие» в 2023 году на базе ранее протестированной операционной модели.

На третьем этапе будет проведена работа по внедрению в операционную модель двух вышеупомянутых технологических решений в рамках деятельности банка «Открытие» в 2023 году. Из-за того, что предодобренное кредитование уже достаточно широко используется банком «Открытие», будет проведена оценка возможного влияния самообучающего скоринга и технологий, связанных с искусственным интеллектом, на финансовые показатели эффективности кредитной организации.

### **3.2 Концептуальный подход к формированию модели кредитования предприятий малого и среднего бизнеса, ее тестирование и отладка**

Использование модельного инструментария для прогнозирования деятельности банка «Открытие» на 2023 год невозможно без глубокого изучения современных принципов моделирования и учета современных тенденций при совершенствовании моделей кредитования малого и среднего бизнеса.

Сегодня модернизация модели кредитования субъектов малого и среднего бизнеса предполагает опору на фундаментальные основы развития коммерческого банка, учет особенностей его бизнес-модели, специфики контрагентов и характера взаимоотношения с ними. Фундаментальной основой, в том числе построения модели кредитования, выступает стратегия развития банка, которая конкретизируется в бизнес-планах, маркетинговой стратегии и прикладных аспектах кредитного процесса.

Как показывает практика, в основном действующие банковские модели не выделяют в отдельный блок кредитование малого и среднего бизнеса, как обособленный процесс. Чаще всего предпочтение отдается развитию этого направления в рамках общей стратегической концепции. Однако такой подход

не лишен недостатков, поскольку не учитывает особенности взаимоотношений банков с субъектами малого и среднего бизнеса, специфику деятельности этих контрагентов, которая, как было показано в предыдущих разделах, отличается с одной стороны, гибкостью и мобильностью, восприимчивостью к нововведениям, а с другой — непредсказуемостью конечных результатов деятельности в связи с высокой уязвимостью к внешним факторам. Это обоснование позволило прийти к выводу о том, что организация и содержание работы банка в рамках кредитной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса требует учета особенностей их хозяйственной деятельности, включая взаимоотношения со стейкхолдерами, влияние макроэкономических индикаторов.

Такой подход будет способствовать построению эффективной модели кредитования путем ее трансформации под влиянием внешних и внутренних факторов.

Не вызывает сомнения, что признаками успешной стратегии развития банка являются: правильный выбор целевого рынка и определение востребованного продукта или услуги, которые удачно вписаны в бизнес-модель.

В настоящее время значительное число банков обеспокоены потерей доли рынка в связи с выбором крупными игроками экосистемной модели развития. На этом фоне банки более скромного масштаба деятельности неспособны конкурировать с группой ТОП-10 или 20. Экосистемы и банковские группы стали доминировать на кредитном рынке, уровень конкуренции ослабился. В достаточно сложной позиции оказался кластер средних и малых банков, который, как правило, не участвует в реализации государственных программ в связи с несоответствием критериям отбора. В то же время контингент малого и среднего бизнеса по характеру своей мобильности и масштабу деятельности в большей мере соответствует интересам группы средних, региональных и малых банков. Происходящие изменения в макроэкономической среде на протяжении последних лет и



особенно в 2022 году закрепили тенденцию к снижению маржинальности банковской деятельности, подталкивая банки к пересмотру бизнес-моделей кредитования.

Поэтому эффективную бизнес-модель банка отличает способность адаптации к внешним вызовам и придание стимулов имеющимся возможностям, которые проявляются в сохранении и преумножении доли рынка на определенном сегменте услуг.

Этот обобщенный взгляд на происходящие процессы и принципы построения эффективного бизнеса имеют прямое отношение к проблемам организации процесса кредитования малого и среднего предпринимательства. Новые реалии заставляют ответственный менеджмент банков постоянно соответствовать изменяющимся рыночным условиям, запросам клиентов из сегмента малого и среднего бизнеса, поскольку это вопрос выживаемости и перспектив деятельности.

Сегодня в научном сообществе существует несколько точек зрения на концепцию бизнес-модели. Например, Мартинс с коллегами предлагает следующие концепции: рациональное и эволюционное позиционирование [72].

Рациональный подход к моделированию предполагает построение бизнес-модели исходя из управленческих предпочтений и выбранной банком стратегии. Такой тип моделей применяется для определения последствий принятия управленческого решения, и часто используются в проектной деятельности кредитных организаций.

Эволюционный подход к моделированию присущ кредитным организациям, которые только начинают свой путь по данному направлению и еще не имеют опыта построения бизнес-моделей. Таким образом, эволюционный взгляд рассматривает разработку бизнес-модели как начальный эксперимент, за которым следует ее постоянная доработка на основе метода проб и ошибок. Этот подход стоит применять только в том случае, если у кредитной организации есть четкое понимание своих целей и

бизнес-стратегии, а также имеются специалисты высокого уровня, которые могут увязать макроэкономические и микроэкономические предпосылки с бизнесом банка. Данный подход в кредитных организациях последнее время утрачивает свою актуальность, так как необходимо проделать долгий путь, полный ошибок и неправильных бизнес-решений, которые не всегда безболезненно отражаются на банке в целом. Именно поэтому сегодня многие кредитные организации обращаются к консалтинговым компаниям для получения услуг по построению бизнес-моделей.

Однако среди экономистов существует еще два взгляда на концепцию бизнес моделирования. Первая концепция моделирования – это структурный взгляд на построение бизнес-модели [66]. Вторая концепция моделирования наиболее актуальна в последнее время среди экономистов и представляет собой когнитивный взгляд на построение бизнес-модели. Первая концепция основывается на процессе кластеризации, а вторая концепция на онтологии.

Структурный взгляд направлен на определение того, как функционируют банки, путем изучения определенных финансовых показателей, полученных на основе финансовой отчетности. Эти показатели могут быть описаны и проанализированы вместе с публичными данными о деятельности банков и статистическими методами, в частности кластеризацией, которая нацелена на формирование необходимых для анализа совокупностей данных из разрозненной информации. Исследователи, использующие структурный подход, пытаются объяснить сложившиеся на рынке взаимосвязи путем перехода от частного к общему и группировки разрозненных данных в необходимые кластеры. Структурный взгляд призван выявить и объяснить эффективность банковской системы путем классификации ее бизнес-модели с точки зрения регулирования и, в конечном счете, связан с ее конкурентоспособностью и стабильностью. Руководствуясь структурным подходом к моделированию, ведущие исследователи проанализировали эволюцию бизнес-моделей, пытались сформировать различные типы бизнес-моделей на основе схожих и

различающихся характеристик, оценили влияние банковского надзора на бизнес-модели и выявили возможность прогнозирования операционного результата банка на основе моделирования.

В упомянутых выше исследованиях не всегда использовались реально существующие бизнес-модели банка. Поэтому многие аспекты банковского моделирования остались без внимания. Например, мало внимания уделялось зрелости банковских процессов, опыту, знаниям и квалификации персонала, а также каналам внутрибанковской коммуникации. За основу своих исследований ученые брали классическую банковскую модель, которая сосредоточена на привлечении депозитов и выдаче кредитов.

Пренебрежение описанными выше нематериальными ресурсами не позволяет в полной мере оценить все факторы, которые влияют на финансовый результат кредитной организации. Однако нельзя утверждать, что нематериальные и материальные активы вносят одинаковый вклад в процесс получения прибыли.

Методология структурных исследований основана на поиске предпосылок. Методологи структурного подхода предполагают, что набор измеримых переменных, основанных на финансовой отчетности, может показать эффективность банков. Они беспристрастно используют статистические методы и обобщают результаты для региона, страны или континента. Модели, основанные на структурном подходе, во многом характеризуются бизнес-ориентацией банков, структурой баланса и характером движения финансовых ресурсов. Приверженцы структурного подхода используют статистические методы для классификации бизнес-ориентации банков. Этот подход часто игнорирует научные исследования по бизнес-логике, которая теоретизирует процесс моделирования.

Структурный подход на практике применил коллектив исследователей во главе с Римом Аяди [44]. Для описания типовых банковских моделей американского рынка в их исследования были включены 10 392 кредитные

организации, что составило примерно 80% рынка. В своей работе Р. Аяди с коллегами выделили 4 группы американских банков: инвестиционные, оптовые, рознично-диверсифицированные и рознично-ориентированные. По тому же методу другой научный коллектив во главе с М. Ларсеном определил типовые банковские бизнес-модели в рамках мирового кредитного сообщества [67]: банки, финансируемые за счет микродепозитов; банки, финансируемые за счет значительных депозитов; банки, связанные с рынком капитала, которые классифицируются как инвестиционные банки.

В отличие от структурного подхода, в основе которого лежит кластерный анализ, когнитивный подход позволяет проанализировать бизнес-модели банка, на основе банковской бизнес-логики, с определением макроэкономических и микроэкономических предпосылок, влияющих на деятельность кредитной организации. Используя когнитивный подход, исследователи могут составить целостную картину банка, на основе которой можно оценить его сильные и слабые стороны. Такой подход сегодня является наиболее распространенным в банковской практике потому, что он является точным и позволяет проанализировать взаимосвязи экономики и бизнеса.

Структурные элементы когнитивной бизнес-модели определяются на основе четырех факторов: 1) генерация дохода; 2) взаимоотношения с клиентами; 3) инфраструктура и сеть сотрудничества; 4) финансовые аспекты. Когнитивный подход был разработан в литературе по бизнес-моделям такими исследователями, как Остервалдер, Хедман и Каллинг. Модель Остервалдера состоит из 9 элементов: потребительский сегмент, ценовая политика, каналы сбыта, процесс взаимоотношений с клиентом, денежный поток, ключевые ресурсы банка; основные банковские продукты и услуги; расходы кредитной организации; партнеры и партнерские отношения. Такой подход к пониманию бизнес-модели можно использовать в качестве аналитического инструмента в типологических исследованиях.

Как обсуждалось выше, структурный подход не в полной мере отражает реальность бизнес-моделирования в банковской сфере, в этой связи

предпочтение отдается когнитивному подходу для построения авторской модели кредитования малого и среднего бизнеса. Бизнес-модель как инструмент в банковском деле может быть использована руководством кредитной организации для управления и выстраивания структуры банка и, что наиболее важно, для оптимизации генерирующих доход процессов. Это способствует формированию управленческого понимания деятельности банка и позволяет проанализировать эффективность организационной структуры и механизмов внутрибанковского взаимодействия, связанных с процессом генерации прибыли.

Концепт предлагаемой на выходе операционной модели кредитования малого и среднего бизнеса базируется на оценке внешней среды и среды ближайшего окружения как для банка, так и для его контрагентов.

Дизайн предлагаемой операционной модели кредитования субъектов малого и среднего бизнеса основан на бизнес-модели банка, формирование которой учитывает макро- и микроэкономические факторы, определяющие условия развития бизнеса в целом. Корректная взаимосвязь этих внешних факторов с предпосылками бизнес-подразделений определяет особенности кредитной деятельности и позволяет спроектировать операционную модель кредитования, как представлено на рисунке 28.



Источник: составлено автором.

Рисунок 28 – Процесс построения операционной модели кредитования малого и среднего бизнеса

Процесс построения бизнес-модели кредитования начинается с анализа макроэкономических индикаторов и предпосылок и предполагает поиск экономических индикаторов. Эти индикаторы используются в модели для прогноза изменения внешних экономических факторов, которые будут влиять на составные элементы модели. В российской практике основным макроэкономическим индикатором является ключевая ставка Банка России, которую используют в процессе продуктового ценообразования. Также кредитными организациями учитываются инфляция, ВВП, курсы иностранных валют, цена за нефть, а также биржевые индикаторы. Данные показатели используются для прогнозирования будущих объемов бизнеса банковскими подразделениями.

Следующим этапом является создание трансфертной кривой, которая используется кредитной организацией для ценообразования продуктов и формирования внутрибанковской стоимости привлечений и размещений свободных ресурсов между различными бизнес-сегментами. Трансфертная кривая строится на основе прогноза изменения ключевой ставки и индикаторов финансового рынка. Чаще всего, построение трансфертной кривой входит в зону ответственности казначейских подразделений.

Получение данных бизнеса является одним из сложнейших процессов в рамках бизнес-моделирования. Этот процесс состоит из нескольких этапов:

1) Учет макроэкономических предпосылок бизнес-подразделениями в рамках прогнозирования будущих операций.

2) Учет продуктовых тенденций бизнес-подразделениями в рамках прогнозирования будущих операций.

3) Составление прогноза будущих выдач и будущих портфелей бизнес-подразделениями.

4) Формирование прогноза административных расходов и расходов на оплату труда в рамках портфельных предпосылок.

5) Верификация прогнозов бизнес-подразделений на общебанковском уровне.

В рамках каждого из этого этапов, банковским сотрудникам необходимо быть максимально прагматичными и строить прогнозы с условием их реальной реализации. Необоснованные прогнозы от бизнеса на этапе верификации отсеиваются и либо отправляются на доработку в бизнес-подразделения, либо исправляются непосредственно в рамках финансового департамента.

После получения трансфертной кривой и прохождения верификации всех данных от бизнеса, начинается процесс моделирования, призванный просчитать последствия от деятельности кредитной организации в рамках заложенных предпосылок.

Предложенный дизайн операционной модели обеспечивает пошаговое понимание применяемых методов и результатов, достигнутых в исследовании. Для создания и управления согласованной операционной моделей используется программное обеспечение Microsoft Excel.

Первый этап моделирования предполагает сбор входящих данных, среди которых стоит выделить следующие разделы:

1) Макроэкономические допущения: фактическая и прогнозная инфляция, фактическая и прогнозная ключевая ставка, изменение ВВП.

2) Прогноз кривой FTP: нужен для трансфертного ценообразования внутри банка и для установления контрактной процентной ставки.

3) Фактические данные кредитного портфеля, которые могут быть агрегированы по ключевым продуктам. В разрезе продуктов необходима следующая информация: средневзвешенная ставка портфеля кредитов, маржинальность портфеля, максимально точное погашение портфеля, показатели перехода кредитов в 3 стадию и уровень резервирования портфеля.

4) Данные о фактическом фондировании (опционально): подходит для банков, привлекающих средства МСБ.

