

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
CENTRAL ECONOMICS AND MATHEMATICS INSTITUTE RAS

РОССИЙСКАЯ
АКАДЕМИЯ НАУК

RUSSIAN
ACADEMY OF SCIENCES

Н.Е. Егорова, А.М. Смулов, Е.А. Королева

**ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛИ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛЫХ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
И БАНКОВ НА ОСНОВЕ
ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ДОВЕРИЯ**

Москва
ЦЭМИ РАН
2021

УДК 346.26

ББК 65.29

Е30

DOI: 10.33276/978-5-8211-0798-5

Егорова Н.Е., Смупов А.М., Королева Е.А. Трансформация модели взаимодействия малых промышленных предприятий и банков на основе повышения уровня доверия: монография [Текст]: монография. – М.: ЦЭМИ РАН, 2021. – 146 с. (Рус.)

В монографии исследованы теоретические и методические вопросы развития российской промышленности в целом и малых производственных предприятий, в частности. Авторами разработаны методы совершенствования модели взаимодействия малого промышленного и банковского секторов экономики, а именно: стимуляции роста уровня взаимного доверия, повышения качества получаемых предприятиями информационно-консультационных услуг, применения системы адаптивного кредитно-инвестиционного консультирования, внедрения новых институциональных форм ведения банковского и малого промышленного бизнеса.

Ключевые слова: промышленность, малый бизнес, банки, взаимодействие, уровень взаимного доверия, индексы доверия.

JEL: L26, G21.

Egorova N.E., Smulov A.M., Koroleva E.A. Transformation of the model of interaction between small industrial enterprises and banks based on increasing the level of trust. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2021. – 146 p. (Rus.)

The monograph investigates theoretical and methodological issues of the development of Russian industry in general and small manufacturing enterprises, in particular. The authors have developed methods for improving the model of interaction between small industrial and banking sectors of the economy, namely: stimulating the growth of the level of mutual trust, improving the quality of information and consulting services received by enterprises, applying the system of adaptive credit and investment consulting, introducing new institutional forms of banking and small industrial business

Keywords: industry, small business, banks, interaction, level of mutual trust, confidence indices.

JEL: L26, G21.

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 20-010-00226а).

Рецензенты: Б.А. Ерзкян, д.э.н., профессор; И.П. Рязанцев, д.э.н., профессор.

УДК 346.26

ББК 65.29

ISBN 978-5-8211-0798-5

© Текст. Некрасов С.А., 2021 г.

© ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН, 2021 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	7
1.1. Основные тенденции в развитии промышленного сектора российской экономики.....	7
1.2. Роль малых и средних предприятий в народном хозяйстве и функционировании промышленности России.....	17
1.3. Факторы, тормозящие процессы кредитования малых предприятий.....	24
1.4. Оценка потенциальной потребности малых предприятий в кредитах, возможностей банковского сектора и эффективности процессов кредитования.....	36
Выводы по главе 1	45
ГЛАВА 2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И БАНКОВ НА ОСНОВЕ РАЗРАБОТКИ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ДОВЕРИЯ	47
2.1. Роль фактора доверия как условия перехода от традиционной к «партнерской» модели взаимодействия малых предприятий и банков	47
2.2. Банковская кредитная деятельность: проблемы и перспективы перехода к адаптивному консультированию малых предприятий.....	57
2.3. Использование кооперации в сфере малого предпринимательства и банковского бизнеса для снижения рисков кредитования МСПП	68
Выводы по главе 2	73
ГЛАВА 3. НОВЫЕ ПОДХОДЫ К КОЛИЧЕСТВЕННОМУ ИЗМЕРЕНИЮ ВЗАИМНОГО ДОВЕРИЯ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	75
3.1. Классификация методов количественной оценки уровня доверия между экономическими субъектами.....	75
3.2. Формирование синтетических индексов оценки уровня доверия между малыми промышленными предприятиями и банками.....	81
3.3. Расчеты и верификация интегрального индекса доверия (2015–2018 гг.).....	86
3.4. Методика количественной оценки эффекта от роста уровня доверия между субъектами предпринимательского и банковского секторов: мезо- и микроуровень.....	90
Выводы по главе 3	93

ГЛАВА 4. ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ: РАСЧЕТ ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ПОТРЕБНОСТИ В КРЕДИТНЫХ РЕСУРСАХ И ОЦЕНКА ИНДЕКСА ДОВЕРИЯ НА МИКРОУРОВНЕ.....	95
4.1. Анализ состояния малых и средних предприятий в обрабатывающей промышленности России.....	95
4.2. Количественная оценка потенциальных потребностей малых обрабатывающих предприятий в кредитно-инвестиционных ресурсах: мезо- и микроуровень.....	100
4.3. Динамика индексов доверия между малыми обрабатывающими фирмами и банками.....	104
Выводы по главе 4.....	106
ГЛАВА 5. ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ И СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19.....	107
5.1. Последствия пандемии COVID-19: прогноз основных экономических индикаторов и структурных изменений в российском малом бизнесе.....	107
5.2. Влияние пандемических экстерналий на процессы трансформации модели взаимодействия российских банков и малых предприятий.....	113
Выводы по главе 5.....	116
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	118
ЛИТЕРАТУРА.....	121
Книги и статьи.....	121
Аналитические обзоры и отчеты.....	127
Иностраные источники.....	131
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	133
Приложение 1. Методика расчета предельного объема кредитно-инвестиционных ресурсов банков для финансирования субъектов малого бизнеса.....	133
Приложение 2. Расчет дополнительной величины кредитных ресурсов для МСП за счет роста эффективности деятельности РГО.....	142
Приложение 3. Формы анкет для опроса представителей бизнес-среды и банковского сектора.....	144

ВВЕДЕНИЕ

Развитие малого и среднего предпринимательства относится к числу приоритетных и вместе с тем труднореализуемых задач, стоящих перед российской экономикой. Малые и средние предприятия (МСП) призваны решать целый комплекс экономических проблем, в числе которых обеспечение занятости и повышение уровня жизни населения, формирование конкурентной среды, увеличение объемов производства, стимулирование инновационных процессов и пополнение бюджетов всех уровней за счет роста объема налоговых отчислений при повышении производительности труда.

На протяжении длительного периода времени российские малые предприятия испытывают множество проблем, функционируя в условиях жесткого дефицита кредитно-инвестиционных ресурсов. Это заставляет предпринимателей искать доступные источники финансирования (в том числе кредиты банков), так как собственных средств для эффективного развития или даже «выживания», как правило, у них недостаточно. Анализ состояния процесса кредитования МСП свидетельствует о чрезвычайно низкой интенсивности активности их взаимодействия с банками. По сравнению со странами Восточной Европы и Азии, где доля ссудной задолженности МСП в ВВП составляет примерно 25%, в России этот показатель вдвое меньше. В связи с этим, вопросы выявления причин, тормозящих активность взаимодействий банков и промышленных МСП, а также факторов, содействующих этим процессам, оказывается крайне важной для сегодняшнего дня задачей.

При исследовании факторов, влияющих на взаимодействие субъектов рынка, особую актуальность представляют вопросы формирования доверительных отношений. Изучение проблем доверия в обществе – наиболее важное направление современной науки, находящееся на стыке неоклассического и неоинституционального подходов, что предполагает применение методов оценки производственной функции микроэкономических объектов и эффективности использования ими ограниченных ресурсов в сочетании с изучением поведения индивидуумов как основного фактора социально-экономического развития.

В данной монографии установление доверительных отношений между экономическими агентами преломляется через призму взаимоотношений банков и малых предприятий.

Настоящая книга опирается как на зарубежные, так и на российские работы. Теоретические и практические аспекты исследования малого бизнеса и его роли в развитии экономики широко освещены в трудах О.Ю. Акимова, Г. Бэннока, А.В. Горлова, Л.А. Колесниковой, М.Г. Лапусты, Д. Стэнфорда, Д. Стори, В.Б. Тореева, Р. Хизрича, Й. Шумпетера, Е.Г. Ясина и др. Исследованием факторов, содействующих и тормозящих транзакции хозяйствующих субъектов, в том числе малых предприятий, занимались А.О. Блинов, В.Я. Горфинкель, Г.Б. Клейнер, А.В. Овчинникова, А.И. Орлов,

А.Ю. Чепуренко и ряд других ученых. Взаимодействию банковского и промышленного секторов российской экономики посвящены работы А.Г. Аганбегяна, В.Е. Дементьева, Н.Е. Егоровой, А.М. Смужева и др. При всем многообразии подходов к изучению факторов и проблем развития малого предпринимательства, практически все исследователи подтверждают значимость и необходимость сектора малого бизнеса для социально-экономического развития страны.

Исследование проблем доверия в обществе и экономике широко представлено в трудах отечественных и зарубежных ученых (А.В. Белянин, С.В. Горин, Л.Д. Гудков, Г.Б. Клейнер, А.К. Ляско, Б.З. Мильнер, С. Кови, Дж. Стиглиц, Ф. Фукуяма, Б. Шо, К. Эрроу и др.). Однако такой аспект как формирование доверительных отношений между малым бизнесом и банками и измерение уровня доверия между ними является мало разработанным в работах исследователей, и особенно в трудах российских ученых.

Обобщение и осмысление имеющихся публикаций позволяет сделать вывод о нерешенности целого ряда проблем в вопросах эффективного развития МСП, их активного взаимодействия с банками, привлечения кредитно-инвестиционных ресурсов и установления оптимального уровня доверия между этими рыночными субъектами. Далее в книге пойдет речь о формировании новой модели взаимодействия российских банков и малых предприятий на основе доверительных отношений, которая приближена к западному («партнерскому») типу взаимоотношений и способна обеспечить выгоду обоим участникам этого сотрудничества.

Особое место в монографии занимают вопросы анализа современных тенденций динамики взаимоотношений субъектов малого предпринимательства и банков на фоне развернувшейся пандемии COVID-19. Хотя негативные последствия возникшей экстерналии в полной мере будут оценены лишь после завершения пандемии, уже сейчас очевидно ее серьезное деструктивное воздействие на функционирование рассматриваемых секторов народного хозяйства. В эпицентре кризиса оказались не только деятельность каждого из секторов, но и взаимоотношения между ними. Происходящие в этой сфере трансформационные процессы характеризуются кардинальной сменой приоритетов: от проблем налаживания сотрудничества и роста эффективности взаимодействий банков и малых предприятий к проблемам их выживания. В этих условиях важной задачей является формирование наиболее благоприятных сценариев выхода из сложившегося кризиса.

Авторы надеются, что исследование основных закономерностей взаимоотношений банков и малых предприятий, результаты которого приведены в данной книге, будут содействовать решению этой задачи.

Авторы выражают свою благодарность Куницыной Нине Никитичне, Куршиной Фриде Львовне и Плетененко Оксане Александровне за помощь в подготовке рукописи к печати.

Глава 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

1.1. Основные тенденции в развитии промышленного сектора российской экономики

Развитие промышленности – важнейшая задача экономики любого государства. Страна, в которой промышленное производство находится на высоком уровне, обладает огромным потенциалом и независимостью от других государств. Однако в современных условиях российское производство развивается крайне неэффективно. Так, в Китае доля промышленного производства в структуре ВВП – 40%, в то время как в России – 27% [145].

Экономические индикаторы российской промышленности за последние 10 лет свидетельствуют о неустойчивом развитии данного сектора народного хозяйства, что подтверждается динамикой индекса промышленного производства, приведенном на рис. 1-1.1. После резкого падения этого индикатора в 2008–2009 гг. наметилось его незначительное увеличение в 2010 г., однако в дальнейшем индекс продолжил снижаться, при этом темп прироста принимал околонулевые или даже отрицательные значения.

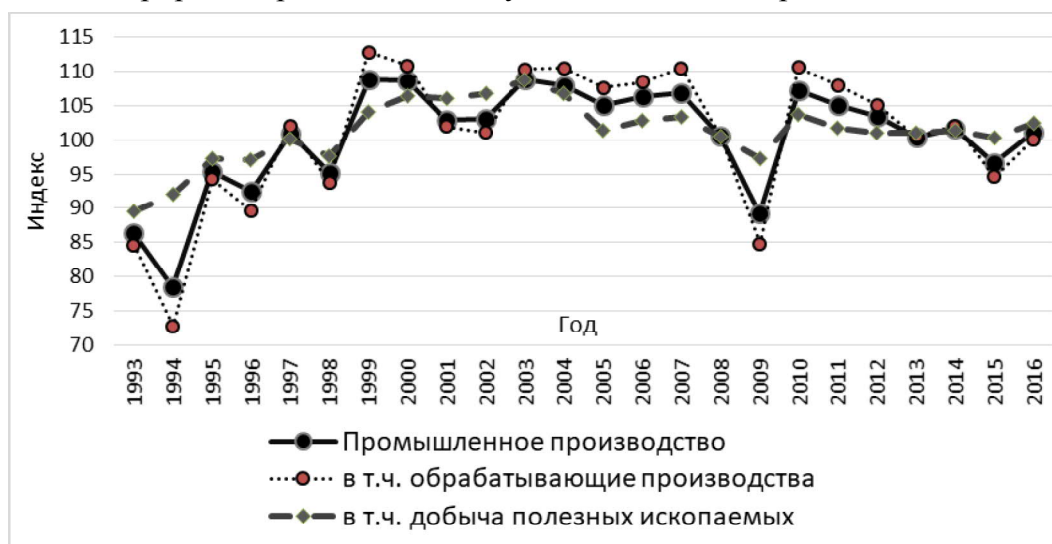


Рис. 1-1.1. Динамика индекса промышленного производства (в том числе обрабатывающий сектор и добывающие предприятия) за 1993–2016 гг.

Источник: разработано авторами по данным [122].

Неравномерной была динамика этих экономических индикаторов и в последующие годы. Индексы прироста как для промышленности в целом, так и для ее добывающих и обрабатывающих секторов снизились в 2017 г., а в 2018 г. произошел их

рост. Так, в 2018 г. промышленное производство увеличилось на 2,9%, в том числе – добывающей промышленности на 4,1%, обрабатывающей – на 2,6%. То есть рост происходил за счет преимущественного развития добывающего сектора. В 2020 г. произошло значительное падение этих индексов в связи с карантинно-изоляционными мероприятиями, вызванными пандемией COVID-19.

Крайне негативную тенденцию демонстрирует динамика числа ликвидирующихся организаций (рис. 1-1.2), в связи с чем актуальным является мониторинг работы предприятий промышленности и контроль за их функционированием [71].

По данным аудиторско-консалтинговой сети Fin Expertiza в 2018 г. в России было открыто 290 тыс. предприятий, а прекратили свою деятельность 600 тыс. компаний. То есть число закрывшихся предприятий превысило число открывшихся в 2,14 раза.

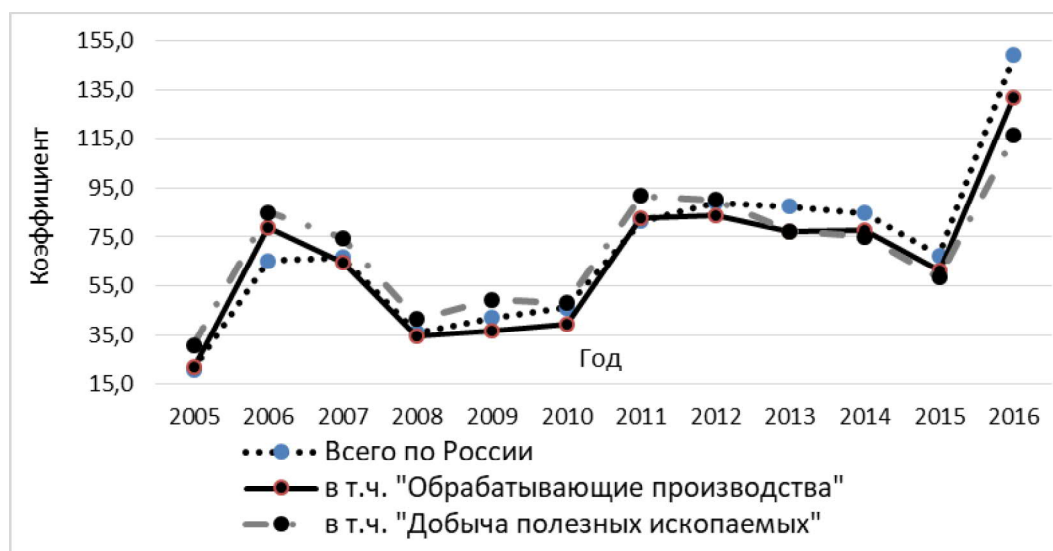


Рис. 1-1.2. Динамика коэффициента ликвидации организаций (в расчете на 1000 организаций) за 2005–2016 гг.

Источник: разработано авторами по данным [113].

К числу наиболее важных проблем, тормозящих развитие российских производственных предприятий и получивших достаточно широкое освещение в отечественной научной литературе¹, относятся следующие:

1. Необходимость кардинальной материально-производственной и технологической модернизации предприятий. Степень износа основных фондов (ОФ) в целом по стране составляет около 50% (по данным за 2017 г.: в обрабатывающем секторе – 49,6%, в добывающем – 57,7%), что свидетельствует о крайне высокой изношенности основных средств в промышленности [138]. Неблагоприятным образом складывается

¹ Проблемы развития производственных предприятий исследованы в трудах А.Г. Агенбегяна [1–3, 72], Г.Б. Клейнера [65, 71, 81], В.Я. Горфинкель [64], Н.Е. Егоровой [33, 34], А.М. Смулова [34, 90], А.В. Овчинниковой. [62], А.В. Соколова [91] и др.).

и текущая структура основных фондов: коэффициент выбытия ОФ за последние 15 лет не превышает 4–5% по обрабатывающему сектору, 6–8% по добывающим предприятиям. Средний срок службы машин и оборудования в России составляет порядка 15 лет, в странах Западной Европы – 8 лет [2, с. 47]. При этом доля полностью изношенных основных средств в российской промышленности в целом составляет 15–22% (рис. 1-1.3).

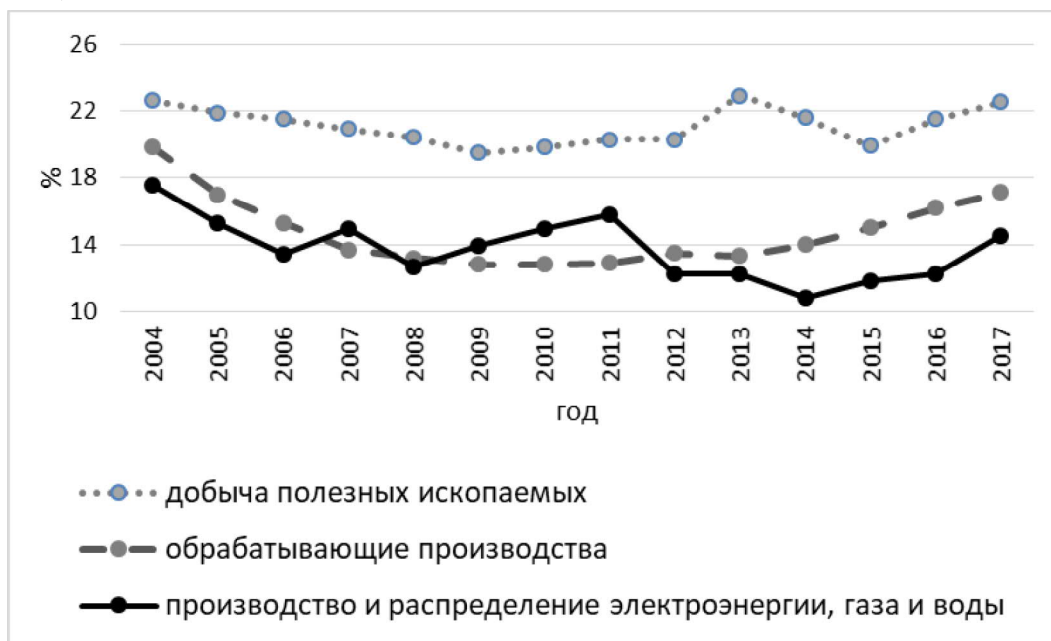


Рис. 1-1.3. Динамика доли полностью изношенных основных фондов в разрезе отраслей промышленности за 2004–2017 гг., %

Источник: разработано авторами по данным [138].

Представленные данные позволяют сделать вывод об отсутствии изменений в обновлении производственных фондов и сохранении значительного уровня их изношенности и устаревания [91, с. 130].

2. Дефицит доступных кредитно-инвестиционных ресурсов. Ключевой проблемой промышленности, влияющей во многом на другие затруднения рассматриваемого сектора экономики, является недостаточность инвестиций в производственную деятельность. По мнению акад. РАН А.Г. Аганбегяна для реализации структурной перестройки промышленности (по оценке на 2016 г.) необходимы дополнительные инвестиции в размере 2 трлн руб. в год, в целом по экономике страны – порядка 8,5 трлн руб. Ежегодное увеличение этого параметра позволит довести показатель нормы инвестиций (доля инвестиций в ВВП) с текущих 21,2% до потенциальных 33% по истечении 5–6 лет [3].

В качестве источников дополнительных инвестиций могут выступать долгосрочные кредиты банковских организаций, однако представленная в табл. 1-1.1 структура выданных предприятиям кредитных средств свидетельствует о недостаточном

объеме долгосрочного банковского финансирования. В целом доля инвестиционных кредитов в общем объеме банковского кредитования предприятий считается одной из самых низких в мире [72].

Таблица 1-1.1

**Структура предоставленных предприятиям кредитных средств
по срокам выдачи за 2014–2017 гг., %**

Год	До 1 года	Свыше 1 года
2014	74,9	25,1
2015	65,6	34,4
2016	70,1	29,9
2017	60,9	39,1

Источник: составлено авторами по данным [138].

По данным Банка России, динамика корпоративного кредитования в 2019 г. замедлилась по сравнению с 2018 г. (+4,5% против 5,8% в прошлые годы). Это вызвано слабым спросом на кредиты со стороны добросовестных заемщиков в условиях медленного роста экономики и осторожным подходом банков к новым инновационным проектам. Кроме того произошла переориентация значительной части заемщиков с рынка кредитования на рынок ценных бумаг (корпоративных облигаций), что позволило им привлекать средства по более низким процентным ставкам.

Однако для успешного развития промышленного сектора экономики требуются крупные и долгосрочные инвестиционные вложения. Дефицит финансирования предприятий определяется тем, что собственные средства незначительны, зарубежное финансирование стало недоступным в связи с обострением внешнеполитической обстановки и экономическими санкциями, а кредитование российскими банками – дорогое и ограничено их консервативной политикой в вопросах предоставления заемных средств. Отсутствие кредитно-инвестиционных ресурсов существенно тормозит процессы модернизации производства и препятствует внедрению инновационных технологий, в то время как привлечение финансирования на долгосрочной основе может способствовать перетеканию денежных средств из банковского в реальный сектор экономики.

В современных условиях процессы взаимодействия банков и промышленных предприятий характеризуются наличием барьера, препятствующего их эффективному сотрудничеству. Он обусловлен тремя ключевыми причинами [90, с. 169–170]:

1) *превышение средних ставок по кредитам рентабельности активов значительной части промышленных компаний*, что приводит к эффекту инверсии финансового рычага. Промышленные фирмы, привлекающие заемные средства на подобных условиях, имеют непомерно высокую долговую нагрузку, что, впоследствии, может привести к банкротству.

Высокая стоимость кредитов, а также отсутствие перспективы ее снижения в обозримом будущем, уменьшает привлекательность банковского финансирования. В такой ситуации некоторыми преимуществами обладают именно те отрасли, которые определены государством как приоритетные и чьи предприятия имеют возможность претендовать на государственные меры поддержки в виде субсидирования кредитной ставки.

2) *высокий кредитный риск*, связанный главным образом с невысокой эффективностью деятельности предприятий и низкими показателями рентабельности. В свою очередь это обуславливается недостаточной обеспеченностью предприятий высокотехнологичным и современным оборудованием, из-за чего многие производственные компании не способны выпускать конкурентоспособную продукцию, реализация которой могла бы обеспечить возврат заемных средств. Высокий кредитный риск негативно сказывается на таких показателях, как объем просроченной ссудной задолженности (табл. 1-1.2). Доля общей задолженности промышленных предприятий перед банками за последнее десятилетие имеет тенденцию к росту, составляя в среднем 30%. Однако темпы прироста кредитной задолженности промышленных предприятий за последние годы несколько сократились. Особенно низким этот показатель был в 2016 г. – всего 2%.

Таблица 1-1.2

Показатели кредитования промышленных предприятий России в 2009–2017 гг.

Год	Кредитная задолженность предприятий			Доля задолженности промышленных предприятий, %	Темп прироста задолженности промышленных предприятий, %	Просроченная задолженность предприятий			
	всего, трлн руб.	в том числе				всего		в том числе промышленность	
		промышленность, трлн руб.	обрабатывающий сектор, трлн руб.			трлн руб.	%	трлн руб.	%
2009	9,10	2,32	1,75	26	н/д	0,60	6,6	0,14	6,1
2010	10,50	2,72	2,06	26	17	0,64	6,1	0,17	6,2
2011	13,61	3,47	2,58	25	27	0,73	5,4	0,18	5,1
2012	16,14	4,15	2,96	26	20	0,82	5,1	0,21	5,2
2013	17,96	4,49	3,20	25	8	0,86	4,8	0,23	5,1
2014	20,66	5,73	4,03	28	28	1,13	5,5	0,24	4,2
2015	20,89	6,40	4,56	31	12	1,68	8,0	0,31	4,8
2016	21,73	6,55	4,22	30	2	1,75	8,0	0,29	4,4
2017	22,88	7,28	4,56	32	11	1,80	7,9	0,32	4,4

Источник: построено авторами по данным Банка России [142].

3) *недостаток долгосрочных ресурсов в банковской системе*. Эта причина приводит к структурному дисбалансу между спросом и предложением на кредитные ресурсы: для кредитования производственной деятельности необходимы долгосрочные ресурсы, а банки готовы предоставить только краткосрочные кредиты [90, с. 169–170].

Одним из основных источников финансирования бизнеса выступают депозиты физических лиц, однако за период 2014–2016 гг. доля долгосрочных вкладов составила всего 23–25%, а в 2017 г. эта величина и вовсе сократилась до 13% [148]. Кроме того, по данным Банка России и агентства «Эксперт РА» за период 2015–2018 гг. банки значительно сократили свою инвестиционную активность: количество кредитных организаций, имеющих избыточную «подушку ликвидности», увеличилось в 2 раза, а их доля в общем числе таких структур – в 3 раза [124]. В последнее время банки вносят изменения в параметры финансирования инвестиционных проектов, в частности, ужесточились требования к такому показателю как соотношение собственных и заемных средств. И если ранее это значение составляло, как правило, «30:70», то сейчас оно приблизилось к «50:50» [86]. Таким образом, чрезмерный консерватизм и избыточная осторожность банков препятствует полноценному кредитно-инвестиционному обеспечению реального сектора экономики.

К другим негативным факторам, имеющим макроэкономическую природу и тормозящим процессы кредитования промышленности, относятся инфляционные процессы, волатильность российского рубля, а также растущая неопределенность в экономике и негативные ожидания относительно экономического роста в стране. Сложившаяся ситуация не позволяет как предприятиям, так и банкам составить средне- и долгосрочные прогнозы на более, чем 3–5 лет. А именно этот срок является минимально необходимым для осуществления инвестиционных проектов по развитию промышленного сектора экономики [86]. Для сравнения: в западных развитых странах предприятия могут получить необходимое финансирование на 10 или даже 20 лет.

Еще менее благоприятно ситуация сложилась с кредитованием малых промышленных предприятий, которые являются важным сегментом промышленного производства. При анализе сложившегося положения, следует выделить две группы факторов. Одна из них связана с причинами, обуславливающими недостаточное кредитование малого бизнеса в целом; другая – с производственной спецификой малых промышленных фирм, что рассматривается далее в §2.2.

3. Отсутствие масштабных научно-исследовательских разработок, как еще одна важная негативная тенденция, характеризующая развитие российской промышленности. К числу признаков, свидетельствующих о переходе страны в категорию развитых государств, является активная инновационная политика, реализуемая во всех отраслях экономики и особенно в промышленности. В современных российских условиях доля высокотехнологичной и инновационной продукции в сфере промышленности крайне низкая – менее 10% (табл. 1-1.3). Инновациями занимается каждое десятое российское предприятие, в Западной Европе – каждое второе [2, с. 48]. Одной из причин инновационного отставания нашей страны может считаться диспропорциональность затрат на научные исследования. Так, если в странах Евросоюза значимая часть таких

затрат реализуется в промышленности, то российский производственный сектор в реализуемой инновационной политике играет второстепенную роль: доля инновационных затрат не превышает 12% в обрабатывающей промышленности и особенно низка в электроэнергетике – менее 1,5% [28, с. 5].

Таблица 1-1.3

**Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг
в их общем объеме в промышленности за 2010–2017 гг., %**

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Добыча полезных ископаемых	2,7	6,7	6,5	6,0	7,2	3,7	4,0	3,9
Обрабатывающие производства	6,7	6,8	9,6	11,6	9,9	10,6	10,9	8,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,7	0,6	0,4	0,8	0,6	0,8	2,3	1,4

Источник: составлено авторами по данным [153].

Научно-технологические парки представляют собой важнейшую форму взаимодействия науки и бизнеса, которая способствует развитию конкуренции и активизации научно-технических разработок. По данным различных источников в России функционирует 60–80 технопарков, в то время как в Китае, например, по различным оценкам, существует не менее 120–200 научно-промышленных парков (зон высоких технологий) [107, 136].

Что касается бизнес-инкубаторов, то их оценочное количество в России также варьируется. По одним данным количество бизнес-инкубаторов превышает 200 [110], согласно другим – их число, на 01.05.2018, составляло 260 [125]. Для сравнения – в Бразилии в 2012 г. действовало 384 инкубатора, и на один инкубатор приходилось 495 тыс. чел., в то время как в России – 1,36 млн чел. [50].

Структура собственности российских технопарков следующая: 36% парков обеспечиваются государственными средствами, 51% – частными, и у 13% – смешанная форма [149]. В развитых странах основной источник финансирования технопарков – государственные средства, их доля составляет в США – 50% [26], Великобритании – 62%, Германии – 78%, Франции – 74%, а в Бельгии – почти 100% [55]. В Японии государственные фонды, банки и корпорации выделяют предприятиям средства для производства наукоемкой продукции и НИР на льготных условиях (длительный срок кредитования и пониженные, по отношению к среднерыночным, ставки процентов), а необходимость возврата кредита, как правило, возникает только при успешной реализации проектов.

Хотя система поддержки российских инновационных компаний и «старт-апов» включает в себя комплекс организаций и фондов, однако их деятельность недостаточно систематизирована и скоординирована. На текущий момент в России работает целый ряд фондов – «Сколково», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям), Российский фонд прямых

инвестиций РФ (РФПИ), Российский фонд технологического развития (Фонд развития промышленности), МСП Банк и другие организации, предлагающие множественные программы поддержки бизнеса. Однако, как показывает уровень инновационного развития страны, их функционирование недостаточно эффективно.

4. Неблагоприятная кадровая ситуация и отток квалифицированных специалистов/сотрудников. По данным официальной статистики, в период с 2005 по 2017 г., число занятых в отечественной промышленности сократилось почти на 1 млн чел. при том, что общее число занятых в данном секторе в 2017 г. составило 13,8 млн чел. (рис. 1-1.4).

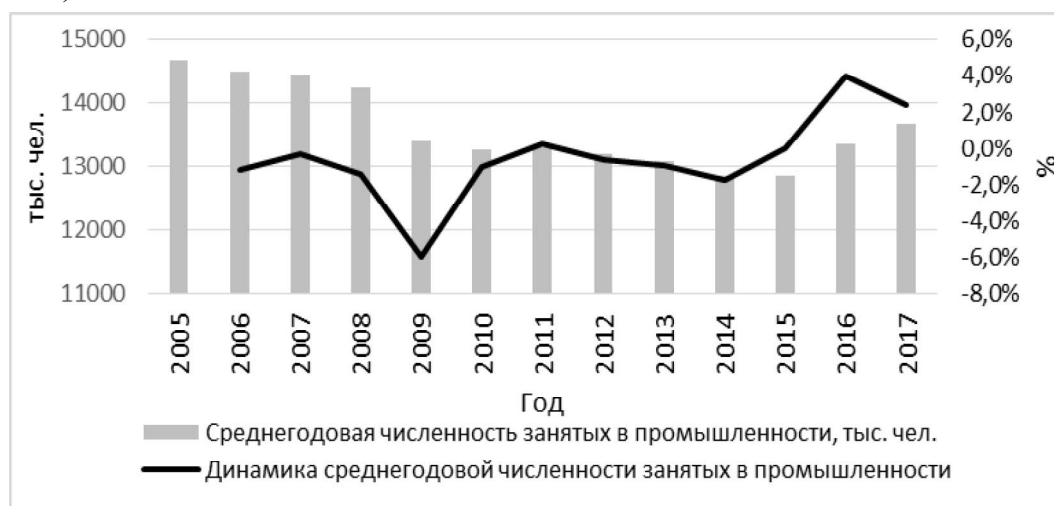


Рис. 1-1.4. Динамика индекса прироста среднегодовой численности занятых в промышленности в 2005–2017 гг.

Источник: составлено авторами по данным [145].

Негативная для промышленности тенденция складывается и по производительности труда: за последние 10–15 лет соответствующий индекс неуклонно снижался в наиболее важных отраслях промышленного производства, в том числе и в обрабатывающей промышленности (рис. 1-1.5).

5. Наличие значительных трудностей в сфере сбыта произведенной продукции. По данным исследования, проведенного при участии Росстата, наиболее значимой проблемой для предприятий многих отраслей промышленности (и, в особенности, для обрабатывающих производств) является недостаточный спрос на производимую продукцию (табл. 1-1.4).

Аналогичное обследование проблем реализации промышленной продукции проводилось НИУ ВШЭ в 2009 г. и позволило выявить наиболее значимый негативный фактор – макроэкономическую нестабильность в стране, которая напрямую влияет на реализацию произведенной продукции [70, с. 36–37].