Следующим этапом моделирования является анализ кредитного портфеля в разрезе продуктов, текущего и нового портфеля. В рамках данного анализа используется метод «лестниц», который предполагает разбивку кредитных выдач по поколениям исходя из планируемой даты кредитования.

Пример одного конкретного продукта:

- 1) Погашение текущего портфеля.
- 2) Выдачи ежемесячно с указанием срока кредита.
- 3) Новый портфель на основе выдач.
- 4) Совокупный портфель.
- 5) Переход в дефолт.
- 6) Уровень резервирования.
- 7) Процентный доход.
- 8) Трансфертный расход.



Опциональным является прогнозирование депозитов. Оно подходит для банков с депозитами компаний малого и среднего бизнеса. В рамках прогнозирования пассивов идет разграничение ресурсов на текущие счета и депозиты в разрезе валют, нового и текущего портфеля. Текущие счета прогнозируются в упрощенном виде. Для депозитов применяется тот же подход, что и для кредитов.

Процентные доходы и расходы считаются в рамках моделирования кредитного и депозитного портфеля, однако собираются и анализируются отдельно. В случае отсутствия в банке депозитов малому и среднему бизнесу, место процентного расхода занимает трансфертный расход, который рассчитывается на основании трансфертной кривой. Трансфертная кривая – это совокупность значений трансфертных ставок, используемых при платном перераспределении ресурсов, по которому во внутреннем управленческом учете фиксируются привлечения внутренним банком от бизнес-подразделений ресурсов и размещение ресурсов внутренним банком в бизнес-подразделения. Трансфертная кривая применяется для расчета финансового результата бизнес-подразделений, продуктов, расчета рентабельности как при фактических данных, так и при планировании и отражает в себе ориентир предельной стоимости заимствования банком денежных средств на конкретный срок в конкретной валюте и в определенный момент времени.

При расчете процентных доходов и расходов учитываются изменения трансфертных ставок, так как процесс прогнозирования идет по текущему и новому портфелю. Но новому портфелю закладывается необходимая для эффективного функционирования бизнеса маржинальность, которая будет накладываться на кривую FTP с учетом срочности новых продуктовых выдвч.

Следующим этапом является прогнозирование комиссионных доходов и расходов кредитной организации. Например, прогнозируются консалтинговые доходы, страховые комиссии, доходы за управления транзакциями. Банк за

привлечение клиентов также может платить агентское вознаграждение, что будет отражаться в комиссионном расходе.

Отдельным этапом является выделение спрогнозированных в рамках прогноза кредитного портфеля резервов и их анализ. Резервы прогнозируются в двух метриках: балансовые резервы и изменение в отчете по прибылям и убыткам, связанное с резервами. Исходя из показателей нормы резервирования и перехода в дефолт рассчитываются резервы как по текущим, так и по новым кредитам.

Предпоследним этапом моделирования является расчет административных и операционных расходов кредитной организации, производимый исходя из предпосылок, полученных от административных подразделений.

После проведения всех расчетов необходимо проанализировать совокупное движение по балансу и отчету о прибылях и убытках. Обычно анализ проходит с учетом агрегации показателей для удобства и простоты понимания тенденций и ключевых результатов банка.

Для верификации модели кредитования малого и среднего бизнеса на базе банка «Открытие» необходимо смоделировать деятельность банка по данному направлению за 2022 год и сравнить с фактическими результатами. Верификация модели, таким образом, поможет определить ее эффективность и выявить возможные отклонения, которые необходимо будет учесть для построения модели на 2023 год.

Тестовая модель предполагает кредитование малого и среднего бизнеса в рублях, расчет будет производиться на ежемесячной основе. Данные в рамках кандидатской работы будут предоставляться на квартальной основе для удобства отображения.

Построение любой модели начинается с дизайна входящей информации. Моделист должен четко понимать, какими входными данными ему необходимо обладать для корректной работы модели и каким образом эти данные можно получить.

Первым разделом в процессе сбора внешних данных будут «макроэкономические предпосылки». Среди основных макроэкономических индикаторов следует выбрать ключевую ставку ЦБ РФ, прирост ВВП и инфляцию, как представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Макроэкономические предпосылки, заложенные в модель

В процентах

Показатель	1 кв. 22г.	2 кв. 22г.	3 кв. 22г.	4 кв. 22г.
Ключевая ставка ЦБ РФ	11,62	15,49	8,78	7,58
ВВП, прирост в реальном выражении, год к году	2,95	-3,23	-4,58	-4,15
Инфляция, год к году	10,75	16,89	14,74	12,55

Источник: составлено автором по материалам [112].

Данные индикаторы используются для верификации основания трансфертной кривой. На основе изменения ключевой ставки Банка России прогнозируется трансфертная ставка для инструментов до востребования.

Перейдем к одному из наиболее важных процессов – построению трансфертной кривой, которая состоит из двух элементов: безрисковой составляющей и спреда за ликвидность. Безрисковая составляющая основывается на базовых рыночных индикаторах стоимости безрискового размещения денежных средств или размещения с низким рыночным риском в соответствующей валюте на соответствующий срок. Отражает безрисковую стоимость ликвидности в Российской Федерации.

Спред за ликвидность – условная стоимость риска, которая представляет собой надбавку или дисконт относительно базовой кривой и отражает в себе маржинальную стоимость привлечения или размещения денежных средств непосредственно для банка относительно безрисковой компоненты.

Рыночными индикаторами для безрисковой составляющей трансфертной кривой являются: для срочности 1 и 2 месяца – Ruonia SWAP, для остальных срочностей – кривая бескупонной доходности Мосбиржи. Для

целей моделирования 2022 года возьмем данные о кривой бескупонной доходности, отраженные на сайте Банка России в соответствии с таблицей 4.

Таблица 4 – Рыночные индикаторы для расчета трансфертной кривой

В процентах

Показатель	1 кв. 22г.	2 кв. 22г.	3 кв. 22г.	4 кв. 22г.
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 3 месяца	11,50	11,95	8,06	7,46
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 6 месяцев	11,43	11,35	8,04	7,56
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 1 год	11,23	10,67	8,09	7,81
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 2 года	10,89	10,19	8,30	8,33
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 3 года	10,74	10,05	8,56	8,81
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 5 лет	10,63	9,98	8,98	9,57
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 10 лет	10,39	9,96	9,40	10,37

Источник: составлено автором по материалам [112].

На основе полученных данных и спреда за ликвидность строится трансфертная кривая, которая будет использоваться в операционной модели для расчета процентных доходов и расходов. Основываясь на специфике деятельности малого и среднего бизнеса, а также на существующих кредитных продуктах, стоит выделить следующие продуктовые срочности: 2 года, 3 года, 5 лет, 10 лет. Следовательно, для моделирования потребуются трансфертные кривые на этих сроках, как представлено в таблице 5.

Таблица 5 – Средние трансфертные ставки за период

В процентах

Показатель	1 кв. 22г.	2 кв. 22г.	3 кв. 22г.	4 кв. 22г.
Ставка на 2 года	12,64	14,19	9,30	8,88
Ставка на 3 года	12,49	14,05	9,56	9,36
Ставка на 5 лет	12,38	13,98	9,98	10,12
Ставка на 10 лет	12,14	13,96	10,40	10,92

Источник: составлено автором.

Следующим важным разделом в процессе сбора входящих данных станет входной блок данных бизнеса, касающихся кредитования малого и среднего бизнеса. Все кредиты в модели делятся по размеру кредитуемого субъекта и по типу продукта. Разделение малого и среднего бизнеса по разным категориям необходимо потому, что многие входные данные разнятся относительно размера организации. Далее были выделены три основных продуктовых направления для каждого из сегментов: оборотные кредиты, инвестиционные кредиты, кредиты с господдержкой.

Начнем с рассмотрения предпосылок по портфелю оборотных кредитов малому бизнесу, как представлено в таблице 6.

Таблица 6 – Исходные данные для прогнозирования кредитного портфеля малого бизнеса по дебетовым оборотам (ссудным счетам)

Показатель	Классическая ссуда	Невозобновляемая кредитная линия	Овердрафт	Возобновляемая кредитная линия
1	2	3	4	5
Входящий портфель, в млрд руб.	1,44	2,16	3,6	28,8
Средний срок, лет	2	3	2	2,5
Маржинальность, в процентах	2,7	3,0	2,7	2,7
Уровень резервирования, в процентах	18,75	18,75	18,75	18,75
Ежемесячный переход в дефолт, в процентах	0,1	0,1	0,1	0,1
Доля просроченной задолженности, в процентах	5	5	5	5

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5
Уровень резервирования просроченной задолженности, в процентах	100	100	100	100
Доля в кредитном портфеле малого бизнеса, в процентах	3	4,5	7,5	60
Средний размер ссуды, в млн руб.	6	8	3	9
Выдачи за 2022 год, в млрд руб.	0,786	0,786	1,965	12,575

Источник: составлено автором.

Портфель кредитов малому бизнесу банка «Открытие» на конец 2021 года составлял 48 млрд руб. Средний срок оборотного кредитования определен для модели в диапазоне от 2 до 3 лет в соответствии с текущими тенденциями развития оборотных кредитов. Уровень резервирования ссуд 16,6% выявлен на основе фактических данных банка «Открытие» на конец 2021 года. При этом, важно понимать, что резерв по кредитам 3 категории качества, создается в размере 100%. В целом портфель банка «Открытие» обладает высоким качеством, поэтому доля просроченной задолженности на конец 2021 года составляет всего 5%. Основную долю кредитного портфеля кредитам малому бизнесу составляют возобновляемые кредитные линии, которые являются самым востребованным кредитным продуктом. В прогноз заложены выдачи по кредитам малому бизнесу за 2022 год с учетом сохранения портфеля на уровне 2021 года в соответствии с стратегией банка. Также проведен анализ имеющихся предложений по кредитам и процентным ставкам у банка «Открытие», и, исходя из трансфертной кривой, просчитана примерная маржинальность различных продуктов.

Далее рассмотрению подлежат предпосылки портфеля кредитов с государственной поддержкой и инвестиционных кредитов малому бизнесу, как представлено в таблице 7.

Таблица 7 – Исходные данные для прогнозирования кредитного портфеля малого бизнеса по кредитам с государственной поддержкой и инвестиционным кредитам

Показатель	НКЛ на оборудование	НКЛ на недвижимость	Кредит с субсидией	Кредит с гарантией
Входящий портфель, в млрд руб.	3,24	3,96	3,84	0,96
Средний срок, лет	5	10	2	5
Маржинальность, в процентах	2,7	2,7	2,7	2,7
Уровень резервирования, в процентах	18,75	18,75	9,4	0
Ежемесячный переход в дефолт, в процентах	0,1	0,1	0,0	0,0
Доля просроченной задолженности, в процентах	5	5	0	0
Уровень резервирования просроченной задолженности, в процентах	80	50	100	100
Доля в кредитном портфеле малого бизнеса, в процентах	6,75	8,25	8	2
Средний размер ссуды, в млн руб.	12	16	7	10
Выдачи за 2022 год, в млрд руб.	0,314	0,157	0,786	0,314

Источник: составлено автором.

Инвестиционное кредитование и кредиты с гарантийным обеспечением предусматривают долгосрочные кредитные отношения между заемщиком и банком, а субсидированные кредиты скорее являются оборотными. Важной особенностью кредитов с государственной поддержкой является более низкий

размер формируемого резерва, а гарантийное обеспечение позволяет и вовсе отказаться от резервирования. Также важно отметить, что наличие залога в инвестиционном кредитовании позволяет создавать резерв по просроченной задолженности в меньшем размере.

Далее рассмотрим предпосылки портфеля оборотных кредитов среднему бизнесу, как представлено в таблице 8.

Таблица 8 – Исходные данные для прогнозирования кредитного портфеля среднего бизнеса по оборотным кредитам

Показатель	Классическая ссуда	Невозобновляемая кредитная линия	Овердрафт	Возобновляемая кредитная линия
Входящий портфель, в млрд руб.	4,68	7,02	11,7	93,6
Средний срок, лет	2	3	2	2,5
Маржинальность, в процентах	2,2	2,5	2,2	2,2
Уровень резервирования, в процентах	5,05	5,05	5,05	5,05
Ежемесячный переход в дефолт, в процентах	0,05	0,05	0,05	0,05
Доля просроченной задолженности, в процентах	2	2	2	2
Уровень резервирования просроченной задолженности, в процентах	100	100	100	100
Доля в кредитном портфеле малого бизнеса, в процентах	3	4,5	7,5	60
Средний размер ссуды, в млн руб.	55	80	30	85
Выдачи за 2022 год, в млрд руб.	1,555	3,809	8,575	57,911

Источник: составлено автором.



Фактический портфель кредитов среднему бизнесу банка «Открытие» на конец 2021 года составляет 156 млрд руб. В прогноз выдач по кредитам среднему бизнесу были заложены стратегические установки банка на рост портфеля в размере 15% за 2022 год. Уровень резервов по оборотным кредитам среднему бизнесу в «Открытие» составляет 5,05% что в три раза ниже, чем у кредитов малому бизнесу. Ключевым отличием среднего бизнеса от малого является его относительная надежность, которая основывается на низкой доле просроченных кредитов в портфеле и сниженных темпах перехода в дефолтное состояние имеющихся ссуд.

И последними входящими данными, необходимыми для прогнозирования кредитования, являются кредиты с государственной поддержкой и инвестиционные кредиты среднему бизнесу, как представлено в таблице 9.

Таблица 9 – Входящие данные для прогнозирования кредитного портфеля среднего бизнеса по кредитам с государственной поддержкой и инвестиционным кредитам

Показатель	НКЛ на оборудование	НКЛ на недвижимость	Кредит с субсидией	Кредит с гарантией
1	2	3	4	5
Входящий портфель, в млрд руб.	10,53	12,87	12,48	3,12
Средний срок, лет	5	10	2	5
Маржинальность, в процентах	2,2	2,2	2,2	2,2
Уровень резервирования, в процентах	5,05	5,05	2,525	0
Ежемесячный переход в дефолт, в процентах	0,1	0,1	0,0	0,0
Доля просроченной задолженности, в процентах	5	5	0	0
Уровень резервирования просроченной задолженности, в процентах	80	50	100	100

Продолжение таблицы 9

1	2	3	4	5
Доля в кредитном портфеле малого бизнеса, в процентах	6,75	8,25	8	2
Средний размер ссуды, в млн руб.	120	160	60	90
Выдачи за 2022 год, в млрд руб.	2,024	2,244	2,859	0,834

Источник: составлено автором.