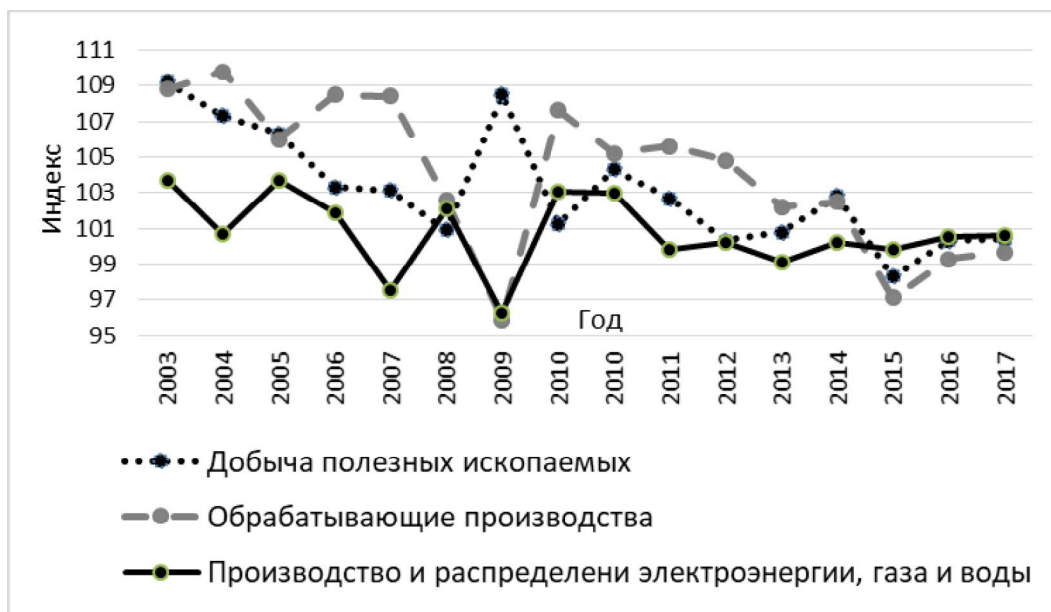


Рис. 1-1.5. Динамика индекса производительности труда на промышленных предприятиях за период 2003–2017 гг.

Источник: построено авторами по данным [143, 145].

Таблица 1-1.4

Рейтинг основных факторов, сдерживающих рост производства на предприятиях добывающего и обрабатывающего секторов российской экономики в 2013 и 2015 гг.

Добыча полезных ископаемых			Обработывающие производства		
Фактор	2013	2015	Фактор	2013	2015
Неопределенность экономической ситуации	4	1	Недостаточный спрос на производимую продукцию на внутреннем рынке	1	1
Высокий уровень налогообложения	1	2	Неопределенность экономической ситуации	4	2
Недостаточный спрос на производимую продукцию на внутреннем рынке	3	3	Недостаток финансовых средств	3	3
Недостаток финансовых средств	2	4	Высокий уровень налогообложения	2	4

Источник: составлено авторами по данным [143].

Об этой проблеме также косвенно может свидетельствовать такой показатель, как доля экспорта в ВВП страны (табл. 1-1.5). Так, в Германии доля экспорта порядка 45–47%, в Италии – 28–30%. В России этот индикатор в последние годы снизился до 25–26%.

Доля экспорта в ВВП стран за 2006–2017 гг., %

Год	Россия	Италия	Германия
2006	33,73	26,23	41,19
2007	30,16	27,43	43,00
2008	31,30	26,96	43,45
2009	27,93	22,48	37,80
2010	29,21	25,19	42,25
2011	27,97	27,01	44,81
2012	26,88	28,59	45,98
2013	25,79	28,86	45,39
2014	27,05	29,31	45,70
2015	28,60	29,93	46,87
2016	25,69	29,80	46,11
2017	26,03	31,30	47,23

Источник: разработано авторами по данным [141].

6. Отсутствие комплексной и эффективной государственной поддержки.

В настоящий момент в России отсутствует научно обоснованная стратегия развития промышленности, несмотря на наличие Федерального закона «О промышленной политике в Российской Федерации» [159]. Не сформулирована также и политика по развитию малых и средних промышленных предприятий (МСП), что препятствует выявлению и решению основных проблем их развития [8].

Кроме того, существует еще целый ряд проблем, препятствующих развитию промышленности, к числу которых относятся чрезмерная налоговая нагрузка предприятий, административные барьеры, сложности при формировании лояльности потребителей к товарам отечественного производства и др.

Данные проблемы, безусловно, взаимосвязаны; их решение требует комплексного подхода. Однако среди них в качестве центрального звена (позволяющего если не полностью решать, то, по крайней мере, смягчать остальные проблемы) следует рассматривать недостаточность доступных финансовых средств. Увеличение объемов доступных для предприятия инвестиций при наличии благоприятного инвестиционного климата и обеспечения рационального распределения кредитно-инвестиционных ресурсов по наиболее важным направлениям – объективная предпосылка решения перечисленных трудностей в развитии промышленных предприятий и обеспечения экономического роста в целом [23, с. 1398].

1.2. Роль малых и средних предприятий в народном хозяйстве и функционировании промышленности России

Для выявления роли малых и средних предприятий (МСП) в промышленном производстве и в экономике в целом необходимо уточнить понятие «малые и средние предприятия». В зарубежной практике сектор МСП рассматривается как единое образование, к которому применяют термины: «малое и среднее предпринимательство», «малый и средний бизнес», «малое предпринимательство», «малый бизнес», являющиеся наиболее часто употребляемыми в законодательстве и научной литературе [59]. Причем термин «малый бизнес» принят в основном в англоязычных странах, а в Западной Европе и Японии чаще пользуются понятием «малые и средние предприятия». В разных странах используются различные количественные параметры определения малых и средних предприятий, основными из которых являются: численность занятых, оборот производства, величина активов или собственного капитала и т.п. Например, в США, Китае, Канаде и Японии критерии идентификации малых предприятий устанавливаются для различных отраслей индивидуально (избирательно). В российском законодательстве такими критериями являются:

- численность работников – не более 250 человек;
- величина годового дохода не превышает для микропредприятий – 120 млн руб., для малых предприятий – 800 млн руб., для средних предприятий – 2 млрд руб.;
- критерий независимости происхождения (предельная суммарная доля участия в уставном капитале иностранных и крупных предприятий – подробнее см. [162]).

Таким образом, под МСП далее понимаются субъекты экономики, определенные вышеперечисленными критериями российского законодательства².

Малый бизнес – основа рыночной экономики развитых стран. Важное место он занимает и в российской экономической политике, что отражено в основных нормативно-законодательных документах³.

Вклад МСП в ВВП отражает общий уровень экономического развития страны. По данным Группы Всемирного банка, если малый бизнес обеспечивает порядка 40% ВВП, это означает, что МСП приобретают существенную значимость в государственной экономике [77]. Если же критический уровень не достигнут, то это свидетельству-

² В качестве синонимов понятия «малые и средние предприятия» далее используются также такие словосочетания как «малый бизнес», «малое предпринимательство», «малые и средние фирмы», «малые предприятия».

³ Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 года (утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р; Федеральный Закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»; Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (утв. 24 декабря 2018 г.) URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/7bb70b5d19ea269729839377ebac38e/Passport_NP_MSP.PDF (дата обращения 19.05.2020)

ет о неэффективности проводимых в малом предпринимательстве реформ [74, с. 27], а также о слабости и уязвимости малых фирм, что, в свою очередь, не позволяет малому бизнесу обрести более высокий социально-экономический статус.

С этих позиций российский сектор МСП находится на неэффективной траектории развития, а малые предприниматели сталкиваются с множеством проблем, несмотря на заявленные государством антикризисные меры⁴. Так, текущий период развития малого предпринимательства – с 2000 г. по настоящее время – в работе [65, с. 346] именуется моделью стагнации малого бизнеса. Сложившаяся ситуация с сектором МСП не позволяет выполнять предназначенные ему функции, в частности: формирование конкурентной среды, развитие высокотехнологичных направлений экономики, наполнение бюджетов всех уровней за счет налоговых отчислений, создание рабочих мест, формирование «среднего» класса и т.п. [97].

О неэффективности развития российских малых и средних фирм, помимо низкой доли вклада МСП в ВВП и незначительной занятости в этом секторе, свидетельствуют также следующие важные экономические индикаторы:

- производительность труда российских малых фирм по оценке Минэкономразвития РФ отстает от уровня развитых стран в 2–3 раза (в странах ЕС – 2,2 млн руб., в США – 3,4 млн руб., в России – 0,9 млн руб. на человека [161]);

- рентабельность продаж малых предприятий в развитых странах (в том числе в странах ЕС) превышает аналогичный показатель крупных компаний и существенно выше, чем рентабельность продаж российских МСП. Так, если для стран ЕС этот показатель колеблется в пределах 9–10,5% (по данным за 2008–2014 гг.), то для России он составляет 5,0–5,8%, что представлено на рис. 1-2.1;

- доля начинающих предпринимателей (тех, кто планирует открыть свое дело) в РФ в 2016 г. составила 5,2%, в то время как в Бразилии – 17,5%, Китае – 15,5 %, США – 13,8 % [169]. При этом возможности создания отечественного бизнеса по рейтингу международного проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» оцениваются крайне низко. Россия находится на предпоследнем месте среди 65 стран-участниц; на последнем месте находится Греция, а наиболее оптимистический настрой демонстрируют такие страны как Саудовская Аравия и Швеция [135].

⁴ Различные аспекты исследования проблем малого бизнеса и его роли в развитии экономики освящены отечественными и зарубежными авторами, в том числе: О.Ю. Акимовым, А.Ф. Ахметшиным, Г. Бэнноком, Е.М. Бухвальдом, А.В. Виленским, А.В. Горловым, Н.Е. Егоровой, Л.А. Колесниковой, Г.Б. Клейнером, М.Г. Лапустой, К. Нордстремом, А.И. Орловым, А.М. Смуловым, Д. Стэнфордом, Д. Стори, В.Б. Тореевым, Р. Хизричем, А.А. Шамраем, В.М. Яковлевым, Е.Г. Ясиным и многими другими.

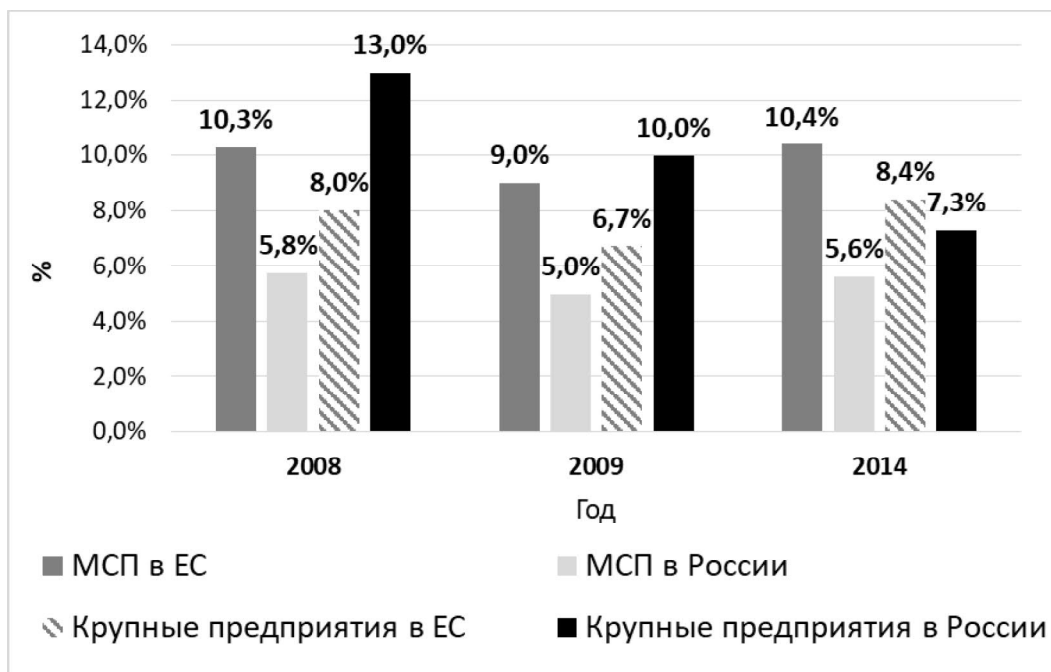


Рис. 1-2.1. Сравнение рентабельности продаж предприятий в России и странах ЕС

Источник: построено авторами по данным [130, 131].

В связи с недостаточным развитием российского малого бизнеса Правительством РФ в 2016 г. была разработана «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 года», в которой были сформулированы амбициозные цели по его развитию, а также рассмотрены возможности модернизации экономики в целом на базе ускоренного роста сектора малого предпринимательства. Ключевые индикаторы Стратегии развития МСП представлены в табл. 1-2.1.

Таблица 1-2.1

Ключевые индикаторы развития МСП

Индикатор	2014 г.	2030 г.
Доля МСП в ВВП, %	20	40
Оборот МСП, трлн руб.	14,8	104,7
Доля оборота обрабатывающей промышленности в общем объеме сектора МСП, %	11,8	20
Доля занятых на субъектах МСП в общей численности занятого населения, %	25	35

Источник: составлено авторами по данным [161].

Но даже при успешной реализации Стратегии отставание российского малого бизнеса от зарубежного предпринимательства будет очень существенным, что подтверждается данными табл. 1-2.2, в которой отражена роль изучаемого сектора в экономике ведущих стран.

Роль МСП в экономике ряда стран в 2014–2017 гг.

Страна	Доля МСП в ВВП страны, %	Доля МСП в общей численности занятых, %
Великобритания	80	53
Франция	74	63
Италия	67	79
Венгрия	60	68
Китай	60	75
Польша	58	68
Германия	54	63
Япония	53	88
Южная Корея	52	62
США	47	50
Бразилия	30	54
<i>Россия</i>	<i>21,2</i>	<i>25</i>

Источник: составлено авторами по данным [82, 111, 167].

Малый бизнес является не только важнейшим сектором экономики, но и значимой компонентой промышленного производства. Во многих развитых странах малые и средние предприятия являются неотъемлемой частью национальной экономики. Именно в промышленном сегменте малого бизнеса наблюдается наибольшее отставание России от стран с развитой рыночной экономикой: в России доля промышленных МСП за последние 7 лет не увеличивается и остается на уровне 10–12% от их общего числа; в Китае этот показатель составляет 20% [112, 131]. Доля занятых на российских малых и средних предприятиях обрабатывающей промышленности составляет менее 20% от общего числа занятых в обрабатывающем секторе, в то время как в США – 49%, Мексике – 51%, Бразилии – 52%, Польше – 61%, Корее – 71%, Италии и Болгарии – 76% [178]. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что промышленный сегмент малого бизнеса выполняет значимые функции по активизации инновационных процессов, что чрезвычайно важно для России, взявшей курс на инновационный путь развития.

Таким образом, роль малых предприятий в промышленном секторе экономики исключительно велика: они могут дать импульс для развития производственного сектора страны, обеспечить дополнительные рабочие места, активизировать современные инновации и технологии, стать основой импортозамещения, а также «демонстрировать роль конкуренции в экономике» [40, с. 130]. Во многих развитых странах малый бизнес в промышленном производстве занимает лидирующие позиции, в том числе в инновационно ориентированных секторах экономики (например, Япония, Германия), что способствует формированию конкурентной среды, а значит ускоряет темпы развития производства, научно-технического прогресса и т.п.

Однако в текущих условиях темпы развития российских малых производственных фирм, как и сектора МСП в целом, крайне низкие или даже отрицательные,

что не позволяет данному сегменту малого предпринимательства по примеру многих передовых стран, дать толчок для начала структурной перестройки российской промышленности. Что касается сегмента малых производственных предприятий в России, то он развит недостаточно, вклад МСП в промышленное производство страны весьма незначителен, а малые предприятия играют более значимую роль в таких отраслях экономики, как сфера услуг, торговля и посреднические операции [23, с. 1397]. На фоне негативной динамики ВВП доля промышленных МСП как в обороте, так и в общем количестве малых и средних предприятий за период 2010–2016 гг. оставалась неизменной или даже снижалась. Для сравнения: в странах Евросоюза доля промышленности в общей валовой добавленной стоимости сектора МСП в 2015 г. составила 20% [165], в то время как в России – 12,2%. Доля занятых на промышленных МСП на протяжении последних 7 лет находится на уровне 18-20% от общей численности занятых в секторе малого бизнеса (рис. 1-2.2).

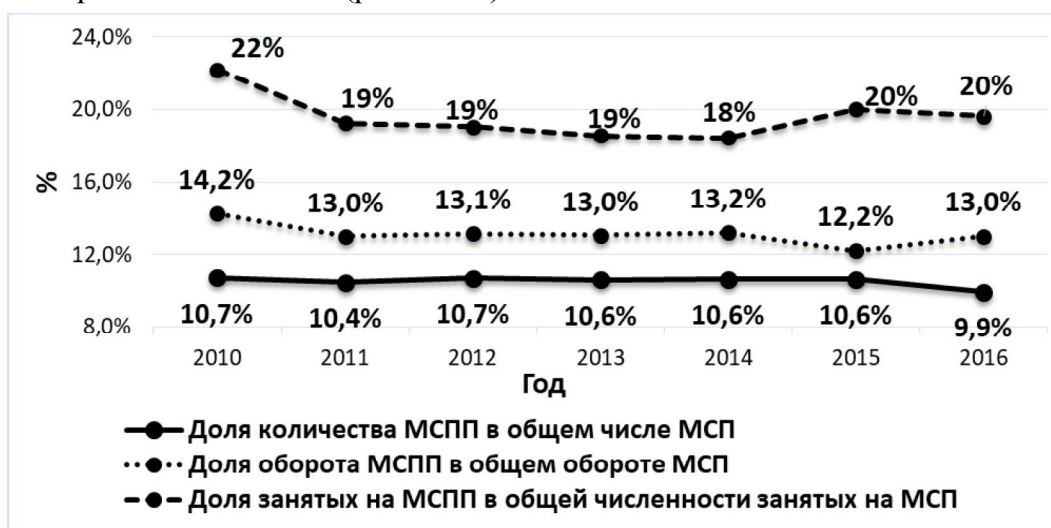


Рис. 1-2.2. Динамика ряда показателей развития малого и среднего промышленного предпринимательства (МСПП) в соотношении с общими значениями сектора МСП в 2010–2016 гг.

Источник: построено авторами по данным [101, 102].

Темп прироста числа малых промышленных предприятий снизился до 2–6% в период 2013–2015 гг., затем по итогам 2016 г. произошло увеличение рассматриваемого показателя, однако в 2017 г. отмечено снижение численности МСПП на 8% (рис. 1-2.3). К значимым событиям, которые повлияли на подобную неравномерную динамику числа МСПП, можно отнести, во-первых, изменения количественных критериев отнесения к сектору МСП (2016 г.), а, во-вторых – существенное сокращение государственной поддержки малого бизнеса в связи с кризисными явлениями и обострением политической обстановки в стране (2015–2016 гг.).

Показатель «инвестиции в основной капитал» в значительной мере чувствителен как к предпринимательским ожиданиям, так и к макроэкономическим изменениям,

которые в значительной степени и формируют эти ожидания. Скачкообразная динамика этого индикатора за период 2011–16 гг. позволяет сделать вывод о том, сектор МСП продолжает испытывать неблагоприятное влияние от происходящих в стране экономических процессов. Такая тенденция негативно сказывается на готовности предпринимателей осуществлять инвестиции в новые проекты из-за недостатка уверенности в будущем (рис. 1-2.4).

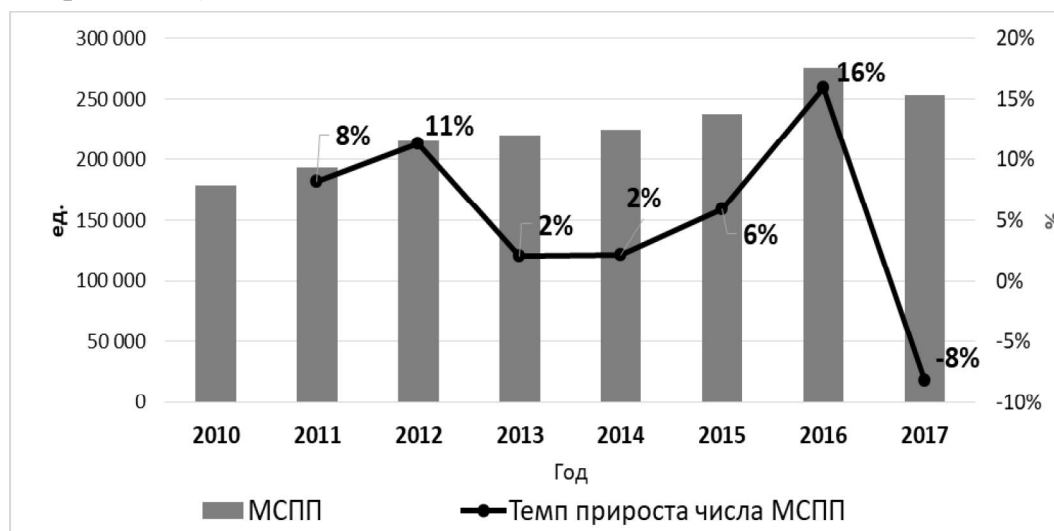


Рис. 1-2.3. Изменение числа малых и средних промышленных предприятий (МСПП) в России в 2010–2017 гг.

Источник: построено авторами по данным [130, 131].

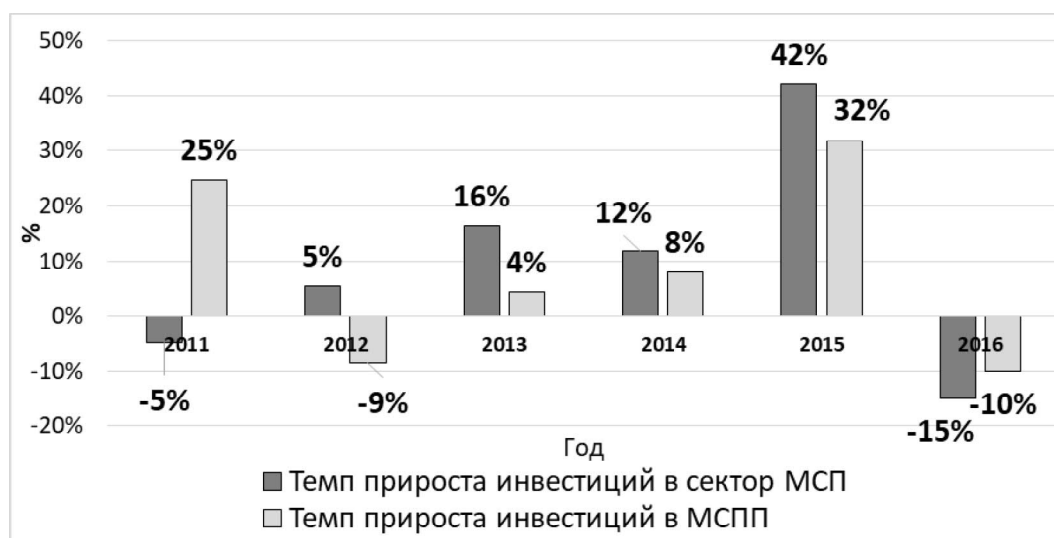


Рис. 1-2.4. Темп прироста инвестиций в основной капитал в секторе МСП и в его промышленном сегменте (МСПП) в 2011–2016 гг.

Источник: построено авторами по данным [130, 131].

Эффективность деятельности малых и средних промышленных предприятий находится на низком уровне, что подтверждается следующими фактами:

- низкой рентабельностью продаж, которая колеблется в диапазоне 4-6%, что недостаточно для аккумуляции собственных средств для развития производственных мощностей;
- высокой степенью износа основных фондов при сохраняющемся их дефиците;
- слабой интеграцией малых промышленных фирм с крупным бизнесом.

На сегодняшний день российская промышленность представлена преимущественно крупными компаниями, доминирующими на рынке, и малочисленными и низкопроизводительными малыми фирмами. Такая структура не является рациональной, так как производственный сектор малого бизнеса является необходимым элементом развития всей промышленности в целом. Малые производственные фирмы представляют собой гибкие и маневренные институциональные структуры, которые отличаются более высокой мобильностью и скоростью в принятии решений (например, вопросы согласования условий заказа, внесения изменений, подготовки документации и др. решаются на малом промышленном предприятии намного быстрее, чем на крупной фирме со сложной организационной структурой).

По виду взаимодействия МСПП с крупным бизнесом можно различать:

- автономно функционирующие фирмы, взаимодействующие с крупными предприятиями эпизодически в рамках краткосрочных хозяйственных связей;
- фирмы, объединяющиеся в определенные альянсы (кооперация мелких и крупных предприятий);
- фирмы, существующие «при» крупных компаниях.

К первой группе относятся МСПП, самостоятельно ведущие свою деятельность, внося индивидуальный вклад в развитие ВВП. Последствия рыночных колебаний сказываются на их деятельности в более значимой степени, чем на работе крупных компаний, их зависимость от деятельности квалифицированного персонала намного больше, чем на крупном производстве [7].

Вторая группа – это МСПП, функционирующие на основе кооперационного взаимодействия с другими малыми и крупными фирмами для достижения различных целей, например, совместное потребление сырья и использование технологического оборудования, сбыт произведенной продукции и организация ее продвижения и т.п. [32, с. 89].

Третья группа малых промышленных фирм образуется обычно либо на базе реструктуризации крупных предприятий, либо в результате регулярно осуществляемых экономических транзакций между малым и крупным производством и формирования устойчивых и долговременных хозяйственных связей. Такое взаимодействие

основано на получении взаимной выгоды и образовании между предприятиями «экономического симбиоза» [32, с. 97]. Крупные компании за счет малых предприятий помимо основных задач, связанных с сокращением своих издержек производства и реализации, могут решать также вопросы оптимизации налоговых платежей, вывоза капитала и т.п. Малые производственные фирмы, в свою очередь, получают возможность экономии на аренде помещений, покупки дорогостоящего оборудования, найма узкоспециализированных сотрудников и т.п. Вместе с тем малые предприятия подвергаются специфическому виду рисков – зависимостью от стабильного развития крупной компании [105, с. 134].

Малые промышленные предприятия, помимо вклада в рост ВВП и повышение объемов производства, выполняют и некоторые другие значимые функции:

- по мере своего роста МСПП могут трансформироваться в крупные производственные компании и пополнять крупное производство;
- МСПП могут брать на себя венчурные риски: на малых фирмах могут вестись разработки новых инновационных технологий и продуктов, которые в перспективе возможно применять в крупном промышленном бизнесе [62];
- сегмент малого бизнеса способен выступать в качестве базовой площадки по подготовке высококвалифицированного персонала для крупных предприятий.

МСПП призваны удовлетворять дифференцированный спрос на небольших локальных или отраслевых рынках (например, небольшие месторождения природных ресурсов, утилизация отходов и т.п.), занимая те ниши, которые не представляют интереса для крупных компаний.

Таким образом, между малым бизнесом и крупными предприятиями должна соблюдаться определенная пропорция, обеспечивающая максимальный народнохозяйственный эффект.

1.3. Факторы, тормозящие процессы кредитования малых предприятий

К числу факторов, связанных со спецификой кредитования малых предприятий и одновременно обуславливающих его сложность, относятся:

1. Более высокие риски кредитования малых предприятий в сравнении с кредитным финансированием крупных компаний. Это находит свое отражение в стоимости кредитно-инвестиционных ресурсов для МСП: *кредитная ставка для российских малых фирм превышает банковский процент для крупного бизнеса на 2–3 п.п.* В развитых странах с высоким уровнем развития МБ эта ситуация полностью противоположна. По данным исследования рейтингового агентства «Эксперт РА» порядка 80% банковских организаций крайне осторожно относятся к малым предпринимателям,

оценивая риски кредитования как критические [128]. Следствием такой оценки являются высокие процентные ставки и жесткие требования к потенциальным заемщикам; особенно – в части залогового обеспечения. Хотя имеется тенденция снижения процентных ставок для МСП (см. рис. 1-3.1), они остаются достаточно высокими и, как правило, *превышают средний уровень рентабельности МСП*, что делает кредитные ресурсы банков дорогими и малодоступными для многих малых фирм.

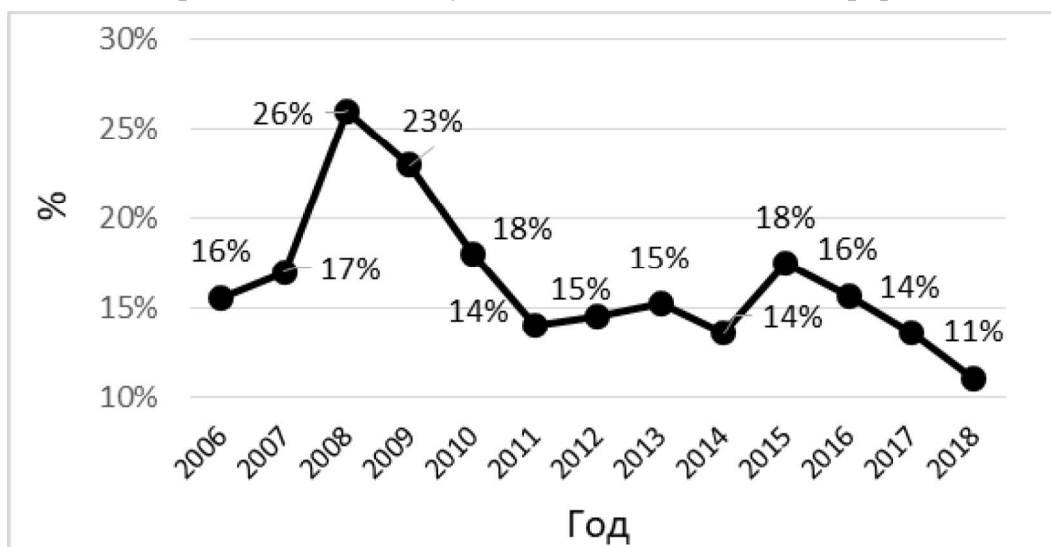


Рис. 1-3.1. Средние ставки по банковским кредитам для МСП в 2006–2018 гг.

Источник: построено авторами по данным [151].

В то же время снизилась активность и представителей сектора МСП: в последние годы они не так часто обращаются за кредитами для осуществления проектов по расширению своего бизнеса и созданию новых производств. Уменьшение спроса на кредиты со стороны МБ негативно сказывается на объемах его банковского кредитования. Так, инвестиционные кредиты занимают в Западной Европе порядка 76% от общего объема задолженности МСП, 46% – в Восточной Европе, в России – только 26% [137]. Соответственно общая банковская ссудная задолженность по кредитам МСП снижается уже на протяжении последних 10 лет.

При этом уровень просроченной задолженности вырос и составил в последнем пятилетии 12–15%, в то время как в докризисный период (2008 г.) он был всего 3% (см. рис. 1–3.2). Для сравнения: просроченная задолженность физических лиц в это же время была 7%, а крупных предприятий – 5%.

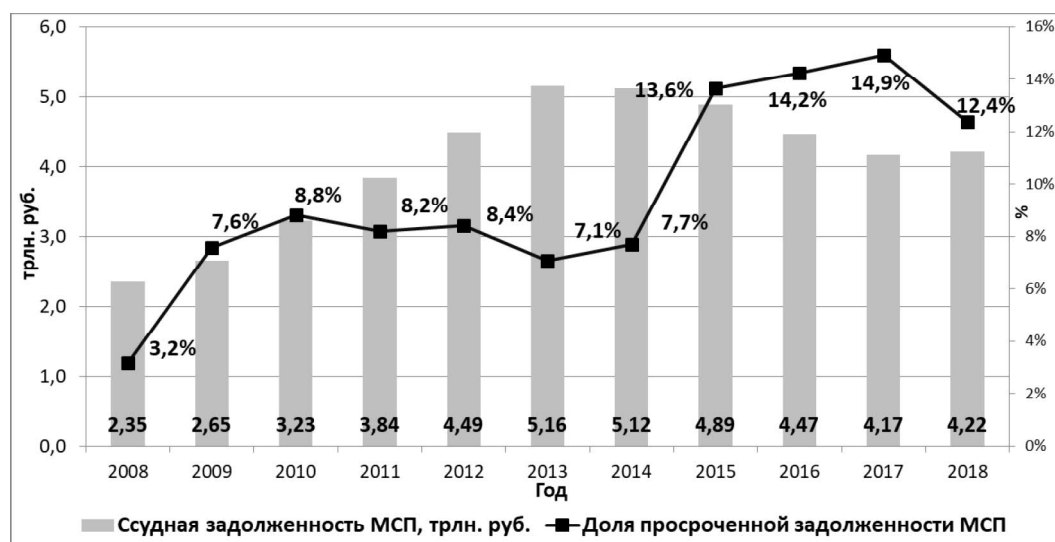


Рис. 1-3.2. Динамика общей и просроченной ссудной задолженности МСП в период 2008–2018 гг.

Источник: построено авторами по данным Банка России [129].

Низкие объемы банковского кредитования – одна из главных причин медленных темпов развития МСП и, в особенности, МСПП, которые испытывают более острый дефицит кредитов. В 2019 г. в динамике ссудной задолженности изменился снижающийся тренд: банки выдали МСП кредитов на 7,24 трлн руб., т.е. на 15% больше, чем в 2018 г. Это рекорд с 2013 г. (когда сумма кредитования МСП была несколько больше – на 13 млрд руб.). С учетом индивидуальных предпринимателей объем кредитов составил 7,8 трлн руб. Однако объем кредитования намного ниже потребностей МСП. Кроме того, следует ожидать, что тенденция увеличения кредитования сменится спадом после 2020 г. вследствие пандемии COVID-19.

2. Ограниченный круг банков, занимающихся кредитованием МСП, что уменьшает для предпринимателей область выбора ими кредитных учреждений. В настоящее время на рынке кредитования малого бизнеса преобладают крупные банки. На конец 2018 г. их доля в общем объеме выданных кредитов малым предприятиям составила 74%, увеличившись за последние годы на 25 п.п. (рис. 1-3.3).