Также в рамках процесса сбора входящих данных, собирается информации для расчета административных расходов и расходов на оплату труда, однако данные показатели анализируются в рамках отдельного этапа.

После сбора основных макроэкономических показателей и входящих бизнес-предпосылок, необходимо приступить к самой сложной с технической стороны части модели – к расчету кредитного портфеля. Для получения наибольшей точности портфель рассчитывается отдельно для малого и отдельно для среднего бизнеса, при этом портфели также делятся по типам кредитных продуктов. Далее будет рассмотрен подробнее механизм расчета данных на примере возобновляемой кредитной линии для среднего бизнеса.

Первый делом в модели отражается погашение текущего работающего портфеля возобновляемых кредитных линий. В рамках авторской модели используется средний срок кредита в 3 года для погашения текущего портфеля. В условиях настоящего банка бизнес-подразделение прогнозирует погашение поименно с учетом досрочного погашения некоторых кредитов. В связи с отсутствием данных о заемщиках банка «Открытие» в операционной модели используется упрощенный прогноз. По результатам прогнозирования текущий портфель возобновляемых кредитных линий среднему бизнесу снизился на 36,691 млрд руб. за 2022 год. В конце 2021 года текущий портфель возобновляемых кредитных линий среднему бизнесу составлял 91,728 млрд руб., а на конец 2022 года - 55,037 млрд руб.

На следующем этапе прогнозирования вносится информация о выдачах по поколениям. В прогнозе должны найти отражение также факторы сезонности. Например, выдачи февраля ниже январских из-за снижения предпринимательской активности в данном месяце. Также, необходимо заморозить выдачи в период высокой ключевой ставки Банка России. Далее необходимо аналогично расчету для текущего портфеля возобновляемых кредитных линий среднему бизнесу спрогнозировать погашение, только уже нового портфеля по поколениям. На следующем шаге складывается текущий и новый портфель и получаются совокупные работающие возобновляемые кредитные линии среднему бизнесу: на конец 2021 года портфель составлял 91,728 млрд руб., а на конец 2022 года – 105,787 млрд руб.

На этом работа с кредитным портфелем в рамках возобновляемых кредитных линий среднему бизнесу не заканчивается. В рамках данного процесса также прогнозируется переход в дефолт, балансовый резерв, движение резервов, процентный доход и трансфертный расход.

Переход кредитов в 3 категорию качества является неотъемлемой частью кредитного процесса. Несмотря на меры по оценке кредитоспособности заемщика, внешние факторы, а также некорректное управление компанией, могут привести к дефолтному состоянию. Исходя из алгоритма, заложенного в авторскую модель, за 2022 год 0,524 млрд руб. возобновляемых кредитных линий перешли в 3 стадию. По ним банк вынужден был создать резерв в 100% размере.

После отчистки работающего портфеля от дефолтных кредитов рассчитывается резерв по возобновляемым кредитным линиям среднему бизнесу исходя из бизнес-предпосылки о совокупном резерве по данной категории кредитов в размере 5,05%. В целом балансовый резерв вырос за 2022 год на 0,181 млрд руб. Это, прежде всего, связано с созданием 100% резерва по дефолтным кредитам на сумму 0,524 млрд руб. По работающим кредитам резерв постепенно снижается, что связано с политикой банка,

которая основывается на привлечении более надежных заемщиков из сегмента среднего бизнеса.

Далее рассчитывается процентные доходы и трансфертные расходы, которые генерируют возобновляемые кредитные линии среднему бизнесу. Для расчета процентного дохода берется только работающая часть портфеля, при этом для каждого поколения используется своя процентная ставка, которая рассчитывается как трансфертная ставка плюс маржа продукта. В данном случае по текущему портфелю будет одна ставка, а у каждой новой выдачи другая. Такой расчет позволяет максимально приблизить модель к реальной ситуации. Среднегодовая фактическая процентная ставка по возобновляемым кредитным линиям в модели составила 13,43%. За 2022 год данные кредиты сгенерировали 10,374 млрд руб. процентного дохода. Однако не стоит забывать, что банк также платит за привлечение фондирования под выдачи кредитов. В текущей операционной модели используются ресурсы, представленные внутренним банком для кредитования малого и среднего бизнеса. Они могли быть привлечены как во вклады, так и на межбанковском рынке. За использование фондирования от внутреннего банка подразделение кредитования малого и среднего бизнеса платит трансфертную стоимость данных ресурсов. Важно понимать, что не только работающая часть кредитного портфеля требует фондирования. Получается, что при расчете трансфертного расхода используется как работающий, так и неработающий портфель. Трансфертная ставка для расчета берётся аналогично процентной ставке для расчета процентного дохода. За 2022 год средняя трансфертная ставка составила 9,43%, а трансфертный расход составил 7,985 млрд руб.

Представленный выше алгоритм повторяется для каждого типа кредита и отдельно как для малого бизнеса, так и для среднего бизнеса. Распределение кредитного портфеля по поколениям позволяет увеличить эффективность прогнозирования и точно изменять необходимые параметры модели, не затрагивая заложенные в нее предпосылки.

Следующим этапом прогнозирования является агрегация всех кредитных доходов и трансфертных расходов в рамках отдельного блока. По результатам моделирования в 2022 году малый бизнеса получил 5,124 млрд руб., а средний бизнес – 17,594 млрд руб. Трансфертный же расход за 2022 год малого бизнеса составил 4,131 млрд руб., а среднего – 13,868 млрд руб.

Помимо процентного дохода, кредитная организация в процессе взаимодействия с малым и средним бизнесом может получать комиссионный доход. В данной модели комиссионный доход рассчитывается в рамках отдельного блока. Основной банковской комиссией при кредитовании малого и среднего бизнеса является комиссия за невыбранный лимит возобновляемой кредитной линии. Сегодня малый и средний бизнес использует порядка 70% от возможного кредитного лимита при кредитовании. Следовательно, 30% лимита не используется, что и будет заложено в модель. За неиспользованный лимит организация платит 0,25% в год от этого лимита. Средняя сумма неиспользованного малым бизнесом лимита за 2022 год составила 11,008 млрд руб., а комиссионный доход за невыбранный лимит – 27,5 млн руб. Средний бизнес имел невыбранный лимит на уровне 39,39 млрд руб. в 2022 году, а комиссионный доход по нему составил – 98,5 млн руб.

Запланировав все доходные составляющие кредитования малого и среднего бизнеса, необходимо перейти к расходной части, к которой относятся административно-хозяйственные расходы и создание резервов на возможные потери. В рамках блока резервов агрегируются все резервы кредитной организации, относящиеся к кредитованию малого и среднего бизнеса, а также происходит подсчет их изменения и влияния на отчет по прибылям и убыткам. За 2022 год по работающему портфелю малого бизнеса было восстановлено 458 млн руб., а по неработающему создано 422 млн руб. В рамках кредитования среднего бизнеса резерв по работающему портфелю вырос на 214 млн руб., а по неработающему – на 747 млн руб.

Наиболее интересным является расчет расходов на персонал и административно-хозяйственные нужды, необходимых для поддержания эффективности процесса кредитования малого и среднего бизнеса. Данный расчет производится на отдельном листе Microsoft Excel в рамках отдельного блока и состоит из нескольких этапов. На первом этапе собирается необходимая информация от бизнеса, которая затем вносится как входные данные. К такой информации относится: средний размер займа, количество кредитов на 1 сотрудника, средний трудовой оклад сотрудника с учетом премий и отчислений в бюджет, доля сопровождающего и управляющего персонала, количество сотрудников на точке продаж, расходы на содержание точки продаж и административно-хозяйственные расходы, приходящиеся на 1 сотрудника.

Для того, чтобы рассчитать примерное количество выданных ежемесячно ссуд, необходимо разделить кредитный портфель на средний размер кредита. За 2022 год среднее количество непогашенных ссуд для малого бизнеса составило 6 017 штук, а для среднего – 2 113 штук. Для максимальной эффективности кредитного процесса на одного кредитного сотрудника из малого бизнеса приходится 50 ссуд, а среднего бизнеса - 35 ссуд. Для корректной работы кредитного подразделения требуется 163 сотрудника в малом бизнесе и 82 сотрудника в среднем бизнесе. При этом только 75% сотрудников являются кредитными специалистами, 15% сотрудников сопровождают данный бизнес-процесс, верифицируют кредитные заявки, проводят скоринговую оценку заемщиков, а также 10% персонала несет на себе управляющую функцию. Исходя из средних трудовых окладов с учетом премий и отчислений в государственный бюджет в размере 100 тыс. руб. для сотрудника малого бизнеса и 120 тыс. руб. для сотрудника среднего бизнеса, в целом за 2022 год на оплату труда банк потратит 314 млн руб. Немаловажной деталью также является расчет административно-хозяйственных расходов на одного сотрудника. В эти расходы входят затраты на корпоративные мероприятия, покупка лицензий на программное обеспечение, необходимое

для работы сотрудников, проведение тренингов и семинаров. В рамках представленной операционной модели в месяц на одного сотрудника приходится 25 тысяч руб., а совокупная сумма по данной категории расходов за 2022 год равняется 74 млн руб.

Неотъемлемой частью процесса кредитования является наличие у банка точек продаж, которые призваны обеспечить клиентов возможностью обратиться очно в отделение для получения заемного финансирования. Обычно в точках продаж сотрудники работают 2 дня через 2, поэтому на одной точке должны работать 4 сотрудника малого бизнеса и 2 сотрудника среднего бизнеса. Исходя из такого расчета у банка должно функционировать в среднем 30 точек в 2022 году. На каждую точку продаж закладываются расходы в размере 250 тысяч руб. в месяц. Итого расходы на точки продаж за 2022 год составили 90 млн руб.

Прогнозирование расходов является последней расчетной частью моделирования. Для анализа полученных результатов моделирования и верификации модели полученная информация агрегируется и составляется банковский баланс, а также отчет о прибылях и убытках.

Банковский баланс содержит основные балансовые показатели по модели. Важно понимать, что в рамках представленной операционной модели прогнозируется не весь банк, а только кредитование малого и среднего бизнеса, поэтому структура баланса будет состоять лишь из активов и внебалансовых обязательств, как представлено в таблице 10.

Таблица 10 – Балансовые показатели модели кредитования малого и среднего бизнеса

В миллиардах рублей

Показатель	Тип портфеля	2021	1кв. 2022	2кв. 2022	3кв. 2022	4кв. 2022
1	2	3	4	5	6	7
Кредиты МБ	Работающий портфель	45,84	45,566	42,468	42,015	44,299
	Неработающий портфель	2,16	2,24	2,355	2,464	2,574

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4	5	6	7
Кредиты СБ	Работающий портфель	153,192	155,934	147,74	151,705	168,326
	Неработающий портфель	2,808	2,943	3,143	3,334	3,535
Резервы МБ	Работающий портфель	-4,688	-4,574	-3,966	-3,799	-4,083
	Неработающий портфель	-2,029	-2,103	-2,212	-2,313	-2,415
Резервы СБ	Работающий портфель	-4,204	-4,191	-3,567	-3,555	-4,159
	Неработающий портфель	-2,637	-2,764	-2,951	-3,129	-3,317
Итого активы	Всего	190,442	193,051	183,011	186,722	204,759
КЛ МБ	Невыбранные лимиты	11,726	11,635	10,632	10,498	11,266
КЛ СБ		39,312	39,939	36,886	37,823	42,914
Итого внебаланс	Всего	51,038	51,573	47,518	48,321	54,180

Источник: составлено автором.

По итогам моделирования итогов активов, связанные с кредитованием малого и среднего бизнеса, увеличились на 11,5% за 2022 год или на 22,06 млрд руб., что в целом соответствует нашим начальным планам по росту портфеля. Анализ балансовых движений позволяет убедиться в том, что модель корректно работает, не допускает задвоений и прогнозирует показатели исходя из заложенных предпосылок.

Для целей верификации модели, необходимо сравнить полученные в процессе моделирования результаты с фактом банка «Открытие» за 2022 год. В рамках балансовой части существует единственное отклонение, связанное с неработающей частью кредитного портфеля. В рамках моделирования неработающую часть портфеля была спрогнозирована исходя из принятых в банке процентных соотношений перехода в дефолт. Однако в реальности ситуация намного оптимистичнее, и в 3 стадию перешло не так много заемщиков. Из-за того, что в рамках моделирования прогнозируется общий уровень резервирования портфеля, данное отклонение не повлияло на



отчет о прибылях и убытках в части создания резерва. Влияние на работающий портфель, который генерирует процентный доход, тоже минимально. Для сравнения прогнозный работающий портфель кредитов малому и среднему бизнесу на конец 2022 года составил 220,781 млрд руб., что в свою очередь ниже фактического всего на 0,4%. Данный фактор в целом оказал незначительное воздействие на прогнозные процентные доходы банка.

Перейдем к рассмотрению отчета о прибылях и убытках за 2022 год, как представлено в таблице 11.

Таблица 11 – Финансовые показатели отчета о прибылях и убытка модели кредитования малого и среднего бизнеса

В миллиардах рублей

Показатель	1кв. 2022	2кв. 2022	3кв. 2022	4кв. 2022	2022
Процентные доходы	5,595	5,399	5,589	6,134	22,717
Трансфертные расходы	-4,433	-4,293	-4,425	-4,848	-17,999
Чистый процентный доход	1,162	1,106	1,164	1,286	4,718
Комиссионный доход	0,032	0,03	0,03	0,034	0,126
Операционные доходы	1,193	1,136	1,195	1,32	4,844
Расходы на оплату труда	-0,08	-0,076	-0,076	-0,082	-0,314
АХР	-0,042	-0,039	-0,04	-0,042	-0,163
Финансовый результат до резервов	1,071	1,021	1,079	1,196	4,367
Создание резервов	0,182	0,755	-0,233	-1,642	-0,939
Прибыль до налогов	1,253	1,775	0,846	-0,447	3,427
Налоги	-0,251	-0,355	-0,169	0,089	-0,685
Чистая прибыль	1,002	1,42	0,677	-0,357	2,742

Источник: составлено автором.