Лидерами кредитования малого бизнеса в последние несколько лет являются банки с государственным участием – СберБанк и Банк ВТБ. Третье место по итогам 2018 г. занимает частная кредитная организация – Альфа-Банк (табл. 1-3.1).

В 2019 г. 80% кредитов выдано тридцаткой наиболее крупных банков. В числе лидеров: СберБанк (1,9 трлн руб.), ВТБ (908 млрд руб.) и Райффайзенбанк (270 млрд руб.).

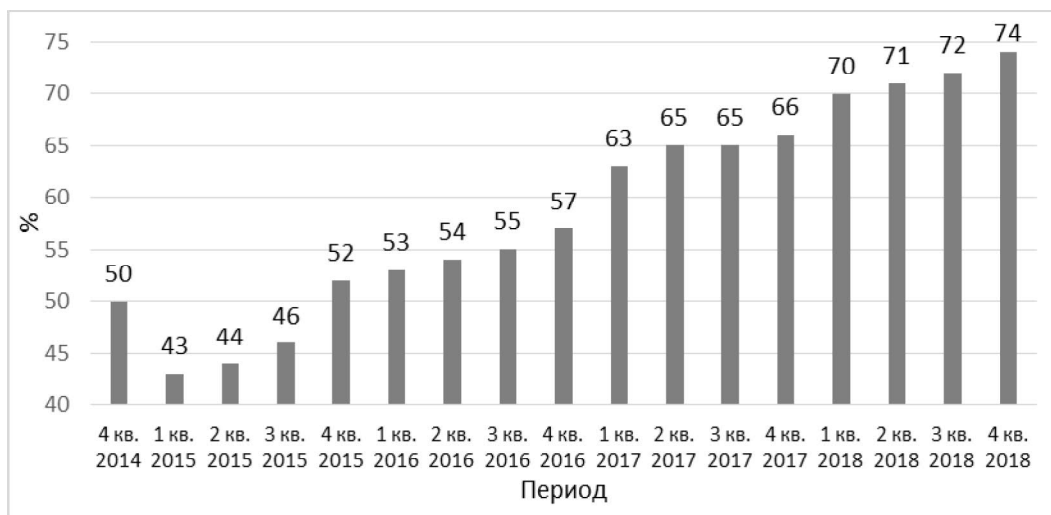


Рис. 1-3.3. Доля банков из топ-30 по активам в кредитовании МСП (IV кв. 2014– IV кв. 2018 гг.)

Источник: построено авторами по данным интернет ресурсов⁵.

Таблица 1-3.1

Рэнкинг банков по величине кредитного портфеля МСП на 01.01.2019 (представлены первые 10 банков)

Место в рэнкинге по объему портфеля кредитов МСБ	Наименование банка	Кредитный портфель МСБ, млн руб.		Темп прироста кредитного портфеля МСБ, %
		На 01.01.2019	На 01.01.2018	
1	ПАО СберБанк	1 288 369	1 200 051	7,4
2	ПАО «Банк ВТБ»	439 392	336 007	30,8
3	АО «АЛЬФА-БАНК»	89 336	57 120	56,4
4	ПАО «Промсвязьбанк»	77 656	59 740	30,0
5	АО «Райффайзенбанк»	72 424	51 815	39,8
6	ПАО «АК БАРС» БАНК	58 548	49 957	17,2
7	ПАО «Банк ЗЕНИТ»	42 215	16 740	152,2
8	КБ «Кубань Кредит» (ООО)	37 411	32 717	14,3
9	ТКБ Банк ПАО	34 049	32 618	4,4
10	ПАО «БАНК УРАЛСИБ»	32 128	40 052	-19,8

Источник: построено авторами по данным аналитического обзора⁶.

Тенденция укрупнения банков, кредитующих МБ, сопровождается непрерывающимся процессом так называемой «чистки» финансовой системы со стороны ЦБ РФ: число банковских организаций по сравнению с 2010 г. сократилось практически вдвое, главным образом за счет маломасштабных банков (рис. 1-3.4).

⁵ Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2018 года: экспансия крупных банков. Апрель 2019 г. // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: <https://raexpert.ru/docbank/406/b7c/d68/675ffa1332cb30b071a3997.pdf> (дата обращения: 15.01.2020)

⁶ Хасанова С., Тихонов В. Обзор: банковский сектор в 2018 году. 13.03.2019 // Интернет-проект Banki.ru. URL: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10890092> (дата обращения: 17.01.2020)



Рис. 1-3.4. Число действующих банков и количество отзыванных банковских лицензий за период 2010–2018 гг.

Источник: построено авторами по данным интернет ресурсов⁷.

3. Преобладание коротких сроков (6–18 мес.) выдачи кредитов МСП. В то же время крупные фирмы имеют возможность получать долгосрочные инвестиционные кредиты для реализации проектов по модернизации, расширению производства и т.п. Так, в структуре кредитов МСП за последние 5 лет краткосрочные займы составляли порядка 60–70% выданных банками средств. Доля кредитования инвестиционных проектов МСП (на срок более 3-х лет) в период 2013–2017 гг. составляла примерно 11–18% [127]. Таким образом, в текущих условиях инвестиционное кредитование выступает не столько как финансовый инструмент реальных инвестиций малых предприятий, сколько как способ сохранения одного из обязательных банковских продуктов в целях поддержания падающего имиджа банковских организаций.

4. Стандартизация условий кредитного финансирования и отсутствие адаптации их к специфике МСП. Банки не учитывают операционные и производственные циклы малого бизнеса, условия расчетов с поставщиками и покупателями и другую его специфику. В то же время банковские продукты при формировании кредитного предложения для крупных компаний основаны на индивидуальном подходе и отражают особенности имеющихся бизнес-процессов предприятия.

Важным аспектом является также структура типовых договоров, которая обычно включает в себя обязательным пунктом условие о возможности изменения

⁷ Хасанова С., Тихонов В. Обзор: банковский сектор в 2018 году. 13.03.2019 // Интернет-проект Banki.ru. URL: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10890092> (дата обращения: 17.01.2020); Банки, лишенные лицензии // Банковский портал «Единый банк» (1EB.RU). URL: <http://1eb.ru/bank/otzovannye-licenzii/> (дата обращения: 17.01.2020)

банком значений процентной ставки (или других условий кредитования) в одностороннем порядке. Используя данный пункт договора, банки зачастую реализуют свое так называемое диспозитивное право и на вполне законном основании меняют условия кредитования, чем ставят МСП в затруднительную ситуацию⁸. И дело не в том, что руководитель малой фирмы должен внимательно изучить условия предоставления кредита (и, если они его не устраивают, обратиться в другой банк), а в том, что и при новом обращении ему предложат такой же договор. Таким образом, анализ типовой структуры кредитных договоров между банками и МСП свидетельствует о том, что в процессе переговоров банк является доминирующей фигурой, а малое предприятие находится в неравноправном положении с банками и понуждается к принятию невыгодных для себя условий.

5. Недостаточность у МСП необходимого объема залогового обеспечения.

А это означает, что сумма кредита автоматически сокращается и приравнивается к величине установленной банком доле оценки имеющегося залога. У крупного промышленного предприятия стоимость производственного оборудования, складских и производственных помещений существенно выше и может служить залогом достаточно крупного кредита.

Недавно созданная в Российской Федерации Национальная гарантийная система (НГС) могла бы поспособствовать решению проблемы залогового обеспечения, однако степень вовлеченности региональных гарантийных организаций (РГО) в кредитование малых и средних предприятий крайне незначительна.

6. Фактор транспарентности: существенные различия в подходах к оценке финансового состояния крупного и малого предприятия. Для крупного заемщика производится комплексный и тщательный анализ кредитоспособности, прогнозная оценка развития бизнеса, изучаются конкуренты и рынок сбыта. Для оценки малого предприятия обычно применяются упрощенные схемы финансового анализа, основанные на сопоставлении объемов выручки, прибыли, оборотов по расчетным счетам и ряда других показателей, что часто приводит к завышению необходимого объема залога (обеспечения) и ухудшению условий кредитования малых предприятий.

Как правило, объективная картина бизнеса имеется только у собственника малой фирмы, который не стремится «раскрывать все карты». В отличие от малых фирм крупные предприятия достаточно часто публикуют отчеты о результатах своей деятельности и котировке акций.

7. Недостаточная эффективность работы институтов государственной поддержки малого бизнеса в сфере кредитования МСП. Данные, приведенные

⁸ См.: 1) Федеральный закон № 395-1 «О банках и банковской деятельности», ст. 29; 2) Короллев С., Есманский А. Одностороннее повышение банком ставки по кредиту: как оспорить, если такая возможность предусмотрена договором? // ЭЖ=Эрист. 2019. № 19 (1070). URL: <https://www.eg-online.ru/article/399250/>

в табл. 1-3.2, отражают объемы государственной поддержки МСП в период 2005–2017 гг. в сравнении с величиной расходов по статье «Национальная оборона» за аналогичные периоды. Доли расходов одной и другой статьи в структуре бюджета отличаются в несколько сотен раз. Однако в отчетах различных ведомств и государственных организаций, как правило, содержится информация и об увеличении поддержки сектора малого бизнеса, и высоких результатах осуществленных мероприятий по развитию МСП.

Этот тезис подтверждается результатами работы Счетной палаты РФ по оценке программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» в 2014–2017 гг.): по ряду регионов выделенные для малых фирм средства в размере 120,5 млрд руб. практически все были потрачены, однако вместо 109,5 тыс. рабочих мест было обеспечено только 35,5 тыс.; а в некоторых случаях выделенные средства поддержки вовсе не дошли до малых фирм⁹.

Таблица 1-3.2

**Сравнение государственных расходов РФ на поддержку МСП
с расходами на оборону за период 2005–2017 гг.**

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Расходы бюджета, млрд руб.	3048	4285	6531	6900	8282	9408	11 022	12 891	13 343	14 832	15 620	16 416	16 420
Подпрограмма «Развитие МСП», млрд руб.	1,5	3	3,8	3,85	18,6	17,8	17,8	20,8	21,9	23,0	21,0	12,4	20,6
% к общим расходам	0,05	0,07	0,06	0,06	0,2	0,2	0,16	0,16	0,16	0,16	0,13	0,08	0,10
Национальная оборона, млрд руб.	529	666	821	1139	1377	1380	1477	1812	2104	2479	3181	3775	2852
% к общим расходам	17	16	13	17	17	15	13	14	16	17	20	23	17

Источник: рассчитано авторами по данным [20, 139].

В последние несколько лет правительством РФ проводились многочисленные изменения в структуре программ и инструментах поддержки малых предприятий. Однако результаты опроса предпринимателей, проведенного Аналитическим центром НАФИ, свидетельствуют о негативном отношении бизнеса к предлагаемым нововведениям в этой сфере. Уровень их информированности об использовании мер государственной поддержки малых фирм очень низок:

- только 13% предпринимателей имеют опыт работы по этим программам;
- 56% опрошенных не имеют никакой информации о них [132].

На текущий момент разработано около 600 программ на федеральном, региональном и муниципальных уровнях. Однако отсутствует четкий и понятный алгоритм действий по выбору и использованию нужной программы, с учетом соответствия ее

⁹ В частности, при проверке РГО и микрофинансового фонда в Краснодарском крае выявлено, что государственные субсидии размещены на депозитах банков, а не направлены на поддержку предпринимателей [22].

условиям конкретного кредитования. То есть не существует важный механизм необходимой информационной поддержки: предприниматели либо не знают о мерах государственного финансирования, либо не имеют представления, куда за ними обращаться и как можно получить поддержку от государства.

Исследование, проведенное Росстатом, также подтвердило эти выводы: малый бизнес почти не пользуется государственной поддержкой и не обладает информацией о ней: только 2% малых фирм пользуются государственными инструментами развития бизнеса [22].

8. Негативное отношение банков к финансированию стартапов в сфере малого бизнеса. Кредитование начинающих предпринимателей и их проектов не является популярным на рынке банковских продуктов. Фактически большинство стартапов в сфере малого предпринимательства финансируется по принципу трех «F» – «*Family, Friends, Fools*»¹⁰. Современные российские кредитные организации настроены скептически по отношению к начинающим предпринимателям, так как они не уверены в их надлежащей кредитоспособности и окупаемости новых проектов: вероятность потерь от кредитования малых предприятий на стадии их организации оценивается кредитными экспертами банков как 95–100% [52]. Поддержку начинающим предпринимателям ранее оказывал ПАО СберБанк в рамках программы «Бизнес-старт», однако проект прекратил свое существование в середине 2015 г. На текущий момент все кредитные продукты СберБанка предоставляются только действующим предпринимателям со сроком существования бизнеса не менее 6 месяцев.

9. Асимметрия в уровне юридической защищенности банков и МСП. Банковские структуры и крупные предприятия почти всегда (за редким исключением) имеют специализированные юридические службы в составе своих подразделений, что позволяет им осуществлять эффективную защиту своих экономических интересов, в том числе в сфере кредитной деятельности. Персонал банков обычно обладает достаточно высокой квалификацией в области профессиональной деятельности и сфере банковского законодательства. МСП, в отличие от банков и крупных предприятий, юридических служб не имеют; а сотрудники малых фирм, как правило, не являются специалистами в области юриспруденции. Именно поэтому малые предприятия почти никогда не обращаются в судебные органы в целях защиты своих прав (например, в тех случаях, когда банком в одностороннем порядке произведена корректировка ставки процента), понимая бесперспективность этого занятия.

Еще хуже для МСП складывается ситуация, когда банк из-за ухудшения своего финансового положения принимает решение о продаже проблемных долгов коллек-

¹⁰ Пер. с англ. – Семья, Друзья и Дураки. Русифицированный вариант данного принципа кредитования малых предприятий – «3Д» («Дом, Друзья, Дураки»).

торским агентствам, перед которыми малые фирмы оказываются фактически беззащитными.

Описанные проблемы получения МСП кредитных ресурсов распространяются также и на малые и средние промышленные фирмы (МСПП), но ситуация с ними усугубляется *дополнительными факторами, связанными с производственной спецификой малых предприятий, которая заключается в следующем:*

Вероятность наступления неблагоприятного события (например, прекращение деятельности) у МСПП выше ввиду более сложного характера производства и возможности выхода из строя оборудования, техники и т.д.

Величина объема залога и соответственно материального ущерба или несостоятельности фирмы по вопросу погашения кредита у производственного бизнеса значительно выше, чем, например, у торговых компаний. То есть при равновеликом риске (вероятности) наступления неблагоприятного события (невозможности погашения кредита) для производственных и непроизводственных малых фирм, математическое ожидание величины возникающего ущерба у МСПП обычно существенно больше.

Стартовые вложения, определяющие барьеры вхождения в рынок, в производственной сфере (закупка и установка производственного оборудования, покупка и/или аренда производственных и складских площадей и их подготовка к использованию и т.п.) намного выше, чем в торговой. Если торговая компания обанкротится и прекратит свое существование, то предпринимателю потребуется существенно меньший объем средств и усилий для того, что начать бизнес заново. Таким образом, обращаясь в банковскую организацию за кредитом и предоставляя в залог имеющееся имущество, собственник МСПП рискует больше, чем владельцы предприятий других (непроизводственных) отраслей малого бизнеса.

В связи с этим при кредитовании МСП имеется значительный отраслевой преимущественно дисбаланс: в период 2013–2018 гг. производственные МСП (представленные обрабатывающим сектором)¹¹, получили всего 11–15% от всего объема кредитования малого бизнеса, а более половины кредитов были выданы малым торговым предприятиям (рис. 1-3.5) [128].

Имеются дисбалансы и по структуре других источников финансирования малых предприятий. Основные субъекты рынка финансовых ресурсов, которые могут предоставить малым фирмам необходимые средства, представлены на схеме рис. 1-3.6, которая отражает резкие диспропорции в кредитно-инвестиционных источниках развития МСП. Так, на долю российских банков приходится не более 20% инвестиционных ресурсов, в то время как за рубежом – 30–50%. Основным источником финансирования российских малых и средних предприятий являются собственные средства

¹¹ Оборот обрабатывающих МСП составляет около 90 % всего оборота малых промышленных предприятий в России.

(объем которых крайне ограничен) и ростовщичество. Их доля составляет в среднем 60–70% против 28–50% в развитых странах [112]. Прочие субъекты этого рынка занимают незначительную долю и не могут оказать существенного влияния на финансирование МСП.



Рис. 1-3.5. Отраслевая структура кредитов МСП за 2013–2018 гг.

Источник: построено авторами по данным [128].