По итогам моделирования банк заработал 2,742 млрд руб. чистой прибыли со средним уровнем процентной маржи в 2,29%. Получившиеся в

модели данные не сопоставимы с данными банка из-за разных методик расчета, а также из-за того, что в банке привлекают депозиты от малого и среднего бизнеса, которые намного дешевле внутрибанковского привлечения. Процентный доход, полученный благодаря моделированию соответствует фактическим значениям банка «Открытие» за 2022 год: 22,5 млрд руб. процентного дохода в факте, против 22,7 млрд руб. в модели. Однако процентный расход или трансфертный расход по факту у банка ниже из-за использования депозитов малого и среднего бизнеса. Также существуют расхождения с банком по комиссионным доходам малого и среднего бизнеса, так как в деятельности банка «Открытие» большую часть комиссионных поступлений обеспечивает выдача гарантий, которая не заложена в данную модель. Также значительную долю комиссионных доходов генерируют комиссии за расчетно-кассовое обслуживание клиентов малого и среднего бизнеса, которые также не закладываются в модель. И последним расхождением с фактическими данными банка «Открытие» в отчете о прибылях и убытках является статья административно-хозяйственных расходов и расходов на персонал. В рамках представленной операционной модели рассчитываются только расходы, приходящиеся на процесс кредитования малого и среднего бизнеса, а банк «Открытие», в свою очередь, аллоцирует все свои расходы по направлениям бизнеса исходя из их оборотов. Также расходы подразделения малого и среднего бизнеса в модели не учитывают деятельность гарантийного подразделения и отделений, привлекающих во вклады средства клиентов из малого и среднего бизнеса.

По итогам сверки с фактическими данными по балансу и отчету по прибылям и убыткам, можно сделать вывод о том, что модель работает корректно, закладываемые предпосылки дают ожидаемый результат. Сформированный в данной работе концептуальный подход к моделированию кредитования малого и среднего бизнеса соответствует применяемым сегодня практическим подходам. Используемый инструментарий позволяет достичь

достаточной объективности и точности, чтобы судить о том, что модель работает корректно.

В следующей разделе будет построена модель кредитования малого и среднего бизнеса банком «Открытие» на 2023 год по аналогии с 2022 годом, а также проанализировано влияние на финансовый результат кредитной организации таких технологических нововведений, как самообучающийся скоринг и использование искусственного интеллекта для снижения операционных банковских расходов.

### **3.3 Оценка финансовой эффективности механизмов модернизации процесса кредитования малого и среднего бизнеса с использованием авторской модели**

В рамках данной главы планируется построить модель кредитования малого и среднего бизнеса на 2023 год, основанную на прогнозных данных о кредитном портфеле банка «Открытие». В рамках моделирования банк будет предоставлять кредиты малому и среднему бизнесу в российских рублях. Расчет будет производиться на ежемесячной основе. Данные в рамках диссертационной работы будут предоставляться на квартальной основе для удобства отображения.

Начнем с макроэкономических предпосылок, на основе которых будет строиться трансфертная кривая в соответствии с таблицей 12.

Таблица 12 – Макроэкономические предпосылки, заложенные в модель

В процентах

Показатель	1 кв. 23г.	2 кв. 23г.	3 кв. 23г.	4 кв. 23г.
Ключевая ставка ЦБ РФ	7,42	7,19	6,94	6,69
ВВП, прирост в реальном выражении, год к году	-2,73	-2,38	-2,03	-1,68
Инфляция, год к году	11,6	10	8,4	6,8

Источник: составлено автором по материалам [112].

Данные предпосылки основаны на данных макроэкономического прогноза Банка России на 2023 год.

Для построения операционной модели также потребуются рыночные индикаторы, которые будут использованы при расчете трансфертной кривой. За основу необходимо взять прогнозы российских аналитиков, занимающихся прогнозированием кривой бескупонной доходности исходя из макроэкономического прогноза на 2023 год от Банка России, как представлено в таблице 13.

Таблица 13 – Рыночные индикаторы для расчета трансфертной кривой

В процентах

Показатель	1 кв. 23г.	2 кв. 23г.	3 кв. 23г.	4 кв. 23г.
Ruonia SWAP 1 месяц	7,25	7,29	6,93	6,51
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 3 месяца	7,40	7,45	7,09	6,66
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 6 месяцев	7,40	7,45	7,04	6,58
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 1 год	7,40	7,45	6,99	6,51
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 2 года	7,97	8,11	7,73	7,21
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 3 года	8,44	8,64	8,33	7,78
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 5 лет	9,12	9,32	8,80	8,10
Кривая бескупонной доходности Мосбиржи 10л	9,69	9,86	9,45	8,73

Источник: составлено автором по материалам [112].

Для построения трансфертной кривой необходимо прибавить к рыночным индикаторам надбавку 0,5% спреда за ликвидность. Как и при расчете трансферта за 2022 год, используются двухлетние, трехлетние, пятилетние и десятилетние трансфертные ставки, как представлено в таблице 14.

Таблица 14 – Средние трансфертные ставки за период

В процентах

Показатель	1 кв. 23г.	2 кв. 23г.	3 кв.23г.	4 кв. 23г.
Ставка на 2 года	8,47	8,61	8,23	7,71
Ставка на 3 года	8,94	9,14	8,83	8,28
Ставка на 5 лет	9,62	9,82	9,30	8,60
Ставка на 10 лет	10,19	10,36	9,95	9,23

Источник: составлено автором.

Далее рассмотрим предпосылки по портфелю оборотных кредитов малому бизнесу, как представлено в таблице 15.

Таблица 15 – Входящие данные для прогнозирования кредитного портфеля малого бизнеса по оборотным кредитам

Показатель	Классическая ссуда	Невозобновляемая кредитная линия	Овердрафт	Возобновляемая кредитная линия
1	2	3	4	5
Входящий портфель, в млрд руб.	1,44	2,16	3,6	28,8
Средний срок, лет	2	3	2	2,5
Маржинальность, в процентах	2,7	3,0	2,7	2,7
Уровень резервирования, в процентах	16,6	16,6	16,6	16,6
Ежемесячный переход в дефолт, в процентах	0,1	0,1	0,1	0,1
Доля просроченной задолженности, в процентах	5	5	5	5
Уровень резервирования просроченной задолженности, в процентах	100	100	100	100
Доля в кредитном портфеле малого бизнеса, в процентах	3	4,5	7,5	60

Продолжение таблицы 15

1	2	3	4	5
Средний размер ссуды, в млн руб.	6	8	3	9
Выдачи за 2023 год, в млрд руб.	1,045	1,074	2,685	17,905

Источник: составлено автором.

Портфель кредитов малому бизнесу банка «Открытие» по прогнозу на конец 2022 года составляет 48 млрд руб. В прогноз заложены выдачи по кредитам малому бизнесу за 2023 год с учетом увеличения кредитного портфеля к концу анализируемого периода на 10%. На основе анализа имеющихся предложений по кредитным продуктам банка «Открытие» и полученной трансфертной кривой, был определен уровень маржинальности предлагаемых банком продуктов.

Перейдем к рассмотрению предпосылок портфеля оставшихся кредитов малому бизнесу, как представлено в таблице 16.

Таблица 16 – Входящие данные для прогнозирования кредитного портфеля малого бизнеса по кредитам с государственной поддержкой и инвестиционным кредитам

Показатель	НКЛ на оборудование	НКЛ на недвижимость	Кредит с субсидией	Кредит с гарантией
1	2	3	4	5
Входящий портфель, в млрд руб.	3,24	3,96	3,84	0,96
Средний срок, лет	5	10	2	5
Маржинальность, в процентах	2,7	2,7	2,7	2,7
Уровень резервирования, в процентах	16,6	16,6	8,3	0
Ежемесячный переход в дефолт, в процентах	0,1	0,1	0,0	0,0
Доля просроченной задолженности, в процентах	5	5	0	0

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5
Уровень резервирования просроченной задолженности, в процентах	80	50	100	100
Доля в кредитном портфеле малого бизнеса, в процентах	6,75	8,25	8	2
Средний размер ссуды, в млн руб.	12	16	7	10
Выдачи за 2023 год, в млрд руб.	0,633	0,565	1,150	0,936

Источник: составлено автором.

Перейдем к рассмотрению предпосылок портфеля оборотных кредитов среднему бизнесу, как представлено в таблице 17.

Таблица 17 – Входящие данные для прогнозирования кредитного портфеля среднего бизнеса по оборотным кредитам

Показатель	Классическая ссуда	Невозобновляемая кредитная линия	Овердрафт	Возобновляемая кредитная линия
1	2	3	4	5
Входящий портфель, в млрд руб.	5,37	8,055	13,425	107,4
Средний срок, лет	2	3	2	2,5
Маржинальность, в процентах	2,2	2,5	2,2	2,2
Уровень резервирования, в процентах	5,05	5,05	5,05	5,05
Ежемесячный переход в дефолт, в процентах	0,05	0,05	0,05	0,05
Доля просроченной задолженности, в процентах	2	2	2	2
Уровень резервирования просроченной задолженности, в процентах	100	100	100	100

Продолжение таблицы 17

1	2	3	4	5
Доля в кредитном портфеле малого бизнеса, в процентах	3	4,5	7,5	60
Средний размер ссуды, в млн руб.	55	80	30	85
Выдачи за 2023 год, в млрд руб.	1,669	3,859	9,767	64,812

Источник: составлено автором.

Прогнозный портфель кредитов среднему бизнесу банка «Открытие» на конец 2022 года составляет 179 млрд руб. Также, как и для малого бизнеса, был заложен объем выдач кредитов среднему бизнесу с учетом увеличения портфеля на 12% к концу 2023 года.

И последними входящими данными, необходимыми для прогнозирования кредитования, являются кредиты с государственной поддержкой и инвестиционные кредиты среднему бизнесу, как представлено в таблице 18.

Таблица 18 – Входящие данные для прогнозирования кредитного портфеля среднего бизнеса по кредитам с государственной поддержкой и инвестиционным кредитам

Показатель	НКЛ на оборудование	НКЛ на недвижимость	Кредит с субсидией	Кредит с гарантией
1	2	3	4	5
Входящий портфель, в млрд руб.	12,083	14,768	14,32	3,58
Средний срок, лет	5	10	2	5
Маржинальность, в процентах	2,2	2,2	2,2	2,2
Уровень резервирования, в процентах	5,05	5,05	2,525	0
Ежемесячный переход в дефолт, в процентах	0,1	0,1	0,0	0,0
Доля просроченной задолженности, в процентах	5	5	0	0



Продолжение таблицы 18

1	2	3	4	5
Уровень резервирования просроченной задолженности, в процентах	80	50	100	100
Доля в кредитном портфеле малого бизнеса, в процентах	6,75	8,25	8	2
Средний размер ссуды, в млн руб.	120	160	60	90
Выдачи за 2023 год, в млрд руб.	1,817	2,22	3,324	0,773

Источник: составлено автором.

Аналогично моделированию 2022 года, производится расчет портфелей кредитов малому и среднему бизнесу в 2023 году. Размер работающего портфеля кредитов малому бизнесу за 2023 год увеличивается с 45,84 млрд руб. до 51,626 млрд руб., а портфель кредитов среднему бизнесу – с 175,778 млрд руб. до 195,298 млрд руб. Процентный доход по кредитам малому бизнесу за 2023 год составил 5,665 млрд руб., а по кредитам среднему бизнесу – 20,535 млрд руб. Трансфертный расход за 2023 год малого бизнеса составил 4,553 млрд руб., а среднего – 16,235 млрд руб. Комиссионный доход по кредитам малому бизнесу за 2023 год составил 31,4 млн руб. при среднем невыбранном лимите 12,564 млрд руб., а комиссионный доход по кредитам среднему бизнесу – 118,3 млн руб. при среднем невыбранном лимите 47,329 млрд руб. За 2023 год по работающему портфелю малого бизнеса было создано 361 млн руб. резервов, а по неработающему 471 млн руб. В рамках кредитования среднего бизнеса резерв по работающему портфелю снизился на 66 млн руб., а по неработающему вырос на 894 млн руб.

Перейдем к расчету расходов на оплату труда и административно-хозяйственных расходов за 2023 год. По сравнению с прогнозированием 2022 года трудовой оклад с учетом премий сотрудника блока МСБ увеличился

на 30 тыс. руб. и ставил 130 тыс. руб. для сотрудника малого бизнеса и 150 тыс. руб. для сотрудника среднего бизнеса. Данное увеличение связано с высокой инфляцией за 2022 год, которая должна быть заложена в заработную плату. За 2023 год среднее количество непогашенных ссуд для малого бизнеса составило 6 721 штуку, а для среднего – 2 511 штук. Для корректной работы кредитного подразделения в 2023 году потребовалось 182 сотрудника в малом бизнесе и 97 сотрудников в среднем бизнесе. В целом за 2023 год на оплату труда банк потратит 460 млн руб. Также в 2023 году выросли административно-хозяйственные расходы в месяц на 1 сотрудника на 5 тыс. руб. и составили 30 тыс. руб. Всего дополнительные административно-хозяйственные расходы за 2023 год составили 101 млн руб.

Рост расходов не обошел стороной и точки продаж кредитов малому и среднему бизнесу. За 2023 год расход на одну точку продаж вырос на 50 тыс. руб. и составил 300 тыс. руб. в месяц. Итого расходы на функционирование точек продаж за 2023 год составили 122 млн руб.

По итогам моделирования деятельности банка «Открытие» в рамках кредитования малого и среднего бизнеса были получены следующие балансовые и внебалансовые показатели, в соответствии с таблицей 19.

Таблица 19 – Балансовые показатели модели кредитования малого и среднего бизнеса

В миллиардах рублей

Показатель	Тип портфеля	2022	1кв. 2023	2кв. 2023	3кв. 2023	4кв. 2023
1	2	3	4	5	6	7
Кредиты МБ	Работающий портфель	45,84	46,74	48,309	49,904	51,626
	Неработающий портфель	2,16	2,28	2,404	2,531	2,661
Кредиты СБ	Работающий портфель	175,778	178,67	182,724	188,193	195,298
	Неработающий портфель	3,222	3,454	3,689	3,929	4,176
Резервы МБ	Работающий портфель	-4,688	-4,739	-4,859	-4,961	-5,049
	Неработающий портфель	-2,029	-2,142	-2,258	-2,377	-2,5

Продолжение таблицы 19

1	2	3	4	5	6	7
Резервы СБ	Работающий портфель	-4,823	-4,734	-4,694	-4,698	-4,757
	Неработающий портфель	-3,026	-3,243	-3,464	-3,689	-3,92
Итого активы	Всего	212,434	216,286	221,852	228,832	237,536
КЛ МБ	Невыбранные лимиты	11,726	12,107	12,518	12,928	13,254
КЛ СБ		45,108	45,809	46,937	48,29	50,009
Итого внебаланс	Всего	56,834	57,915	59,454	61,217	63,263

Источник: составлено автором.

Исходя из данных модели, итоговые активы, связанные с кредитованием малого и среднего бизнеса, увеличились на 11,8% за 2023 год или на 25,102 млрд руб., что в целом соответствует предпосылкам банка по росту портфеля. Анализ балансовых показателей и их изменений позволяет убедиться в корректности работы модели. Также анализ баланса помогает подтвердить то, что заложенные в модель предпосылки корректно отразились на кредитном портфеле.

Однако, основное внимание в рамках данной работы будет приковано к отчету о прибылях и убытках за 2023 год, как представлено в таблице 20.

Таблица 20 – Финансовые показатели отчета о прибылях и убытках модели кредитования малого и среднего бизнеса

В миллиардах рублей

Показатель	1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	2023
1	2	3	4	5	6
Процентные доходы	6,216	6,435	6,679	6,87	26,199
Трансфертные расходы	-4,939	-5,112	-5,301	-5,437	-20,788
Чистый процентный доход	1,277	1,323	1,378	1,433	5,411
Комиссионный доход	0,036	0,037	0,038	0,039	0,15
Операционные доходы	1,313	1,36	1,416	1,472	5,561

Продолжение таблицы 20

1	2	3	4	5	6
Расходы на оплату труда	-0,11	-0,113	-0,117	-0,12	-0,46
АХР	-0,053	-0,055	-0,056	-0,058	-0,222
Финансовый результат до резервов	1,15	1,192	1,243	1,294	4,879
Создание резервов	-0,292	-0,416	-0,451	-0,501	-1,66
Прибыль до налогов	0,858	0,776	0,792	0,793	3,219
Налоги	-0,172	-0,155	-0,158	-0,159	-0,644
Чистая прибыль	0,687	0,621	0,634	0,634	2,575

Источник: составлено автором.

По итогам моделирования банк заработал 2,575 млрд руб. чистой прибыли со средним уровнем процентной маржи в 2,25%. Все показатели отчета о прибылях и убытка крайне важны, так как в рамках данной работы необходимо протестировать влияние от внедрения изменений, улучшающих процесс кредитования малого и среднего бизнеса, и определить их эффект на финансовый результат банка.

В рамках данной работы ключевым драйвером совершенствования системы кредитования малого и среднего бизнеса является развитие операционной банковской деятельности. В рамках кредитной деятельности у банка есть много различных элементов, которые возможно улучшить или изменить так, чтобы это было выгодно не только кредитной организации, но и кредитуемому бизнесу.

Для того, чтобы анализ возможных способов улучшения кредитного процесса не был абстрактным, полученная и протестированная бизнес-модель кредитования малого и среднего бизнеса будет использоваться для оценки результатов предлагаемых усовершенствований. Это также увеличит наглядность полученных результатов исследования и позволит кредитным организациям оценить влияние от тех или иных инноваций на свой бизнес.

Процесс совершенствования системы кредитования является сложным по своей экономической сути и многосоставным, так как в нем задействованы различные участники рынка, среди которых принято выделять государственные органы поддержки малого и среднего предпринимательства, а также банки и банковские группы. Исходя из существующей практики, будет целесообразнее рассмотреть процесс улучшения банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса. Более того, использование авторской модели кредитования малого и среднего бизнеса позволяет оценить эффективность предлагаемых изменений.

Исходя из направлений повышения эффективности кредитования малого и среднего бизнеса, определенных в рамках пункта 3.1 данной работы, предлагается 3 технологических решения, использование которых банками поможет значительно улучшить кредитный процесс:

- 1) предодобренное кредитование;
- 2) самообучающийся скоринг;
- 3) технологии, использующие искусственный интеллект.

В рамках своей деятельности по кредитованию малого и среднего бизнеса банк «Открытие» уже использует технологию предодобренных кредитов, поэтому в рамках базовых моделей 2022 и 2023 годов расчеты произведены уже с учетом предодобренного кредитования.

Перейдем к расчету эффекта от использования технологии самообучающегося скоринга в рамках модели кредитования малого и среднего бизнеса за 2023 год. Внедрение такой технологии в процесс оценки кредитоспособности не происходит в одночасье, обычно такие изменения имеют долгосрочную специфику и оформляются как отдельные банковские проекты. Однако, для целей моделирования считалось, что данные изменения вступят в силу с начала 2023 года. Использование технологии самообучающегося скоринга требует изменения некоторых базовых модельных предпосылок:

1) лицензии и доработка нового программного обеспечения увеличат ежемесячные административно-хозяйственные расходы в 3 раза;

2) внедрение технологии самообучающего скоринга требует создания дополнительного штата сопровождающих ИТ-сотрудников в размере 10% от всего персонала и дополнительного управленческого персонала в размере 2%;

3) сопровождающие ИТ-сотрудники и их руководители будут получать на 80% больше базового оклада из-за их высокой компетенции, которая необходима для поддержания эффективной работы системы самообучающегося скоринга.

Самообучающийся скоринг определяет финансовое положение заемщика более точно и эффективно. В этой связи 20% всех выдач кредитов малому бизнесу не состоятся из-за того, что претендующие на кредит организации не смогут пройти процесс кредитного скоринга с положительным решением о выдаче кредита. Для того, чтобы не менять целевые ориентиры на уровень выдач, кредиты малому бизнесу были заменены на кредиты среднему бизнесу, финансовое положение которого более устойчиво. Для закрытия 20% разрыва в выдачах малому бизнесу необходимо увеличить выдачи среднему бизнесу на 5,87%.

Использование технологии самообучающегося скоринга позволяет снизить уровень дефолтности по новым портфелям кредитов малому и среднему предпринимательству. Для малого бизнеса снижение составит 0,03% до уровня 0,07% ежемесячного выхода на просрочку, для среднего бизнеса – 0,02% до уровня 0,03% ежемесячного выхода на просрочку. Отказ от клиентов, финансовое состояние которых ниже минимального порога прохождения скоринговой оценки также отразится и на совокупном уровне резервирования кредитного портфеля, снизив его на 10%. Таким образом, уровень резервов по всем кредитам малому бизнесу составит 14,9% вместо 16,6%, а по среднему бизнесу – 4,545% вместо 5,05%. Данные изменения коснутся не только финансового результата от кредитования малого и среднего бизнеса, но и повлияют на балансовую структуру в целом, как представлено в таблице 21.

Таблица 21– Балансовые показатели модели кредитования малого и среднего бизнеса с учетом самообучающегося скоринга

В миллиардах рублей

Показатель	Тип портфеля	2022	1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023
Кредиты МБ	Работающий портфель	45,84	45,768	46,238	46,733	47,336
	Неработающий портфель	2,16	2,278	2,394	2,506	2,616
Кредиты СБ	Работающий портфель	175,778	179,64	184,739	191,347	199,697
	Неработающий портфель	3,222	3,451	3,675	3,894	4,112
Резервы МБ	Работающий портфель	-4,688	-4,523	-4,413	-4,296	-4,175
	Неработающий портфель	-2,029	-2,14	-2,248	-2,353	-2,455
Резервы СБ	Работающий портфель	-4,823	-4,7	-4,633	-4,618	-4,664
	Неработающий портфель	-3,026	-3,240	-3,45	-3,655	-3,857
Итого активы	Всего	212,434	216,534	222,303	229,56	238,609
КЛ МБ	Невыбранные лимиты	11,726	11,79	11,88	11,971	11,996
КЛ СБ		45,108	46,119	47,586	49,294	51,393
Итого внебаланс	Всего	56,834	57,909	59,466	61,265	63,389

Источник: составлено автором.

В результате внедрения самообучающегося скоринга, рост работающего портфеля кредитов малому бизнесу составил 3,2%, вместо изначально заложенных 11,6%, а рост работающего портфеля кредитов среднему бизнесу составил 13,6%, вместо изначально заложенных 10,25%. Однако основное внимание стоит уделить совокупным балансовым резервам, которые в новой модели увеличились всего на 4%, вместо базовых 10,3%. Это стало возможным за счет погашения текущего более рискованного портфеля и замещение его более качественными ссудами.

Эффективность данных мер совершенствования системы кредитования для конкретного банка позволит смоделированный отчет о прибылях и убытках, который представлен в таблице 22.

Таблица 22 – Финансовые показатели отчёта о прибылях и убытка модели кредитования малого и среднего бизнеса с учетом самообучающегося скоринга

В миллиардах рублей

Показатель	1кв. 2023	2кв. 2023	3кв. 2023	4кв. 2023	2023
Процентные доходы	6,216	6,431	6,674	6,864	26,185
Трансфертные расходы	-4,939	-5,109	-5,297	-5,432	-20,777
Чистый процентный доход	1,277	1,322	1,377	1,432	5,408
Комиссионный доход	0,036	0,037	0,038	0,039	0,15
Операционные доходы	1,312	1,359	1,415	1,471	5,558
Расходы на оплату труда	-0,126	-0,128	-0,131	-0,134	-0,519
АХР	-0,107	-0,108	-0,11	-0,112	-0,436
Финансовый результат до резервов	1,079	1,123	1,174	1,226	4,602
Создание резервов	-0,037	-0,14	-0,178	-0,23	-0,585
Прибыль до налогов	1,043	0,983	0,996	0,996	4,018
Налоги	-0,209	-0,197	-0,199	-0,199	-0,804
Чистая прибыль	0,834	0,786	0,797	0,797	3,214

Источник: составлено автором.

Чистый процентный доход банка за 2023 год практически не изменился. Это прежде всего связано с относительно равной маржой кредитов малому и среднему бизнесу. Комиссионный доход также не изменился, так как на замену возобновляемым кредитным линиям малому бизнесу пришли возобновляемые кредитные линии среднему бизнесу. Первым существенным изменением отчета о прибылях и убытка стал рост расходов на оплату труда и административно-хозяйственных расходов. Данные статьи в новой модели выросли на 40% по сравнению с базовым вариантом, что в свою очередь снизило финансовый результат банка до резервов. Следующим ключевым изменением, которое позволило перекрыть негативный рост административных расходов, стала экономия на создании резервов. Данное



изменение является более чем значительным, так как сумма созданных резервов на 1 млрд руб. меньше, чем в базовой модели. Важно отметить, что такой эффект дало не только изменение в уровне созданных резервов, но и изменение структуры портфеля, ведь более рискованные кредиты малому бизнесу были заменены на менее резервируемые кредиты среднему бизнесу.

По итогам учета новой системы оценки кредитоспособности заемщика малого и среднего бизнеса в авторской модели чистая прибыль банка выросла на 24,8%. Важно отметить, что многие банки в погоне за лучшим финансовым результатом, стремятся увеличить выдачу кредитов или поднять стоимость этих кредитов, при этом упуская возможность снижения резервирования по своим продуктам. В целом для банка такие нововведения полезны не только для увеличения прибыльности операций, но и для улучшения качества портфеля. Даже в ситуации, когда кредитный портфель будет меньше, чем заложенный банком, но более надежный, кредитная организация сможет заработать заложенную в бизнес-план прибыль.

Теперь рассмотрим влияние технологий, использующих искусственный интеллект на процесс кредитования малого и среднего бизнеса. Сегодня существуют три основных направления использования ИИ в банковском кредитовании: совершенствование системы оценки кредитоспособности, цифровизация клиентского взаимодействия с банком и персонализация предложений банковских продуктов и услуг. Если первое направление находится только в середине своего развития и применяется небольшим количеством банков в мире, то вот цифровизация клиентского взаимодействия с банком является сегодня основной тенденцией рынка кредитования малого и среднего бизнеса. Персонализацию предложения банковских продуктов и услуг необходимо рассматривать в рамках отдельной проектной модели, так как данная технология предполагает изменение уже имеющихся продуктов и услуг с целью наиболее эффективного удовлетворения потребности клиента. Поэтому в рамках данной работы не планируется оценивать финансовый

результат от внедрения персонализации предложения банковских продуктов и услуг.

Оцифровка клиентского взаимодействия с банком включает в себя два процесса: создание и улучшение платформы удаленного взаимодействия с клиентом с использованием ИИ; переход на цифровой документооборот. В рамках платформы удаленного взаимодействия искусственный интеллект принимает на себя роль сотрудника фронт офиса и частично перенимает его функции. Искусственный интеллект может идентифицировать клиента, предложить потенциальному заемщику необходимые продукты и услуги, получить от него документы, а также проверить их по алгоритмам анти-мошенничества. Если клиент пройдет проверку, то документы отправляются андеррайтерам для последующей оценки кредитоспособности клиента.

С помощью авторской модели становится возможным определение влияния оцифровки клиентского взаимодействия с банком с использованием ИИ на кредитование малого и среднего бизнеса. Для этого были изменены некоторые начальные предпосылки:

1) 50% выдач 2023 года будут совершены через виртуальные каналы взаимодействия с банком, что снизит расходы на содержание физических точек продаж;

2) стоимость 1 выдачи по цифровому каналу оценивается в 500 рублей, сотрудник фронт офиса в данном процессе не будет задействован;

3) количество сопровождающих сотрудников не снизится, так как они также будут оценить кредитоспособность заемщиков, привлеченных по цифровым каналам.