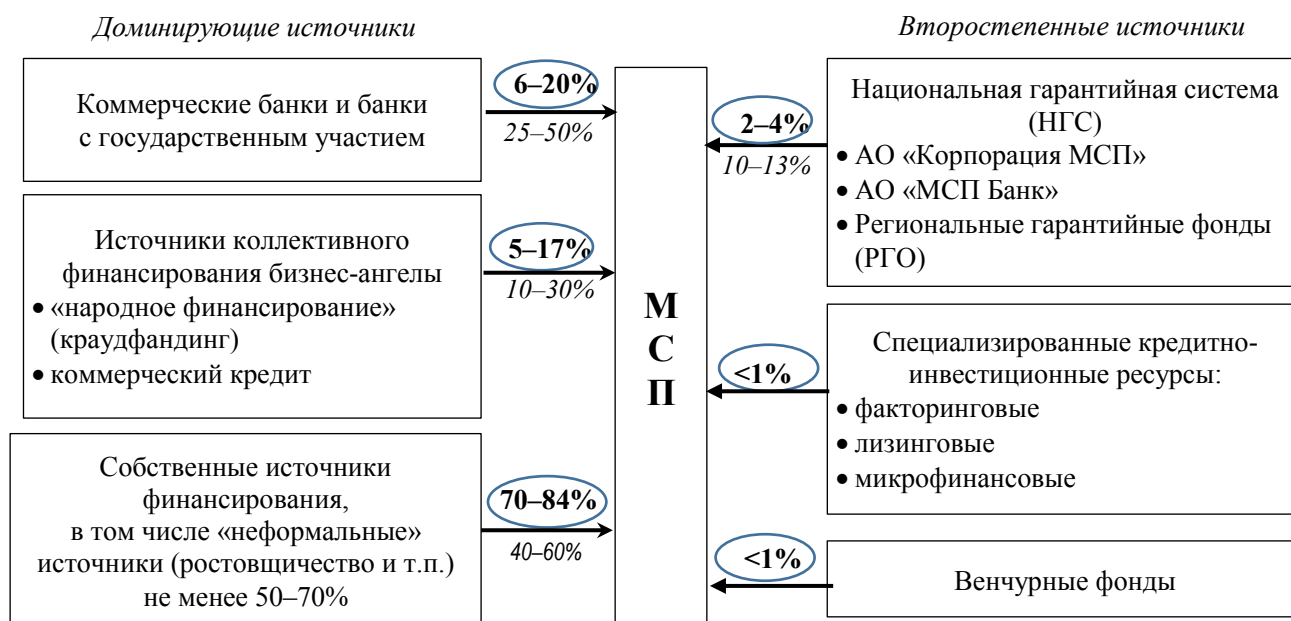


Рис. 1-3.6. Основные субъекты рынка кредитно-инвестиционных ресурсов для МСП: овалами обозначены данные по России, курсивом под стрелками – по развитым странам

Источник: разработано авторами.

Имеющиеся проблемы при взаимодействии малых фирм и банков препятствуют эффективному сотрудничеству рассматриваемых экономических агентов и приводят к «замкнутому кругу», в котором недостаточность развития сектора МСП и его неэффективность влечет за собой нежелание банков кредитовать малый бизнес из-за высоких кредитных рисков. Это, в свою очередь, не позволяет сектору МСП нарастить объем кредитов и получить необходимые финансовые ресурсы для развития, что (в соответствии с принципом положительной обратной связи) усиливает остроту этих проблем (рис. 1-3.7).

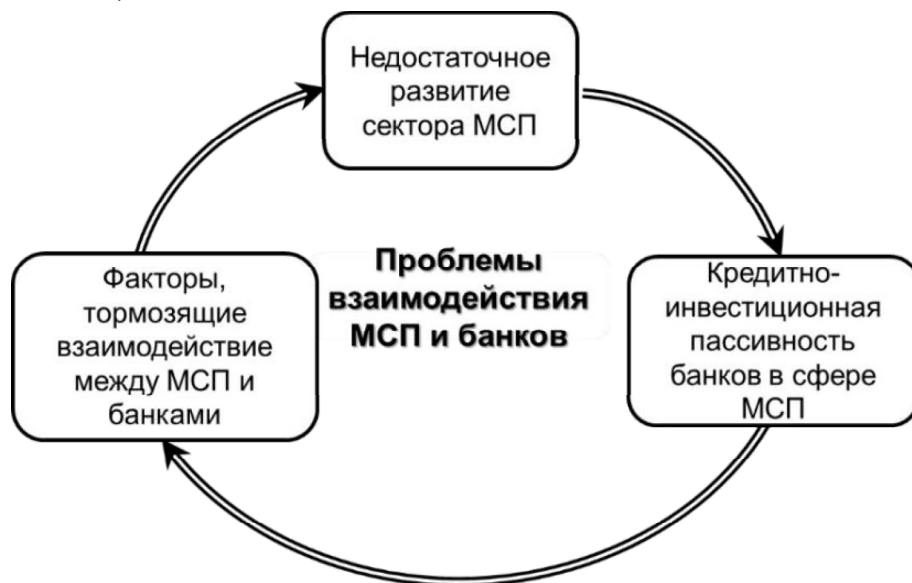


Рис. 1-3.7. Замкнутый круг проблем взаимодействия МСП и банков

Источник: разработано авторами.

В результате барьер между важными секторами народного хозяйства (банковским и малого предпринимательства) продолжает расти, о чем свидетельствует снижение объемов кредитования малых предприятий, рост проблемной задолженности у банков, увеличение числа банкротств МСП и т.д.

Вместе с этим происходит нарастание взаимной эмпатии между банками и малыми предприятиями. Банки рассматривают малые фирмы как персоны нон грата, работа с которыми хлопотна и, как правило, порождает массу проблем в виде невозврата кредита или проблемной задолженностью. Для банка гораздо проще и эффективнее обеспечить кредитом одно крупное предприятие, чем обслуживать несколько сотен малых фирм (чему способствует и институциональная структура российского народного хозяйства, представленная на 80% крупными предприятиями, в о время как за рубежом 80–90% всех предприятий составляют МСП)¹². Малые предприятия считают банки (и не без оснований) своего рода «финансовыми эгоистами», преследующими

¹² Титов Б. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир [Электронный ресурс] // Институт экономики роста им. П.А. Столыпина. 2018. Июль. URL: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier.msp.27.07.18.pdf>

исключительно свою выгоду, что делает невозможным достижение компромисса интересов; грабителями, «устанавливающими непомерно» высокие ставки процента за кредит и т.д. Опыт их взаимодействия с банками зачастую негативен и также связан с высокими рисками: в лучшем случае им отказывают от кредита, в худшем они попадают в финансовую кабалу, под прессинг коллекторских агентов, или в состояние банкротства.

Таким образом, ни банки, ни малые предприятия не заинтересованы в активном сотрудничестве и не готовы к осуществлению масштабного числа транзакций в сфере кредитно-инвестиционной деятельности. В институциональной экономике степень готовности субъекта рынка к реализации транзакций с другим агентом характеризуется категорией доверия. Применительно к рассматриваемой ситуации следует сделать вывод о том, что между малыми фирмами и банками сложился чрезвычайно низкий уровень взаимного доверия, который также относится к числу факторов, препятствующих их взаимодействию (см. рис. 1-3.8)

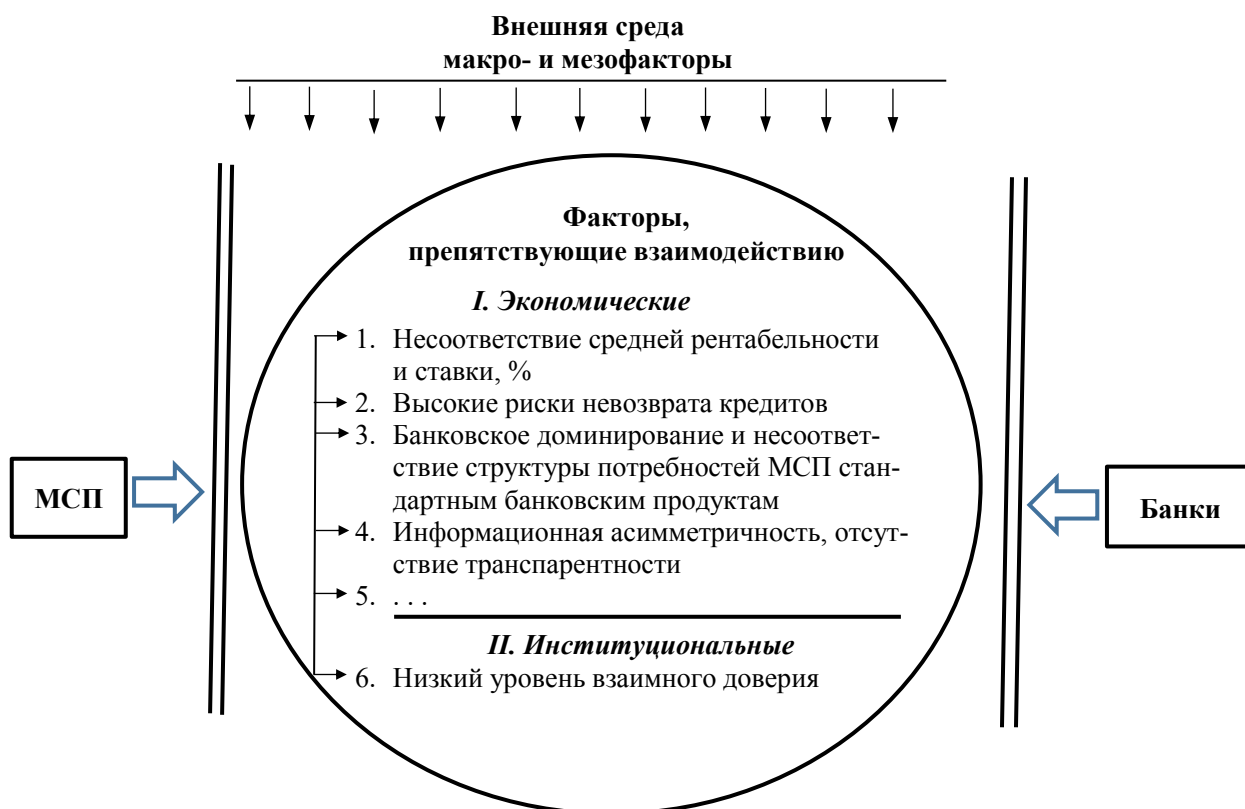


Рис. 1-3.8. Концептуальная схема взаимодействия МСП и банков, и основные факторы, препятствующие процессу кредитования МСП

Источник: составлено авторами.

Этот институциональный фактор, сформировавшийся в результате достаточно длительного действия других описанных выше факторов, тормозящих активное взаимодействие банков и малых предприятий, дополнительно усугубляет их негативное

воздействие. Имеются также данные, что сложившаяся в обществе рутина (отношение между данными субъектами рынка) способна оказывать самостоятельное и независимое влияние. В частности, прослеживается связь между общесистемным макроэкономическим уровнем доверия (измеряемым на основе индекса Эдельмана – ЕТВ, Edelman Trust Barometer), интенсивностью банковского кредитования и уровнем развития малого бизнеса (см. рис. 1-3.9)

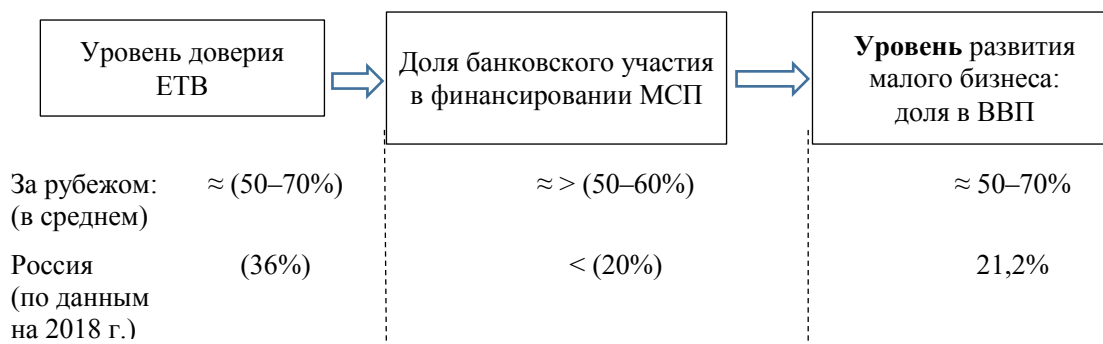


Рис. 1-3.9. Связь между уровнем доверия, активностью банков в финансировании МСП и уровнем развития малого бизнеса

Очевидно, что при оценке уровня доверия на мезоуровне (между банками и МСП), данная связь станет еще более очевидной.

Вопросы устранения факторов, тормозящих взаимодействия МСП и банков (в том числе и способы повышения уровня взаимного доверия между рассматриваемыми субъектами рынка) являются чрезвычайно важными. Однако их актуальность связана с другим пластом вопросов, а именно: какова потребность МСП в кредитно-инвестиционных ресурсах и сможет ли банковский сектор удовлетворить эту потребность, если противодействующие взаимодействию факторы будут устранены?

Данные вопросы рассматриваются в следующем разделе работы, а категория доверия всесторонне исследуется в главе 2.

1.4. Оценка потенциальной потребности малых предприятий в кредитах, возможностей банковского сектора и эффективности процессов кредитования

1. Оценка потенциальной потребности МСП в кредитно-инвестиционных ресурсах.

Эпизодически почти каждая малая фирма сталкивается с необходимостью привлечения заемных средств ввиду ограниченности собственных финансовых ресурсов (на ремонт помещения, замену и модернизацию оборудования и предметов труда и т.п.). Потребность других малых предприятий в кредитах может возникать более ча-

сто, но, как правило, тоже на не регулярной основе; в ряде случаев она имеет долгосрочный характер. Это зависит как от вида деятельности малых фирм, так и от степени ограниченности локальных рынков их функционирования, а также от стоящих перед фирмами целей и задач. Так, к числу МСП, потребности которых могут носить более долговременный и регулярный характер, относятся различные производственные фирмы, а также предприятия, которые имеют стратегические планы либо по экстенсивному росту, связанные с их трансформацией в крупные производства, организацией разветвленной сети МСП и т.п., либо по поиску новой более перспективной ниши их деятельности. Потребность в кредитных ресурсах испытывают и стартапы, особенно в инновационной сфере деятельности, в которой создается значительное число малых инновационно ориентированных предприятий.

Это подтверждается данными опроса, проведенного Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в 2016 г.: каждая четвертая малая фирма испытывала потребность в кредитных ресурсах; при этом в долгосрочных кредитах нуждались 10% малых фирм и 14% средних предприятий, а в краткосрочных – соответственно 19 и 25,4%.¹³

Таким образом, точный расчет потребности малых предприятий в кредитных ресурсах является достаточно сложной задачей, требующей детальной информации о структуре малого бизнеса, которая в официальной статистике отсутствует. Однако можно осуществить приближенную оценку этой потребности на базе агрегированного подхода с использованием следующих предпосылок:

- допустимость применения экспертных оценок для определения соотношения собственных и заемных средств, на основе данных о развитии малого бизнеса за рубежом, но с корректировкой к российским условиям;
- возможность использования микроуровневой модели финансового рычага (левериджа) на мезоуровне, т.е. рассмотрения малого бизнеса как единого целого.

Модель финансового левериджа основывается на физической модели рычага. Использование рычага в механике связано с поднятием груза за счет приложения силы и использования плеча рычага. Первое письменное объяснение этому механизму сформулировал Архимед в III веке до н.э., объединив понятия плеча, силы и груза: чем больше плечо, тем меньше требуется силы для поднятия груза на заданную высоту и наоборот¹⁴.

Финансовый рычаг является традиционным инструментом, применяемым в микроэкономическом финансовом анализе. Он представляет собой одну из стратегических характеристик экономического потенциала предприятия, так как отражает воз-

¹³ Березина Е. Заем вне доступа // Российская газета. 2016. № 117(6985). URL: <https://rg.ru/2016/05/31/hotrebnost-malogo-i-srednego-bizhesa-v-kreditah-uvlichilas.html>

¹⁴ Словари и энциклопедии. URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/13098> (дата обращения: 16.01.2020).

возможность влияния на показатели прибыльности бизнеса за счет изменения плеча – соотношения между заемными и собственными средствами. Привлекая заемные средства, компания принимает следующие обязательства: возвратить основную сумму долга в обозначенный в договоре срок и выплатить проценты за использование кредитных средств. Таким образом, финансовый рычаг также свидетельствует о финансовой зависимости компании от кредиторов. Соответственно, чем выше доля заемного капитала в общем объеме источников финансирования предприятия, тем выше его финансовый риск [58, с. 56].

Формула плеча финансового рычага отражена следующим соотношением:

$$\text{ПФР} = \text{ЗС}/\text{СС}, \quad (1-4.1)$$

где ПФР – плечо (коэффициент) финансового рычага; ЗС – заемные средства; СС – собственные средства.

Применительно к рассматриваемой задаче роль веса, который нужно поднять, выполняет оборот малого бизнеса; применяемая сила – инвестиции банковских организаций; плечо – соотношение между привлеченными и собственными средствами малого предпринимательства. На основе модели финансового рычага могут быть решены две задачи:

1) прямая – какая должна быть применена сила, чтобы поднять груз, т.е. какой объем инвестиций необходим для того, чтобы при имеющемся соотношении заемных средств к собственным (известном плече) добиться требуемого подъема малого бизнеса?

2) обратная – какое должно быть плечо, чтобы при имеющейся силе поднять груз на искомую высоту, т.е. каково должно быть соотношение заемных и собственных средств для того, чтобы достичь роста малого бизнеса при известном объеме кредитных ресурсов?

Далее решается первая задача, но в модифицированной постановке. Рассматривается случай «идеального» развития малого бизнеса и соответствующий этому случаю коэффициент финансового рычага (плечо), а рассчитанные инвестиции интерпретируются как потенциальная (условная) потребность МСП в кредитных ресурсах.