Данные предпосылки повлияют на классическую модель кредитования малого и среднего бизнеса только в части административно-хозяйственных расходов. Улучшение операционных процессов позволит сократить операционные расходы на 39,4% за 2023 год или на 269 млн руб.

Рассмотрев два варианта улучшения внутрибанковского процесса кредитования малого и среднего бизнеса, стоит сделать вывод об их финансовой эффективности.

На первом месте по эффективности оказался подход, направленный на улучшение качества оценки кредитоспособности финансового положения заемщика. Специфика банковского кредитования малого и среднего бизнеса предполагает высокие кредитные риски, которые негативно сказываются на финансовом результате. Любое наращивание кредитного портфеля в краткосрочной перспективе приводит к пропорциональному росту созданного резерва, при этом финансовый результат от вынужденного резервирования перекрывает дополнительный чистый процентный доход, полученный в результате увеличения кредитных выдач. Использование технологии самообучающегося скоринга позволяет также улучшать и качество кредитного портфеля, которое в свою очередь в значительной степени влияет на финансовый результат.

В современных условиях развитие информационных технологий позволяет банкам не только переходить на цифровое обслуживание, но и совершенствовать операционные механизмы банковского кредитования. Пандемия COVID-19 спровоцировала рост количества и качества цифровых услуг доступных каждому, что в свою очередь затронуло все сферы жизни. Развитие верификационных технологий позволяет клиентам все меньше решать свои вопросы в рамках отделений банка или точек продаж и все больше погружаться в цифровое обслуживание. Электронная коммерция также позволяет банковским сотрудникам экономить драгоценное время и снижает долю операционных ошибок, ведь переход на специальное программное обеспечение также направлен на автоматизацию многих рутинных процессов. Эффективное управления операционной деятельностью, ее постоянное развитие может привести не только к структурному и качественному изменению, но и к получению дополнительного дохода, что в свою очередь всегда носит первоочередный приоритет в коммерческом банке.

Стоит также отметить, что эти два направления совершенствования банковской системы кредитования имеют синергетический эффект, что в свою очередь было проверено в рамках синергетической модели, как представлено в таблице 23.

Таблица 23 – Финансовые показатели отчета о прибылях и убытка модели кредитования малого и среднего бизнеса с учетом синергии трех методов улучшения кредитного процесса

В миллиардах рублей

Показатель	1кв. 2023	2кв. 2023	3кв. 2023	4кв. 2023	2023
Процентные доходы	6,216	6,431	6,674	6,864	26,185
Трансфертные расходы	-4,939	-5,109	-5,297	-5,432	-20,777
Чистый процентный доход	1,277	1,322	1,377	1,432	5,408
Комиссионный доход	0,036	0,037	0,038	0,039	0,15
Операционные доходы	1,312	1,359	1,415	1,471	5,558
Расходы на оплату труда	-0,078	-0,079	-0,081	-0,083	-0,32
АХР	-0,068	-0,069	-0,07	-0,072	-0,278
Финансовый результат до резервов	1,166	1,211	1,265	1,317	4,959
Создание резервов	-0,037	-0,140	-0,178	-0,23	-0,585
Прибыль до налогов	1,13	1,071	1,086	1,087	4,374
Налоги	-0,226	-0,214	-0,217	-0,217	-0,875
Чистая прибыль	0,904	0,857	0,869	0,870	3,499

Источник: составлено автором.

Положительный синергетический эффект показывает совместимость различных подходов в рамках совершенствования системы кредитования малого и среднего бизнеса и соответствует реальной ситуации внутри банка. Проектная деятельность в рамках кредитной организации постоянно стремится усовершенствовать текущие процессы, предложить новые продукты или увеличить эффективность уже имеющихся. Часто бывает, что в

рамках одного процесса предлагается сразу несколько улучшений. Однако каждое из этих улучшений рассматривается в рамках отдельной модели, что не позволяет в свою очередь оценить совокупный результат изменений. Иногда бывает так, что обе проектные модели по своей сути показывают положительный результат от изменений на деятельность кредитной организации, однако при совокупном взаимодействии этих проектов на практике один положительный эффект нивелируется другим, что в свою очередь приводит к отсутствию дополнительного положительного финансового результата, несмотря на серьезные затраты при реализации этих проектов. Поэтому целесообразнее в рамках одного бизнес-направления рассматривать синергетический эффект от планируемых к введению проектов. Это помогает оценить не только влияние одного проекта на другой, но и проанализировать их совокупное влияние на банк, выявить закономерности и внести коррективы, которые позволят получить синергетический эффект.

Моделирование как способ обоснования заложенных в работу предложений выбрано не случайно. Такой формат близок банковскому бизнесу с одной стороны, а с другой стороны позволяет не только прогнозировать будущее состояние кредитной организации, но и анализировать взаимосвязи между различными элементами модели. Модель является частной конфигурацией системы, поэтому в рамках моделирования также появляются различные взаимосвязи, которые невозможно уловить на начальном этапе построения модели. Взаимосвязанность модельных элементов позволяет приблизиться к реальным экономическим взаимосвязям причин и следствий, что в свою очередь увеличивает точность моделирования. Вариативность процесса построения модели также позволяет учесть наиболее важные факторы и отместить посредственные, слабо влияющие на процесс элементы, в целях упрощения модели. Однако, как и в случае с системой, чем больше элементов задействовано в модели и чем она точнее, тем сложнее ее расчет и тем сильнее происходит снижение ее гибкости. Только оптимальное соотношение точности и сложности позволяет моделисту использовать

модель в исследованиях, а банковскому сотруднику оценивать влияние проектов на реальную деятельности кредитной организации и внедрять их в общую структуру бизнеса.

## Заключение

Сегмент малого и среднего предпринимательства является одним из драйверов экономического роста любой страны и отрасли. Использование заемных ресурсов организациями малого и среднего бизнеса не только залог успешного развития, но и возможность справиться с текущими трудностями. Особенности деятельности данных организаций увеличивают среди них спрос на кредит.

В рамках проведенного исследования дано авторское определение системы кредитования малого и среднего бизнеса, учитывающее специфику деятельности организаций данного сегмента, классифицированы кредитные механизмы и субъекты кредитного процесса. Также рассмотрена отраслевая специфика кредитования малого и среднего бизнеса, которая может быть использована как в операционной деятельности банка, так и в процессе оценки кредитоспособности потенциального заемщика. Анализ российского рынка кредитования малого и среднего бизнеса показал, что спрос на заемные ресурсы среди малых и средних фирм растет; доля кредитуемых малых и средних компаний все еще остается низкой; ставки по кредитным продуктам малому и среднему предпринимательству снижаются; большинство ссуд данной категории заемщиков сконцентрированы в 30 крупнейших банках России; степень оборачиваемости кредитного портфеля напрямую зависит от внешней экономической среды и уровня государственной поддержки малого и среднего бизнеса; средний размер кредита на 1 заемщика снижается и приоритеты малого и среднего бизнеса смещаются со стоимости заемных ресурсов на удобство взаимодействия с банком и скорость принятия решений. Все эти тенденции свидетельствуют о необходимости совершенствования применяемых кредитными организациями функциональных моделей.

В рамках анализа существующих сегодня моделей кредитования малого и среднего бизнеса в России и за рубежом были выделены их основные

преимущества и недостатки с целью применения имеющихся наработок в процессе построения операционной модели кредитования малого и среднего бизнеса.

Особое внимание было уделено проблеме рисков и срочности возврата заемного финансирования организациями малого и среднего бизнеса. В данной работе были выделены и сгруппированы общие риски кредитования и специализированные риски кредитования малого и среднего бизнеса. Также определены факторы, влияющие на уровень кредитного риска при кредитовании малого и среднего бизнеса, и оценены современные тенденции по данному направлению, в том числе ситуация на российском рынке. Сегодня наблюдается позитивная тенденция к снижению уровня просроченной задолженности по кредитам малому и среднему предпринимательству в России, однако она все еще в 2 раза выше уровня дефолтности по крупным клиентам. Более того, на российском кредитном рынке существует значительный разрыв по уровню просроченной задолженности кредитов малому и среднему бизнесу между банками топ-30 и остальными кредитными организациями. Результатом всестороннего рассмотрения вопросов, связанных с риском срочности и возврата заемного финансирования, является выделение основных проблем, препятствующих эффективному развитию кредитования малых и средних фирм.

В поисках решения выявленных проблем, был проанализирован зарубежный опыт кредитования малого и среднего бизнеса в таких странах, как США и Великобритания, а также рассмотрены зарубежные операционные и стратегические модели кредитования малого и среднего бизнеса.

Совершенствование системы кредитования малого и среднего бизнеса сделает кредитование данного сегмента экономики более привлекательным для банков и позволит эффективно развиваться самим малым и средним фирмам. Поэтому были проанализированы современные мировые тенденции,



связанные с процессом развития кредитования малого и среднего бизнеса. Сегодня наиболее значительный вклад в этот процесс вносит применение новейших ИТ-решений для банковского рынка.

На основе проанализированных тенденций, были предложены три варианта развития системы кредитования малого и среднего бизнеса.

Первый вариант – внедрение технологий предодобренного кредитования, который уже доказал свою эффективность в России на примере трех крупнейших кредиторов малого бизнеса: ПАО «Сбер», ПАО Банк «Финансовая корпорация Открытие» и ПАО «Промсвязьбанк».

Вторым вариантом модернизации кредитного процесса является использование самообучающего скоринга. Сегодня существует множество прикладных научных работ на тему развития технологии машинного обучения и повышения его эффективности, однако в рамках банковской деятельности применение самообучающего скоринга только начинается. Несмотря на это, многие консалтинговые компании уже во всю изучают данную технологию и оценивают результат от ее внедрения в банках-первопроходцах.

И третьим вариантом совершенствования кредитования малого и среднего бизнеса является внедрение технологий, использующих искусственный интеллект. Сегодня существуют три основных направления использования ИИ в банковском кредитовании: совершенствование системы оценки кредитоспособности, цифровизация клиентского взаимодействия с банком и персонализация предложений банковских продуктов и услуг. Крупнейшие российские банки уже во всю используют технологии искусственного интеллекта в рамках взаимодействия с клиентом, путем внедрения виртуальных голосовых помощников и чат-ботов. Также на российском рынке сегодня тестируются технологии персонализации кредитных предложений для малого и среднего бизнеса. Предварительные

результаты от внедрения данных технологий показывают их финансовую эффективность и заинтересованность самого малого бизнеса в их развитии.

С использованием модельного инструментария проведена оценка эффективности предложенных направлений совершенствования кредитования малого и среднего бизнеса. Наиболее существенное влияние на финансовый результат банка оказало внедрение системы самообучающегося скоринга, в меньшей степени влияние на прибыль банка оказала цифровизация клиентского взаимодействия с кредитной организацией. В рамках данного исследования был проведен синергетический анализ предлагаемых усовершенствований, который позволил установить, что данные направления совершенствования системы кредитования малого и среднего бизнеса хорошо сочетаются в рамках одной кредитной организации.

Подводя итог, следует отметить, что совершенствование системы кредитования в рамках одного банка при его эффективности вызовет цепную реакцию на банковском рынке и это в свою очередь повлияет на всю систему кредитования малого и среднего бизнеса Российской Федерации.

## Список литературы

### Нормативные правовые акты

1. Российская Федерация. Законы. Вопросы создания Банка развития предпринимательства : [постановление Совета Министров – Правительства Российской Федерации от 17 августа 1993 года № 827]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Текст : электронный. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_2476/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2476/) (дата обращения: 14.02.2021).

2. Российская Федерация. Законы. О дополнительных мерах государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства : [постановление Правительства Российской Федерации от 28 октября 2009 года № 854]. – Информационно-правовой портал «ГАРАНТ.РУ». – Текст : электронный. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12070529/> (дата обращения: 14.02.2021).

3. Российская Федерация. Законы. О несостоятельности (банкротстве) : Федеральный закон : [принят Государственной думой 27 сентября 2002 года: одобрен Советом Федерации 16 октября 2002 года]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Текст : электронный. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_39331/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/) (дата обращения: 14.02.2021).

4. Российская Федерация. Законы. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федеральный закон : [принят Государственной думой 6 июля 2007 года: одобрен Советом Федерации 11 июля 2007 года]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Текст : электронный. – URL:

[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/) (дата обращения: 14.02.2021).

#### Книги

5. Бондаренко, А.В. Финансовые и кредитные системы : учебное пособие / А.В. Бондаренко. – Москва : Русайнс, 2022. – 86 с. – ISBN 978-5-4365-0916-7.

6. Лаврушин, О.И. Банковское дело: современная система кредитования : учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева. – Москва : КноРус, 2021. – 357 с. – ISBN 978-5-406-06008-7.

7. Нигай, Е.А. Организация предприятий малого и среднего бизнеса : учебное пособие / Е.А. Нигай, Е.С. Кошечкина, К.В. Смицких. – Москва : КноРус, 2021. – 225 с. – ISBN 978-5-406-08450-2.

8. Подбиралина, Г.В. Малый и средний бизнес зарубежных стран и России : учебное пособие / Г.В. Подбиралина, Т.Е. Мигалева. – Москва : КноРус, 2021. – 201 с. – ISBN 978-5-406-07048-2.

9. Сметанин, С.И. История предпринимательства в России : учебное пособие / С.И. Сметанин. – Москва : КноРус, 2021. – 192 с. – ISBN 978-5-406-08380-2.

#### Сборники научных трудов

10. Направления развития банковского сектора в новых экономических условиях : сборник научных трудов ; под редакцией Н.Э. Соколинской. – Москва : Русайнс, 2021. – 220 с. – ISBN 978-5-4365-7361-8.

11. Портрет банковского сектора и финансов в XXI веке и образование будущего : сборник научных трудов ; под редакцией Н.Э. Соколинской. – Москва : Русайнс, 2020. – 184 с. – ISBN 978-5-4365-2724-6.

12. Современные аспекты развития банковского дела : сборник научных трудов ; под редакцией Н.Э. Соколинской. – Москва : Русайнс, 2021. – 168 с. – ISBN 978-5-4365-6402-9.