Исходные данные для расчетов приведены в табл. 1-4.1, анализ которой свидетельствует о том, что для российского малого бизнеса характерны крайне низкие значения плеча финансового рычага (0,53 и ниже) в сравнении с зарубежным аналогом этого индикатора (составляющим 1,5 и выше). Это подтверждает сделанные ранее выводы о низком уровне кредитования малого бизнеса.

Динамика основных показателей финансового анализа российских МСП

Год	Рентабельность активов Ра, %	Ставка % ССК	Собственные средства СС, млрд руб.	Фактическое привлечение средств ЗС, млрд руб.	Плечо ПФР, ед.
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5] = [4]/[3]
2008	1	26,0	4410,5	2347,0	0,53
2009	2,3	23,0	6253,2	2446,0	0,39
2010	1,8	18,0	15 481,5	2992,0	0,19
2011	1,5	14,0	16 197,6	3616,0	0,22
2012	2,5	14,5	18 768,8	4288,0	0,23
2013	1,1	15,2	19 874,8	4877,0	0,25
2014	1,8	13,6	20 113,2	4699,0	0,23
2015	1,8	17,5	23 631,3	4271,0	0,18
2016	2,6	15,7	27 430,6	4150,0	0,15

Примечание: рассчитано авторами по данным Росстат [130, 131] и Банка России [129]. Данные по средней ставке кредита (ССК) за 2013–2016 гг. взяты с сайта Центрального банка России (cbr.ru); для прочих лет использованы экспертные оценки, полученные на основе анализа открытых источников, поскольку официальная статистика по ССК для МСП за эти периоды отсутствует.

Вопрос об оптимальном значении ПФР является дискуссионным. В странах с успешным развитием малого бизнеса он обычно равен 1,5 (т.е. на заемные средства приходится 60%, на собственные – 40% [156]); причем в условиях инфляции коэффициент финансового рычага может быть скорректирован в сторону увеличения. В российских условиях при имеющемся достаточно низком уровне инфляции в течение ряда последних лет такую корректировку делать не целесообразно. Но и значение ПФР = 1,5 в качестве отправной точки расчетов брать тоже было бы неправильным. Имеются существенные различия в институциональной структуре российской экономики, ориентированной на крупное производство, и экономики большинства рыночных стран, основанной на функционировании малого бизнеса. Как это следует из табл. 1-4.2, соотношение числа крупных и малых российских предприятий составляет в среднем 80:20 и фактически является «обратным» по отношению к аналогичному зарубежному показателю, где число малых предприятий часто превышает 90%. А это означает, что крупное производство неизбежно является мощным аттрактором кредитно-инвестиционного потенциала российских банков (в отличие от зарубежной экономики, где банки «обращены лицом» к малому бизнесу, являющемуся основным субъектом кредитования)

В связи с этим на экспертной основе в качестве эталонного значения ПФР принимается единица, т.е. равное соотношение собственных средств и обязательств [126]. Более высокий показатель ПФР может привести в условиях низкой рентабельности российских МСП к утрате их финансовой независимости, неустойчивости финансового положения и в ряде случаев – к банкротству.

Таблица 1-4.2

**Институциональная структура и основные экономические индикаторы МБ
различных стран и России**

Страна	Тип предприятий	Количество предприятий, % от общего числа		Число работающих, % от общего числа		Доля в ВВП, %	
		1999	2013–2014	1999	2010–2018	1999	2010–2018
США	малые	99,6	98	49	41	более 50	47
	крупные	0,4	2	51	59	менее 50	53
Великобритания	малые	99,8	99,61	59	53,1	56,3	51
	крупные	0,2	0,39	41	46,9	46,7	49
Германия	малые	99,6	99,55	57	62,9	50	53,89
	крупные	0,4	0,45	43	37,1	50	46,11
Франция	малые	99,8	99,8	66	61	62	58,94
	крупные	0,2	0,2	34	39	38	41,06
Италия	малые	99,9	99,91	80	78,6	76,2	68,28
	крупные	0,1	0,09	20	21,4	23,8	31,72
Европейский союз (в целом)	малые	99,8	95	66	70–72	50–55	65–68
	крупные	0,2	5	34	28–30	45–50	32–35
Россия	малые	10,5	33	12,5	18,9	8	20,2
	крупные	89,5	67	87,5	81,1	92	79,8

Источник: составлено авторами по данным Eurostat, Росстата.

Расчет возможного прироста кредитно-инвестиционных ресурсов для ПФР=1 приведен в табл. 1-4.3.

Таблица 1-4.3

**Динамика потенциальной (условной) потребности МСП
в кредитно-инвестиционных ресурсах за 2008–2016 гг.**

Год	СС, млрд руб.	Фактические ЗС, млрд руб.	Новые ЗС, млрд руб.	Потенциальный прирост ЗС, млрд руб.
	[1]	[2]	[3] = [1]	[3] – [2]
2008	4410,5	2347,0	4410,5	2063,5
2009	6253,2	2446,0	6253,2	3807,2
2010	15 481,5	2992,0	15 481,5	12 489,5
2011	16 197,6	3616,0	16 197,6	12 581,6
2012	18 768,8	4288,0	18 768,8	14 480,8
2013	19 874,8	4877,0	19 874,8	14 997,8
2014	20 113,2	4699,0	20 113,2	15 414,2
2015	23 631,3	4271,0	23 631,3	19 360,3
2016	27 430,6	4150,0	27 430,6	23 280,6

Источник: рассчитано авторами по данным Росстат [130, 131], Банка России [129].

Для того чтобы произвести оценку возможности удовлетворения рассчитанной потенциальной потребности МСП в кредитно-инвестиционных ресурсах, следует ответить на два вопроса: 1) способен ли банковский сектор полностью (или частично) удовлетворить данную потенциальную потребность МСП?; 2) способен ли сектор российского малого бизнеса к освоению такого объема средств, рассчитанных для «идеальной ситуации» и с учетом примера успешно развивающегося МБ в других странах?

2. Анализ возможностей банковского сектора по удовлетворению потенциальной потребности МСП.

По оценкам академика РАН А.Г. Аганбегяна общий уровень использования потенциала российского банковского сектора – менее 50% и составляет около 1,3 трлн руб.), а объем выдаваемых инвестиционных кредитов еще ниже (по данным на 01.01.2015 – 1,1 трлн руб.) [1, с. 31]. Это свидетельствует об имеющейся у банковской системы значительных резервов кредитования.

Однако не все так просто. Функционирование банков осуществляется в условиях имеющейся системы регуляторов банковской деятельности (нормативов ликвидности, кредитного риска и др.), что ограничивает их возможности в выдаче кредитно-инвестиционных ресурсов МСП. При этом имеются два основных направления: 1) собственно инвестирование (участие в уставном капитале малых фирм; 2) кредитование МСП. Расчеты, проведенные по оригинальной методике¹⁵ для 30 наиболее крупных банков (список «топ-30») и представленные в табл. 1-4.4, отражают динамику изменения возможностей банков для осуществления, как инвестирования, так и кредитования малых предприятий с учетом действия этих индикаторов.

Таблица 1-4.4

Динамика потенциального объема дополнительных вложений банков в МСП

Показатель	01.01.13	01.01.14	01.01.15	01.01.16	01.01.17	
	млрд руб.				млрд руб.	Темп прироста к пред. году, %
Возможный объем дополнительного кредитования МСП	243	258	128	405	409	1
Возможный объем дополнительных вложений банка в уставный капитал МСП	478	686	627	1298	1607	24
Суммарный дополнительный объем вложений банков в МСП	721	944	754	1703	2016	18

Источник: рассчитано авторами.

Неравномерность динамики представленных в табл. 1-4.4 показателей обусловлена влиянием макроэкономических факторов на возможности российских банков.

Так, величина общего объема потенциальных вложений банков в МСП на начало 2014 г. увеличилась в сравнении с предыдущим годом на 31%, а затем, на начало 2015 г., снизилась на 20%. В 2016 г. данный показатель продемонстрировал резкий скачок в сторону увеличения; однако уже на 01 января 2017 г. рост замедлился, а возможность дополнительного кредитования малых фирм и вовсе остановилась в росте: всего 1% к 01.01.2016.

¹⁵ См. Приложение 1.

Сопоставление прироста потенциальной потребности МСП (при величине ПФР = 1) и прироста потенциальных возможностей банков (по данным табл. 1-4.3 и 1-4.4) свидетельствует о том, что реальное покрытие банком дополнительной потребности МСП в среднем менее чем 10%. Однако даже такое увеличение притока кредитно-инвестиционных ресурсов в сектор малого бизнеса мог бы оказать положительный эффект. Учитывая тот факт, что зарубежные финансовые источники в связи с обострением внешнеполитической ситуации малодоступны, а объем государственных инвестиций явно недостаточен, вложение банковских ресурсов в малые промышленные предприятия могло бы создать импульс для преодоления стагфляционных тенденций.

Основные причины низкого уровня покрытия потенциальной потребности МСП состоит в недостаточно высокой рентабельности МСП, вынуждающей банки осуществлять большой «отсев» малых фирм, испытывающих потребность в кредитах. Финансовое состояние их бизнеса (рентабельность, прибыльность, обеспеченность активами, объемы реализации и т.п.) и степень его прозрачности не позволяют банковским организациям принимать положительное решение о выдаче кредита.

На текущий момент рассматриваемые банки из списка «топ-30» могут предоставить некоторый объем денежных средств для развития МСП, но ставки и сроки, на которые они готовы их выдать, неприемлемы для малого бизнеса. Это означает, что имеющиеся у банков ресурсы недостаточно доступны для МСП.

3. Эффективность использования финансового рычага.

Соотношение, определяющее эффективность использования финансового рычага, представляет собой произведение трех сомножителей:

$$\text{ЭФР} = (1 - t) (P_a - \text{ССК}) \text{ЗС/СС}, \quad (1-4.2)$$

где ЭФР – эффект финансового рычага; t – ставка налога на прибыль; P_a – рентабельность активов предприятия; ССК – средняя ставка кредита; ЗС/СС – ПФР.

Оно позволяет рассчитать, насколько вырастет рентабельность использования собственных средств (активов) предприятия за счет привлечения заемных ресурсов [13]. Отсюда следует, что для положительного эффекта ($\text{ЭФР} > 0$) должно выполняться:

1) $t < 1$ (это условие обычно выполняется);

2) $\text{ССК} \leq P_a$, т.е. величина ставки процента, выплачиваемая за кредит, не должна превышать величину рентабельности активов предприятия.

При анализе соотношения между ставкой процента и рентабельностью возможны три ситуации:

1. Рентабельность активов превышает среднюю ставку по кредитам:

$$P_a > \text{ССК}. \quad (1-4.3)$$

В этом случае финансовый рычаг может способствовать увеличению рентабельности собственного капитала малого предприятия.

2. Рентабельность активов равна средней ставке по кредитам (так называемая точка безразличия или точка безубыточности):

$$P_a = \text{ССК}. \quad (1-4.4)$$

В этой ситуации заемный капитал не оказывает влияние на рентабельность собственного капитала предприятия.

3. Рентабельность активов меньше кредитной ставки:

$$P_a < \text{ССК}. \quad (1-4.5)$$

Превышение ставки процента по кредитам над рентабельностью активов предприятия означает, что заемные ресурсы не позволяют малому бизнесу расти, а их привлечение оказывает на него негативное влияние: в результате использования заемных средств возникают убытки. Данная ситуация называется *инверсией финансового рычага*, поскольку вместо ожидаемого подъема малой предпринимательской деятельности наступает ее снижение.

В условиях российской реальности малые и средние фирмы испытывают инверсию финансового рычага на протяжении достаточно длительного времени. В табл. 1-4.5 представлены расчеты, основанные на данных официальной статистики за период 2008–2016 гг. по сектору российского малого бизнеса с использованием формул (1-4.1)–(1-4.3). Полученные результаты свидетельствуют об отрицательном эффекте финансового рычага: ЭФР < 0.

Таблица 1-4.5

Динамика основных показателей финансового анализа сектора российских МСП

Год	Pa, %	СС, млрд руб.	ЗС (фактические) млрд руб.	ССК %	Pa – ССК, %	ПФР, ед.	T, %	ЭФР, ед.
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5] = [1] – [4]	[6] = [3]:[2]	[7]	[8] = [5]·[6]·[7]
2008	1	4410,5	2347,0	26,0	–25,0	0,53	23,7	–0,101
2009	2,3	6253,2	2446,0	23,0	–20,7	0,39	19,75	–0,065
2010	1,8	15 481,5	2992,0	18,0	–16,2	0,19	19,00	–0,025
2011	1,5	16 197,6	3616,0	14,0	–12,5	0,22	20,00	–0,022
2012	2,5	18 768,8	4288,0	14,5	–12,0	0,23	20,30	–0,022
2013	1,1	19 874,8	4877,0	15,2	–14,1	0,25	20,00	–0,028
2014	1,8	20 113,2	4699,0	13,6	–11,8	0,23	18,5	–0,022
2015	1,8	23 631,3	4271,0	17,5	–15,7	0,18	17,85	–0,023
2016	2,6	27 430,6	4150,0	15,7	–13,1	0,15	20,00	–0,016

Примечание: Данные о величине ССК за 2013–2016 гг. взяты с сайта cbr.ru, для других лет использованы экспертные оценки, полученные на базе открытых информационных ресурсов.

Источник: рассчитано авторами по данным Росстата [130, 131], Банка России [129] и др.

Формула расчетов результатов кредитования (доходов или убытков) имеет следующий вид:

$$\Delta \text{Эф} = (P_a - \text{ССК}) \cdot \text{ЗС} - P_a \cdot \text{СС} = (\text{ЗС} - \text{СС}) \cdot P_a - \text{ССК} \cdot \text{ЗС}, \quad 1-4.6$$

где ΔЭф – величина доходов (убытков), остальные переменные описаны ранее.

Снижение рентабельности ΔPa при отрицательном эффекте определяется соотношением:

$$\Delta Pa = \frac{\Delta \text{Эф}}{CC}. \quad 1-4.7$$

Соответственно новое значение рентабельности Pa' составит величину:

$$Pa' = Pa - \Delta Pa. \quad 1-4.8$$

В табл. 1-4.6 приведены результаты расчетов по формулам (1-4.6)–(1-4.8).

Таблица 1-4.6

***Динамика эффективности применения финансового рычага
(по индикатору рентабельности) в российском секторе МСП***

Год	Pa, %	ССК, %	СС, млрд руб.	ЗС, млрд руб.	$\Delta \text{Эф}$, млрд руб.	ΔPa , %	Pa' , %
	[1]	[2]	[3]	[4]	$[5] = ([1] - [2]) \cdot [4] - [1] \cdot [3]$	$[6] = [5] : [3]$	$[7] = [1] \cdot [6]$
2008	1	26,0	4410,5	2347,0	-630,85	-14,3	-13,3
2009	2,3	23,0	6253,2	2446,0	-650,15	-10,4	-8,1
2010	1,8	18,0	15 481,5	2992,0	-763,37	-4,9	-3,1
2011	1,5	14,0	16 197,6	3616,0	-694,96	-4,3	-2,8
2012	2,5	14,5	18 768,8	4288,0	-983,78	-5,2	-2,7
2013	1,1	15,2	19 874,8	4877,0	-906,28	-4,5	-3,4
2014	1,8	13,6	20 113,2	4699,0	-916,52	-4,6	-2,8
2015	1,8	17,5	23 631,3	4271,0	-1019,03	-4,3	-2,5
2016	2,6	15,7	27 430,6	4150,0	-1256,83	-4,6	-2,0

Анализ табл. 1-4.5 и 1-4.6 позволяет сделать следующие выводы:

Уровень средней рентабельности МСП снизился на всем рассматриваемом периоде до отрицательных значений, что означает существенное ухудшение финансового состояния предприятий. Таким образом, существующие кредитные ставки являются разорительными для МСП.

В результате сложившейся после дополнительного кредитования ситуации следует ожидать рост просроченной задолженности у банков, выдавших кредиты МСП, и их еще более негативного отношения к кредитованию малого бизнеса в будущем.

Таким образом, ожидаемыми результатами являются такие:

- ухудшение взаимоотношений между банками и МСП;
- возможное изменение состава заемщиков, в числе которых будут все больше преобладать клиенты, имеющие высокую склонность к риску (или даже мошенники), поскольку добросовестные заемщики, трезво оценивающие негативное влияние высоких банковских процентов на рентабельность своего предприятия, будет искать более доступные источники финансирования (например, займы физических лиц).

Проведенный анализ эффективности использования заемных средств свидетельствует о негативном влиянии на эффективность деятельности МСП заемного банковского финансирования, предоставляемого на текущих условиях. Это означает, что

обеспечение МСП доступными кредитно-инвестиционными ресурсами должно сопровождаться субсидированием ставки процента до равновесного соотношения между рентабельностью активов и кредитной ставкой, которое может обеспечиваться либо государством, либо специализированными фондами и организациями.

Выводы по главе 1

1. Развитие промышленности является важнейшей задачей экономики любой страны, однако в России в отрасли имеется много проблем, затрудняющих ее эффективное развитие. Одной из наиболее острых проблем производственных предприятий является дефицит долгосрочного финансирования.