## Монографии

13. Кредитная система: опыт, новые явления, проблемы и перспективы : монография ; под редакцией А.И. Полищук. – Москва : Финансы и статистика , 2014. – 216 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-279-02881-8.
14. Кредитование как важнейший фактор развития малого бизнеса в России : монография ; под редакцией Н.Э. Соколинской. – Москва : КноРус, 2016. – 231 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-406-01600-8.
15. Новые модели банковской деятельности в современной экономике : монография / коллектив авторов ; под редакцией О.И. Лаврушина. – Москва : КНОРУС, 2017. – 168 с. – 500 экз. – ISBN: 978-5-406-03776-8.
16. Развитие банковского сектора России в условиях глобальной турбулентности : монография ; под редакцией Н.Э. Соколинской. – Москва : Русайнс, 2021. – 187 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-4365-6238-4.
17. Развитие финансовых рынков и банков в миропорядке открытого информационного доступа : монография ; под редакцией И.Е. Шакер. – Москва : Русайнс, 2020. – 264 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-4365-5549-2.
18. Современная кредитная инфраструктура и ее особенности : монография ; под редакцией О.Н. Афанасьевой. – Москва : Русайнс, 2021. – 169 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-4365-5923-0.
19. Современные проблемы и перспективы развития финансовых рынков и банков : монография ; под редакцией Н.Э. Соколинской. – Москва : КноРус, 2021. – 241 с. – 5000 экз. – ISBN 978-5-406-02309-9.
20. Финансовый рынок России: поиск новых инструментов и технологий в целях обеспечения экономического роста : монография ; под редакцией Н.Э. Соколинской. – Москва : КноРус, 2021. – 235 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-406-06840-3.
21. Финансовая экономика : монография ; под редакцией И.Ж. Мацкуляка. – Москва : Русайнс, 2021. – 382 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-4365-8907-7.

## Диссертации

22. Брыков, Б.А. Клиентоориентированная модель кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства : специальность 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Брыков Борис Александрович ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва, 2020 – 150 с. – Библиогр.: с. 116-134.

23. Буров, П.Д. Развитие процесса кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации : специальность 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Буров Павел Дмитриевич ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва, 2020 – 176 с. – Библиогр.: с. 138-171.

24. Куликова, О.М. Формы кредитования малого бизнеса : специальность 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Куликова Ольга Михайловна ; Волгоградский государственный университет. – Волгоград, 2005 – 180 с. – Библиогр.: с. 155-180.

## Статьи в периодических изданиях

25. Агеева, С.Д. Влияние пространственной концентрации банковского сектора России на кредитование регионов и малого и среднего бизнеса / С.Д. Агеева, А.В. Мишура // Вопросы экономики. – 2019. – № 1. – С. 92-108. – ISSN 0042-8736.

26. Алферова, А.С. Оценка устойчивости коммерческого банка в рамках кредитования малого бизнеса / А.С. Алферова, В.И. Векленко // Политика, экономика и инновации. – 2018. – № 2. – ISSN 2414-0309. – Текст : электронный. – DOI отсутствует.

– URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-ustoychivosti-kommercheskogo-banka-v-ramkah-kreditovaniya-malogo-biznesa> (дата обращения: 14.01.2021).

27. Балашев, Н.Б. Проблемы развития финансового рынка в современный период / Н.Б. Балашев, Е.А. Колетвинова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 62. – С. 25-29. – ISSN 2411-0450.

28. Борисова, О.В. Альтернативное онлайн финансирование малого и среднего бизнеса с использованием различных моделей P2P-кредитования / О.В. Борисова // Самоуправление. – 2021. – № 1. – С. 165-169. – ISSN 2221-8173.

29. Буров, П.Д. Современная парадигма процесса кредитования малого и среднего бизнеса в РФ / П.Д. Буров // Вестник экономики, права и социологии. – 2018. – № 4. – С. 8-12. – ISSN 1998-5533.

30. Вайсов, М.Б. Структура залогов при кредитовании малого и среднего бизнеса / М.Б. Вайсов // Горизонты экономики. – Москва. – 2019. – № 1. – С. 80-87. – ISSN 2219-3650.

31. Данчина, А.С. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса со стороны банков / А.С. Данчина, А.Л. Белоусов // Финансовая экономика. – 2019. – № 12. – С. 439-445. – ISSN 2075-7786.

32. Егорова, Н.Е. Особенности принятия решений в процессе кредитования субъектов малого бизнеса: модель VDI и индексы доверия / Н.Е. Егорова // Финансы: теория и практика. – 2022. – № 5. – С. 106-120. – ISSN 2587-5671.

33. Зверькова, Т.Н. Продукты региональных банков: спрос и предложение / Т.Н. Зверькова, А.И. Зверьков // Финансы и кредит. – 2012. – № 24. – С. 38-45. – ISSN 2071-4688.

34. Исаков, Ж.Я. Актуальные вопросы кредитования субъектов малого бизнеса / Ж.Я. Исаков // Экономика и бизнес: Теория и практика. – 2019. – № 1. – С. 102-104. – ISSN 2411-0450.

35. Кравченко, Е.Н. Анализ механизма государственной финансовой поддержки по развитию кредитования малого и среднего

бизнеса в России / Е.Н. Кравченко, Д.А. Дильман // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 5 (106). – С. 99-107. – ISSN 1999-2300.

36. Манухин, А.И. Актуальные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России / А.И. Манухин // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 62. – С. 179-184. – ISSN 2411-0450.

37. Манухин, А. И. Методы управления ESG-рисками в кредитовании малого и среднего бизнеса / А. И. Манухин // Финансовые рынки и банки. – 2022. – № 5. – С. 100-105. – ISSN 2658-3917.

38. Манухин, А.И. ESG-практики в кредитовании компаний малого и среднего бизнеса / А.И. Манухин // Финансовые рынки и банки. – 2021. – № 11. – С. 68-73. – ISSN 2658-3917.

39. 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.

40. Эзенкина, К.Ю. Развитие кредитования предприятий малого и среднего бизнеса в странах организации экономического сотрудничества и развития / К.Ю. Эзенкина // Наука в цифрах. – 2018. – № 2. – С. 36-39. – ISSN 2500-1353.

41. Эрдниева, Э.В. Основные направления государственной поддержки малого и среднего бизнеса в РФ / Э.В. Эрдниева, Д.Б. Эрендженова, Т.А. Точка [и др.] // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 9. – С. 856-860. – ISSN 1999-2300.

#### Источники на иностранных языках

42. Alfaro, E. BBVA's data monetization journey / E. Alfaro, M. Bressan, F. Girardin [et al.] // MIS Quarterly Executive. – 2019. – Volume 18. – Issue 2. – P. 117-128. – ISSN 1540-1979. – Текст : электронный. – DOI 10.17705/2msqe.00011. – URL: <https://aisel.aisnet.org/misqe/vol18/iss2/4/> (дата обращения: 14.02.2023).



43. Alibaba-backed online lender MYbank owes cost-savings to home-made tech. Статья на сайте Reuters : официальный сайт. – New York, 2023 – URL: <https://www.reuters.com/article/us-china-banking-mybank/alibaba-backed-online-lender-mybank-owes-cost-savings-to-home-made-tech-idUSKBN1FL3S6> (дата обращения: 14.02.2023). – Текст : электронный.

44. Ayadi, R. Bank and Credit Union Business Models in the United States / R. Ayadi, M. Keoula, W. P. De Groen, W. Mathlouthi, I. Sassi // Montreal : International Research Centre on Cooperative Finance, 2017. – 112 p. – ISBN: 978-0-9949169-2-1.

45. Beliaeva, T. Benefiting from economic crisis? Strategic orientation effects, trade-offs, and configurations with resource availability on SME performance / T. Beliaeva, G. Shirokova, W. Wales, E. Gafforova // International Entrepreneurship and Management Journal. – 2018. – Volume 16. – P. 165-194. – ISSN 1555-1938. – Текст : электронный. – DOI 10.1007/s11365-018-0499-2. – URL: [https://ideas.repec.org/a/spr/intemj/v16y2020i1d10.1007\\_s11365-018-0499-2.html](https://ideas.repec.org/a/spr/intemj/v16y2020i1d10.1007_s11365-018-0499-2.html) (дата обращения: 14.02.2021).

46. Bertoni, F. The long-term effects of loan guarantees on SME performance / F. Bertoni, M. G. Colombo, A. Quas // Journal of Corporate Finance. – 2023. – Volume 80. – ISSN 0929-1199. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.jcorpfin.2023.102408. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0929119923000573> (дата обращения: 14.02.2023).

47. Brei, M. SME lending and banking system stability: Some mechanisms at work / M. Brei, B. Gadanecz, A. Mehrotra // Emerging Markets Review. – 2020. – Volume 43. – ISSN 1566-0141. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.ememar.2020.100676. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1566014118303789> (дата обращения: 14.02.2021).

48. British Business Bank : официальный сайт. – London, 2021 – URL: <https://www.british-business-bank.co.uk/research/sbfm/> (дата обращения: 14.02.2021). – Текст : электронный.

49. Brown, R. Strapped for cash? Funding for UK high growth SMEs since the global financial crisis / R. Brown, N. Lee // *Journal of Business Research* – 2019. – Volume 99. – P. 37-45. – ISSN 0148-2963. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.jbusres.2019.02.001. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148296319300918> (дата обращения: 14.02.2021).

50. Bussoli, C. Trade credit in times of crisis: Evidence from European SMEs / C. Bussoli, F. Marino // *Journal of Small Business and Enterprise Development*. – 2018. – Volume 25 – P. 277–293. – ISSN 1462-6004. – Текст : электронный. – DOI 10.1108/JSBED-08-2017-0249. – URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JSBED-08-2017-0249/full/html> (дата обращения: 14.02.2021).

51. Butler, T. Understanding RegTech for Digital Regulatory Compliance / T. Butler, L. O'Brien // *Disrupting Finance*. – 2019. – P. 85–102. – ISBN 978-3-030-02330-0. – Текст : электронный. – DOI 10.1007/978-3-030-02330-0\_6. – URL: [https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-02330-0\\_6#citeas](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-02330-0_6#citeas) (дата обращения: 14.02.2023).

52. Cowling, M. Did firm age, experience, and access to finance count? SME performance after the global financial crisis / M. Cowling, W. Liu, N. Zhang // *Journal of Evolutionary Economics*. – 2018. – Volume 28. – P. 77–100. – ISSN 1432-1386. – Текст : электронный. – DOI 10.1007/s00191-017-0502-z. – URL: [https://www.researchgate.net/publication/317138956\\_Did\\_firm\\_age\\_experience\\_and\\_access\\_to\\_finance\\_count\\_SME\\_performance\\_after\\_the\\_global\\_financial\\_crisis](https://www.researchgate.net/publication/317138956_Did_firm_age_experience_and_access_to_finance_count_SME_performance_after_the_global_financial_crisis) (дата обращения: 14.02.2021).

53. Dowling, M. Trust and SME attitudes towards equity financing across Europe / M. Dowling, C. O’Gorman, P. Puncheva, D. Vanwalleghem // *Journal of World Business*. – 2019. – Volume 54. – ISSN 1090-9516. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.jwb.2019.101003. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1090951618302438> (дата обращения: 14.02.2021).
54. Duarte, F.D. Defaults in bank loans to SMEs during the financial crisis / F.D. Duarte, A.P.M. Gama, M.A. Gulamhussen // *Small Business Economics*. – 2018. – Volume 51. – P. 591–608. – ISSN 1573-0913. – Текст : электронный. – DOI 10.1007/s11187-017-9944-9. – URL: [https://www.researchgate.net/publication/320265489\\_Defaults\\_in\\_bank\\_loans\\_to\\_SMEs\\_during\\_the\\_financial\\_crisis](https://www.researchgate.net/publication/320265489_Defaults_in_bank_loans_to_SMEs_during_the_financial_crisis) (дата обращения: 14.02.2021).
55. Duval, R. Supporting SMEs during COVID-19: The case for targeted equity injections / R. Duval, C. Maggi, F.J. Díez // *Economics Letters*. – 2022. – Volume 219. – ISSN 0165-1765. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.econlet.2022.110717. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165176522002476> (дата обращения: 14.02.2023).
56. EY : официальный сайт. – New York, 2023 – URL: <https://www.ey.com/> (дата обращения: 14.02.2023). – Текст : электронный.
57. Fasano, F. How do banking fintech services affect SME debt? / F. Fasano, F. Cappa // *Journal of Economics and Business*. – 2022. – Volume 121. – ISSN 0148-6195. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.jeconbus.2022.106070. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148619522000261> (дата обращения: 14.03.2023).
58. Gan, L. SME financing with a combination contract of investment and guarantee / L. Gan, X. Xia // *Finance Research Letters*. – 2022. – Volume 50. – ISSN 1544-6123. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.frl.2022.103320. – URL:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1544612322004998> (дата обращения: 14.03.2023).

59. Guo, S. Are pro-SME credit policies effective? Evidence from shadow banking in China / S. Guo, G. Lin, A.Y. Ouyang // *Economic Modelling*. – 2023. – Volume 119. – ISSN 0264-9993. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.econmod.2022.106115. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0264999322003522> (дата обращения: 14.03.2023).

60. Gupta, J. Impact of market-based finance on SMEs failure / J. Gupta, A. Gregoriou // *Economic Modelling*. – 2018. – Volume 69. – P. 13-25. – ISSN 0264-9993. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.econmod.2017.09.004. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0264999317306910> (дата обращения: 14.02.2021).

61. Howard, M. Systems resilience and SME multilevel challenges: A place-based conceptualization of the circular economy / M. Howard, S. Böhm, D. Eartherley // *Journal of Business Research*. – 2022. – Volume 145. – P. 757-768. – ISSN 0148-2963. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.jbusres.2022.03.014. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296322002429> (дата обращения: 27.03.2022).

62. Istipliler, B. Flowers of adversity: Institutional constraints and innovative SMEs in transition economies / B. Istipliler, S. Bort, M. Woywode // *Journal of Business Research*. – 2023. – Volume 154. – ISSN 0148-2963. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.jbusres.2022.113306. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296322007615> (дата обращения: 29.01.2023).

63. Karim, S. Is FinTech providing effective solutions to Small and Medium Enterprises (SMEs) in ASEAN countries? / A. S. Karim, F. Naz, M.A. Naeem, S.A. Vigne // *Economic Analysis and Policy*. – 2022. – Volume 75.

– P. 335-344. – ISSN 0313-5926. – Текст : электронный.  
– DOI 10.1016/j.eap.2022.05.019. – URL:  
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0313592622000868> (дата обращения: 29.01.2023).

64. Khalil, A. Do Digital Technologies Influence the Relationship between the COVID-19 Crisis and SMEs' Resilience in Developing Countries? / A. Khalil, M.E.A. Abdelli, E. Mogaji // *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. – 2022. – Volume 8. – Issue 2. – ISSN 2199-8531. – Текст : электронный. – DOI 10.3390/joitmc8020100. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2199853122000415> (дата обращения: 29.01.2023).

65. Kondyukova, E.S. Green banking as a progressive model of socially responsible business / E.S. Kondyukova, E.G. Shershneva, N.L. Savchenko // *Управленец*. – 2018. – Volume 6. – ISSN 2686-7923. – Текст : электронный. – DOI 10.29141/2218-5003-2018-9-6-3. – URL: <https://upravlenets.usue.ru/ru/2018/524> (дата обращения: 29.11.2021).

66. Lambert, S. Business Model Research: From Concepts to Theories / S. Lambert, M. Montemari // *International Journal of Business and Management*. – 2017. – Volume 12. – Issue 11. – P. 41-51. – ISSN 1833-3850. – Текст : электронный. – DOI 10.5539/ijbm.v12n11p41. – URL: <https://ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/view/69962> (дата обращения: 22.04.2022).

67. Larsen, M. Can the business model of Handelsbanken be an archetype for small and medium sized banks? A comparative case study / M. Larsen, J. Nissen, R. Lueg [et al.] // *Journal of Applied Business Research*. – 2014. – Volume 30. – P. 869-882. – ISSN 2157-8834. – Текст : электронный. – DOI 10.19030/jabr.v30i3.8572. – URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2561360](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2561360) (дата обращения: 22.04.2022).

68. Lio, Y. Financing SMEs and business development as new post Covid-19 economic recovery determinants / Y. Liu, A. Dilanchiev, K. Xu, A.M. Hajiyeva // *Economic Analysis and Policy*. – 2022. – Volume 76. – P. 554-567. – ISSN 0313-5926. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.eap.2022.09.006. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0313592622001485> (дата обращения: 29.11.2022).

69. Luo, P. Investment and financing for SMEs with bank-tax interaction and public-private partnerships / P. Luo, D. Song, B. Chen // *International Review of Economics & Finance*. – 2020. – Volume 65. – P.163-172. – ISSN 1059-0560. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.iref.2019.10.007. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1059056019301455> (дата обращения: 14.02.2021).

70. Maes, E. The impact of exporting on financial debt choices of SMEs / E. Maes, N. Dewaelheyns, C. Fuss, C. Van Hulle // *Journal of Business Research*. – 2019. – Volume 102. – P. 56-73. – ISSN 0148-2963. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.jbusres.2019.05.008. – URL: <https://ideas.repec.org/a/eee/jbrese/v102y2019icp56-73.html> (дата обращения: 14.02.2021).

71. Machine Learning Meets Credit Scoring: How it Can Help Reduce Loan Delinquency Costs. Аналитический материал BFA Global : официальный сайт. – Boston, 2023 – URL: <https://medium.com/f4life/machine-learning-meets-credit-scoring-how-it-can-help-reduce-loan-delinquency-costs-bf6eb6b28aea> (дата обращения: 14.02.2023). – Текст : электронный.

72. Martins, L.L. Unlocking the hidden value of concepts: A cognitive approach to business model innovation / L.L. Martins, V.P. Rindova, B.E. Greenbaum // *Strategic Entrepreneurship Journal*. – 2015. – Volume 9. – Issue 1. – P. 99-117. – ISSN 1932-4391. – Текст : электронный. – DOI <https://doi.org/10.1002/sej.1191>. – URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/sej.1191> (дата обращения: 22.04.2022).

73. McGuinness, G. European trade credit use and SME survival / G. McGuinness, T. Hogan, R. Powell // *Journal of Corporate Finance*. – 2018. – Volume 49. – P. 81-103. – ISSN 0929-1199. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.jcorpfin.2017.12.005. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0929119917307484> (дата обращения: 14.02.2021).

74. McKinsey & Company : официальный сайт. – Washington, 2023 – URL: <https://www.mckinsey.com/> (дата обращения: 14.02.2023). – Текст : электронный.

75. Meslier, C. Comparative advantages of regional versus national banks in alleviating SME's financial constraints / C. Meslier, A. Sauviat, D. Yuan // *International Review of Financial Analysis*. – 2020. – Volume 71. – ISSN 1057-5219. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.irfa.2020.101471. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1057521920301150> (дата обращения: 14.02.2021).

76. Mirza, N. The impact of green lending on banking performance: Evidence from SME credit portfolios in the BRIC / N. Mirza, A. Afzal, M. Umar, M. Skare // *Economic Analysis and Policy* – 2023. – Volume 77. – P. 843-850. – ISSN 0313-5926. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.eap.2022.12.024. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0313592622002326> (дата обращения: 14.03.2023).

77. OliverWyman : официальный сайт. – New York, 2023 – URL: <https://www.oliverwyman.com/index.html> (дата обращения: 14.02.2023). – Текст : электронный.

78. Radicic, D. Impact of digitalization on technological innovations in small and medium-sized enterprises (SMEs) / D. Radicic, S. Petković // *Technological Forecasting and Social Change*. – 2023. – Volume 191. – ISSN 0040-1625. – Текст : электронный. – DOI 0.1016/j.techfore.2023.122474. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0040162523001592> (дата обращения: 14.02.2023).

79. Song, Z. Lending technology and credit risk under different types of loans to SMEs: Evidence from China / Z. Song, X. Zhang // *International Review of Economics & Finance*. – 2018. – Volume 57. – P. 43-69. – ISSN 1059-0560. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.iref.2018.02.012. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1059056018301448> (дата обращения: 14.02.2021).

80. The World Bank : официальный сайт. – Washington, 2023 – URL: <https://www.worldbank.org/> (дата обращения: 14.02.2023). – Текст : электронный.

81. Uchida, H. Bank–firm relationship and loan maturity: Evidence from Japanese SMEs / H. Uchida, I. Kachkach // *Journal of the Japanese and International Economies*. – 2022. – Volume 66. – ISSN 0889-1583. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.jjie.2022.101229. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0889158322000387> (дата обращения: 14.02.2023).

82. Wang, H. The mechanism for SMEs growth by applying stochastic dynamical approach / H. Wang, W. Yuan, G. Yuan // *Finance Research Letters*. – 2022. – Volume 48. – ISSN 1544-6123. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.frl.2022.102850. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1544612322001416> (дата обращения: 14.02.2023).

83. Wang, X. Bank market power and SME finance: Firm-bank evidence from European countries / X. Wang, L. Han, X. Huang // *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. – 2020. – Volume 64. – ISSN 1057-5219. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.irfa.2019.06.009. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1057521919301644> (дата обращения: 14.02.2021).

84. Wallace, D. Does technological inclusion promote financial inclusion among SMEs? Evidence from South-East Asian (SEA) countries / D. Wallace, F.K. Agyekum, K. Reddy, N.H. Wellalage // – 2022. – Volume 53.



– ISSN 1044-0283. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.gfj.2021.100618.  
– URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1044028321000168>  
(дата обращения: 14.02.2023).

85. Wellalage, N.H. Innovation and SME finance: Evidence from developing countries / N.H. Wellalage, V. Fernandez // *International Review of Financial Analysis*. – 2019. – Volume 66. – ISSN 1057-5219. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.irfa.2019.06.009. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1057521919301644> (дата обращения: 14.02.2021).

86. Which Factors Determine the Upgrading of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)? Аналитический материал German Institute of Development and Sustainability : официальный сайт. – Bonn, 2022 – URL: [https://www.idos-research.de/uploads/media/Studies\\_76.pdf](https://www.idos-research.de/uploads/media/Studies_76.pdf) (дата обращения: 14.10.2022). – Текст : электронный.

87. Wu, L. The role of venture capital in SME loans in China / L. Wu, L. Xu // *Research in International Business and Finance*. – 2020. – Volume 51. – ISSN 0275-5319. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.ribaf.2019.101081. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0275531919303691> (дата обращения: 14.02.2021).

88. Xu, N. Depressed access to formal finance and the use of credit card debt in Chinese SMEs / N. Xu, Y. Yuan, Z. Rong // *China Economic Review* – 2022. – Volume 72. – ISSN 1043-951X. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.chieco.2022.101758. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1043951X22000165> (дата обращения: 14.02.2023).

89. Yu, J. Impact of credit guarantee on firm performance: Evidence from China's SMEs / J. Yu, F. Peng, X. Shi, L. Yang // *Economic Analysis and Policy*. – 2022. – Volume 75. – P. 624-636. – ISSN 0275-5319. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.eap.2022.06.017. – URL:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0313592622001035> (дата обращения: 14.02.2023).

90. Zahoor, N. The micro-foundations of digitally transforming SMEs: How digital literacy and technology interact with managerial attributes / N. Zahoor, A. Zopiatis, S. Adomako, G. Lamprinakos // Journal of Business Research. – 2023. – Volume 159. – ISSN 0148-2963. – Текст : электронный. – DOI 10.1016/j.jbusres.2023.113755. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296323001133> (дата обращения: 14.02.2023).

91. Zipria : официальный сайт. – California, 2022 – URL: <https://www.zipria.com/> (дата обращения: 20.03.2022). – Текст : электронный.

#### Сайты в сети Интернет

92. Аналитический центр АО «МСП Банк» : официальный сайт. – Москва, 2022. – URL: <https://www.msrbank.ru> (дата обращения: 14.10.2022). – Текст : электронный.

93. АО «Райффайзенбанк» : официальный сайт. – Москва, 2021. – URL: <https://www.raiffeisen.ru/business/> (дата обращения: 14.02.2021). – Текст : электронный.

94. АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» : официальный сайт. – Москва, 2021. – URL: <https://smbn.ru/> (дата обращения: 14.10.2022). – Текст : электронный.

95. АО «Рейтинговое агентство «Эксперт РА» : официальный сайт. – Москва, 2021. – URL: <https://www.raexpert.ru/> (дата обращения: 14.02.2021). – Текст : электронный.

96. АО «Россельхозбанк» : официальный сайт. – Москва, 2021. – URL: <http://www.rshb.ru/smallbusiness/> (дата обращения: 14.02.2021). – Текст : электронный.

97. Ассоциация Российских Банков : официальный сайт. – Москва, 2021. – URL: <https://arb.ru/> (дата обращения: 14.02.2021). – Текст : электронный.
98. Банки.ру : официальный сайт. – Москва, 2022. – URL: <https://www.banki.ru/> (дата обращения: 27.11.2022). – Текст : электронный.
99. Зампред правления Сбербанка: кредитование малого бизнеса растёт за счет упрощения процедур. Тасс : официальный сайт. – Москва, 2021. – URL: <https://tass.ru/interviews/6004486> (дата обращения: 14.02.2023). – Текст : электронный.
100. Министерство экономического развития Российской Федерации : официальный сайт . – Москва, 2021. – URL: <http://economy.gov.ru> (дата обращения: 14.02.2021). – Текст : электронный.
101. Обзор отрасли грузоперевозок в России за 2020 год. Отчет составлен ООО «Эрнст энд Янг» : официальный сайт . – Москва, 2022. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru\\_ru/topics/automotive-and-transportation/ey-overview-of-the-cargo-industry-in-russia.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru_ru/topics/automotive-and-transportation/ey-overview-of-the-cargo-industry-in-russia.pdf) (дата обращения: 17.11.2022). – Текст : электронный.
102. ПАО «Банк ВТБ» : официальный сайт. – Москва, 2021. – URL: <https://www.vtb.ru/malyj-biznes/kredity-i-garantii/> (дата обращения: 14.02.2021). – Текст : электронный.
103. ПАО Банк «Финансовая корпорация Открытие» : официальный сайт. – Москва, 2023. – URL: <https://www.open.ru/> (дата обращения: 14.02.2023). – Текст : электронный.
104. ПАО «Промсвязьбанк» : официальный сайт. – Москва, 2023. – URL: <https://www.psbank.ru/> (дата обращения: 14.02.2023). – Текст : электронный.
105. ПАО «Росбанк» : официальный сайт. – Москва, 2021. – URL: <https://www.rosbank.ru/malomu-biznesu/> (дата обращения: 14.02.2021). – Текст : электронный.

106. ПАО «Сбербанк» : официальный сайт. – Москва, 2021. – URL: [http://www.sberbank.ru/ru/s\\_m\\_business](http://www.sberbank.ru/ru/s_m_business) (дата обращения: 14.02.2021).

– Текст : электронный.

107. Рейтинговое агенство «АКРА» : официальный сайт. – Москва, 2023. – URL: <https://acra-ratings.ru/> (дата обращения: 18.05.2023). – Текст : электронный.

108. Ресурсный центр малого предпринимательства : официальный сайт. – Москва, 2022. – URL: <http://www.rcsme.ru> (дата обращения: 14.10.2022). – Текст : электронный.

109. Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса : официальный сайт. – Москва, 2021. – URL: <http://www.siora.ru> (дата обращения: 14.02.2021). – Текст : электронный.

110. Федеральная налоговая служба России : официальный сайт. – Москва, 2021. – URL: <https://rmsp.nalog.ru> (дата обращения: 14.02.2021). – Текст : электронный.

111. Федеральная служба государственной статистики : официальный сайт. – Москва, 2021. – URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 14.02.2021). – Текст : электронный.

112. Центральный банк Российской Федерации : официальный сайт. – Москва, 2022. – URL: [https://www.cbr.ru/statistics/bank\\_sector/sors/](https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/) (дата обращения: 14.10.2022). – Текст : электронный.