2. Малые и средние производственные предприятия могут выполнять различные функции в разрешении проблем отрасли промышленности в целом. Однако в настоящее время вклад малого бизнеса в развитие российского промышленного производства незначителен:

- доля малых производственных фирм в обороте и в общем числе МСП за период 2010–2016 гг. остается неизменной и небольшой по величине: она составляет $\approx 12\%$, в Европе – 20% ;
- доля занятых на малых промышленных фирмах составляют всего $9\text{--}10\%$ от общего числа занятых на МСП;
- доля числа МСПП в общем количестве МСП равна 20% .

Кроме того, имеется низкая эффективность деятельности МСПП: недостаточные показатели рентабельности продаж, высокая степень износа основных фондов, неразвитая интеграция с крупным бизнесом.

3. Проблемы развития малых промышленных предприятий во многом связаны с недостаточностью кредитно-инвестиционных ресурсов. Сложившаяся структура рынка финансового обеспечения МСП диспропорциональна: банки предоставляют не более 20% инвестиционных ресурсов (за рубежом – $30\text{--}50\%$), а доля собственных источников и ростовщичества составляет более $70\text{--}85\%$ (за рубежом – $28\text{--}50\%$). Несмотря на разнообразие существующих в настоящее время источников кредитно-инвестиционного обеспечения малого бизнеса, ожидать финансовых вливаний в определенном объеме возможно в основном только от банковских организаций. Однако этот источник не может в полной мере покрыть потребности малого бизнеса в кредитных ресурсах, что подтверждается расчетами, проведенными авторами.

4. Взаимодействие малых предприятий и банков затрудняется рядом экономических факторов, а именно: высокие кредитные процентные ставки, недостаточные суммы и малые сроки кредитов, отраслевой дисбаланс, отсутствие комплексной поддержки со стороны государства и др. Риски финансирования малых фирм оцениваются

как более высокие в сравнении с крупными компаниями, поэтому стоимость кредитных ресурсов для них более высокая. То же самое относится и к срокам и суммам предоставления заемных средств: крупный бизнес с большей вероятностью получит необходимое долгосрочное финансирование. Условия договоров для малых фирм являются типовыми, а имеющегося залогового обеспечения зачастую недостаточно.

5. Анализ эффективности использования заемных средств малыми фирмами показал, что показатели рентабельности их активов ниже кредитных ставок коммерческих банков на протяжении последних 10 лет. Это означает, что привлекаемые банковские ресурсы негативно влияют на прибыльность предприятий из сектора МСП. Таким образом, необходимо использование новых инструментов финансирования малых промышленных фирм, реализуемое в том числе при участии государства, в том числе – предоставление гарантий и субсидирование ставки процента за кредит.

Глава 2.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И БАНКОВ НА ОСНОВЕ РАЗРАБОТКИ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ДОВЕРИЯ

2.1. Роль фактора доверия как условия перехода от традиционной к «партнерской» модели взаимодействия малых предприятий и банков

Однозначного определения термина «доверие» не существует, однако российские и зарубежные исследователи сходятся на том, что оно является собой многокомпонентное и многогранное понятие. Известный американский экономист и философ японского происхождения Ф. Фукуяма в своих трудах определяет доверие как ожидание того, что члены данного сообщества будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепризнанными нормами [101, с. 129]. Близкое по смыслу определение дается также в работе [31]: доверие – «своего рода презумпция добросовестности, искренности в отношении определенного круга партнеров».

Большое внимание роли доверия в современном общественном развитии уделяли лауреаты Нобелевской премии Дж. Стиглиц и К. Эрроу. Дж. Стиглиц определял доверие как важнейший фактор экономического роста: «Рыночная система работает во многом благодаря именно доверию. Инвесторы просто вынуждены вручать свои сбережения другим людям, и решаясь на это, они ожидают, что они не будут, как минимум, обмануты» [92]. К. Эрроу считал, что «доверие ... повышает эффективность системы в целом... можно также утверждать, что экономическая отсталость в мире в значительной степени объясняется недостатком взаимного доверия» [12, с. 42]. Специалисты по менеджменту (М. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури) отмечали важность доверия в системах управления: «В атмосфере доверия растут информационные потоки и точность информации в обменах ею между людьми в организации» [78, с. 16]. По мнению зарубежного исследователя и консультанта по управлению предприятиями Брюса Шо: доверие – это «мощная универсальная сила, влияющая практически на все, что происходит внутри организации и в отношениях между организациями» [106, с. 21].

Исследование феномена «доверие» находится в рамках неинституциональной экономической теории (О. Уильямсон, А.А. Аузан, Г. Демсец, Р.К. Капелюшников, Р. Коуз, Р. Познер, А.Е. Шаститко и др.), которая в качестве основных факторов развития экономики и общества рассматривает институты (англ. *institutions matter*), пове-

дение экономических агентов, а также «правила игры», влияющие на взаимодействие между институтами и индивидуумами.

Значимость состояния доверия в отношениях между субъектами рынка в последнее время активно изучается российскими и зарубежными учеными, в трудах которых отмечается, что эти вопросы становятся особенно актуальными в годы экономических кризисов, стагнации и снижения темпов экономического роста. В эти периоды уровень доверия экономических агентов обычно снижается, а вместе с ним и их предпринимательская активность, что еще более усиливает стагфляционные и кризисные тенденции. Так, согласно позиции Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), «...инвестирование в доверие следует рассматривать как новый и центральный подход к восстановлению экономического роста и укрепления социальной сплоченности, а также показатель того, как органы государственной власти могут извлекать уроки из кризиса...» [134]. В современных условиях экономических санкций и торговых войн, являющихся по сути выражением недоверия в системе международных отношений, фактор доверия оказывает прямое воздействие на экономику различных стран и имеет особое значение, что определило повышенное внимание научного сообщества к данной проблеме и большой объем публикаций на эту тему в последние 5–10 лет. В условиях замедления темпов развития экономики России (особенно после проведения посткарантинной политики в условиях пандемии коронавируса), решение проблемы доверия важно еще и потому, что его повышение может являться одним из ресурсов экономического роста.

Понятия кредита и доверия субстанционально связаны, т.е. являются родственными по своей сути и природе, что подтверждается этимологией этих слов [56, с. 46–47]. Толкование слова «кредит» восходит к латинскому «*credo*» и означает «верить», «доверять». Таким образом, в основе явления кредитования заложен принцип доверительности отношений между агентами – участниками данной операции, предполагающий добровольное и добросовестное выполнение ими договорных обязательств. Опыт свидетельствует о том, что между уровнем доверия, кредитной активностью банков и развитием малого бизнеса существует тесная связь. В тех странах, где доверительность отношений выше, лучше развито малое предпринимательство. Это ведущие европейские страны, США, Япония и др. На протяжении многих лет Россия входит в список стран с дефицитом доверия и в исследованиях НИУ ВШЭ названа «страной недоверия»¹⁶. Так, среднеевропейский уровень доверия согласно индексу World Value Survey (WVS) в 2011 г. составляет около 40%, в то время как в России всего 27,8% (см. табл. 2-1.1). Индекс Edelman Trust Barometer (США, PR-агентство Edelman), рассчитанный по России в 2018 г., оценивает уровень доверия к различным

¹⁶ Международные исследования доверия (World Value Survey – WVS, International Social Survey Programme – ISSP, European Social Survey – ESS).

институтам как чрезвычайно низкий – 36% (для сравнения: США – 43%, Китай – 74%) [84, 152].

Таблица 2-1.1

**Уровень доверия по индексу WVS и уровень развития сектора МСП
для ряда стран в 2011–2013 гг.**

Страна	Уровень доверия, %	ВВП на душу населения, долл.	Доля МСП в ВВП страны, %
Нидерланды	66,1	49128	63,0
Китай	60,3	6093	60,0
Швеция	60,1	59593	58,0
Австрия	51,4	48348	58,0
Германия	44,6	46269	53,9
Сингапур	37,3	54007	51,0
Россия	27,8	13324	21,2

Источник: составлено авторами по данным [170].

Этот факт во многом обусловлен тем, что высокий уровень доверия создает предпосылки для активного кредитования малых фирм, стимулируя тем самым рост сектора малого предпринимательства в целом. Наиболее остро проблема недостаточного доверия проявляется в отношениях между отечественными банками и сектором малого промышленного бизнеса, предприятия которого отличаются капиталоемкой структурой активов, невысокой маневренностью в изменяющейся среде (в отличие от малых и средних предприятий других отраслей) и испытывают дефицит долгосрочных кредитно-инвестиционных ресурсов.

Считается, что одним из источников доверия может являться «прозрачность» действий промышленного предприятия, однако в данном вопросе следует определять степень прозрачности, а значит и доверия. Полное доверие, как и абсолютное недоверие на практике невозможны. Брюс Шо полагает, что «полное недоверие – неподъемная ноша, а полное доверие может быть связано с чрезмерным риском» [106, с. 40]. С ним согласен и американский ученый Родерик М. Креймер, полагая, что абсолютное доверие разрушительно [88, с. 196–198]. Таким образом, можно сделать вывод, что в условиях рыночной конкуренции промышленным МСП следует корректировать степень своей прозрачности, а значит и доверия: с одной стороны, сохранять, до определенной степени, конфиденциальность информации о фирме, с другой – обладать некоей степенью публичного доверия для успешного функционирования и дальнейшего развития.

Роль фактора доверия в комплексе факторов, влияющих на развитие взаимоотношений между малым бизнесом и банками (см. табл. 2-1.2), исключительно велика, поскольку уровень доверительности во взаимоотношениях может как усиливать, так и ослаблять действие прочих факторов.

**Система основных факторов,
влияющих на эффективное взаимодействие МСП и банков**

Наименование фактора	Описание
Макроэкономические	<ul style="list-style-type: none"> экономическая ситуация в стране (стабильность национальной валюты, покупательная способность населения и др.); денежно-кредитная политика, осуществляемая БР; государственная политика в сфере поддержки малого бизнеса; налоговая нагрузка на сектор МСП
Мезоэкономические	<ul style="list-style-type: none"> динамика развития малого бизнеса; кредитно-инвестиционный потенциал банковского сектора; барьеры для входа МСП в отраслевой бизнес; доступность банковских продуктов и услуг для малого бизнеса
Микроэкономические	<ul style="list-style-type: none"> финансовое состояние МСП (объемы выручки и прибыли, эффективность деятельности МСП, срок операционного и производственного циклов и т.п.); финансовая грамотность предпринимателей и персонала банка; величина кредитно-инвестиционных активов банка и эффективность его деятельности; условия кредитования МСП; кредитная политика банка в сфере взаимодействия его с МСП
Правовые	<ul style="list-style-type: none"> наличие стабильной и действенной законодательно-нормативной базы в сфере предпринимательства и банковской деятельности
Политические	<ul style="list-style-type: none"> внешняя и внутренняя политическая стабильность
Социально-демографические	<ul style="list-style-type: none"> уровень занятости и безработицы в секторе МСП
Информационно-технические	<ul style="list-style-type: none"> научно-технический потенциал страны; применение инновационных технологий в сфере банковской деятельности; развитие информационно-консультационных технологий и услуг для МСП; качество и прозрачность информационных потоков между банками и МСП
Маркетинговые	<ul style="list-style-type: none"> на микроуровне: имидж и репутация банка и малого предприятия на мезоуровне; репутация малого предпринимательского и банковского секторов экономики
Институциональные	<ul style="list-style-type: none"> привлекательность предпринимательства для населения; культурные традиции и менталитет населения; наличие развитой инфраструктуры для эффективного функционирования МСП; уровень взаимного доверия между различными субъектами банковского и предпринимательского секторов

Источник: составлено авторами.

Только при достаточном уровне доверия возможно эффективное осуществление любых транзакций между экономическими субъектами в бизнесе (рис. 2-1.1).



Рис. 2-1.1. Влияние доверия на факторы развития взаимоотношений между МСП и банками

Источник: разработано авторами.

И наоборот, недостаточный уровень доверия может привести к целому ряду проблем:

- осложнениям в международно-политической сфере, внешней торговле т.д., в том числе инициировать введение экономических санкций;
- искажению действия информационно-технических факторов в системе взаимоотношений экономических субъектов, поведение которых становится оппортунистическим, следствием чего являются малоэффективные и нереализуемые контракты, мошеннические сделки и т.д.;
- росту теневого сектора экономики, который связан с «серыми» схемами оптимизации налогообложения, сокрытию финансовых данных, неполноценном представлении фактов и документов в банковские и прочие организации инфраструктуры поддержки МСП и т.п.

Сложившийся уровень доверия в стране, в том числе между банковским и предпринимательским секторами экономики, оказывает определяющее влияние на тип модели взаимодействия в звене «банки – МСП». Различают две таких модели: «*потребительскую*» (традиционно сложившуюся в российских условиях низкого уровня доверия) и «*партнерскую*» (сформировавшуюся в большинстве развитых стран, в которых сотрудничество малого бизнеса и банков основано на партнерских, доверительных и взаимовыгодных отношениях)¹⁷.

¹⁷ См. работу Егорова Н.Е., Королева Е.А Кредитование малого бизнеса: трансформация традиционной банковской модели в партнерскую // Экономический журнал ВШЭ. 2020. Т. 24. № 1.

Российская модель взаимодействия российских банков и малых предприятий существенно отличается от «партнерской», тем, что содержит элементы потребительского и даже хищнического отношения к малым фирмам (рис. 2-1.2). В рамках этой модели возврат кредитных средств и получение процентов от клиента является первоочередной задачей банка; его мало волнует судьба малого предприятия, взявшего кредит под большой процент. Длительность взаимоотношений системы «банк – малая фирма» носит краткосрочный характер, поэтому дальнейшее (после возврата кредита или разрешения кризиса отношений) развитие предприятия банку не интересно. Подтверждением этому являются часто встречающиеся ситуации, когда банк (пользуясь нормами диспозитивного права) в одностороннем порядке изменяет условия предоставления кредитно-инвестиционных ресурсов, создавая для бизнеса не только крайне неудобные условия ведения деятельности, но и дополнительные издержки, снижая тем самым сложившийся уровень доверия к кредитному учреждению. Кроме того, во многих случаях отношение банков к таким клиентам как МСП носит отстраненный, формальный характер: для банка более удобно предоставить кредит одному крупному предприятию, чем заниматься десятками или сотнями малых.

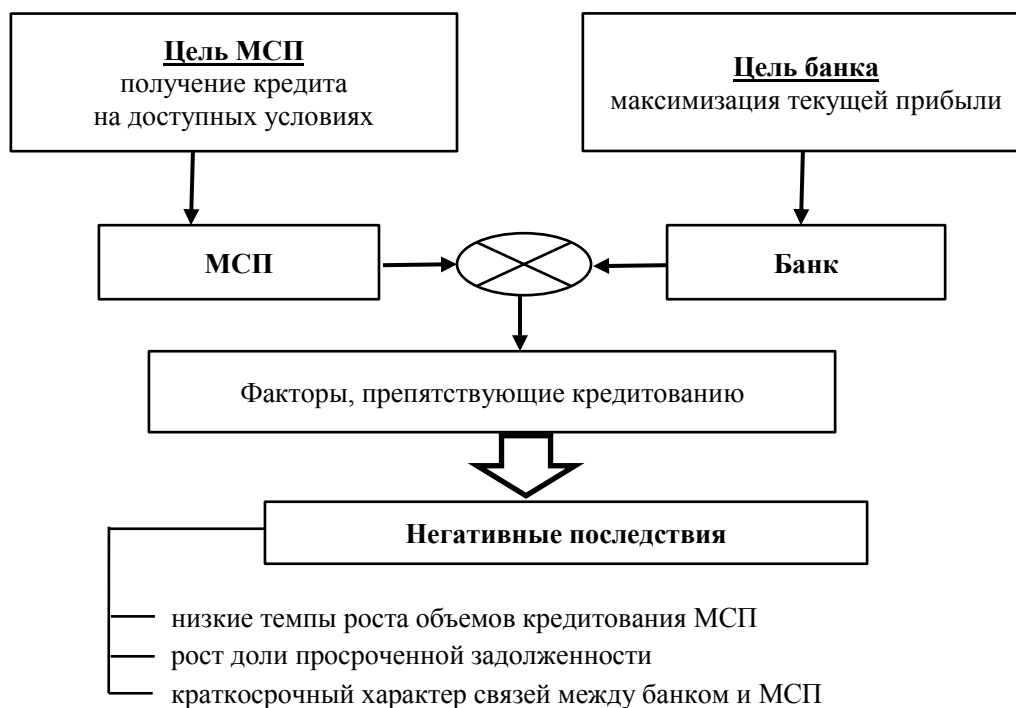


Рис. 2-1.2. Традиционная («потребительская») модель взаимодействия российских МСП и банков в процессе формирования кредитного договора

Источник: разработано авторами.

Малое предприятие, со своей стороны, также заинтересовано в получении собственной максимальной прибыли и, соответственно, в более низкой кредитной процентной ставке и комфортных условиях выплаты долга. Вследствие невысокого уров-

ня доверия предприниматели обычно неохотно раскрывают информацию о деятельности своей компании и даже скрывают реальные данные (при этом настоящая «картина» бизнеса может быть как хуже, так и лучше представляемой документально). И если основная цель кредитных организаций – обеспечить себе возвратность выданных средств, начисленных процентов и возможных штрафных платежей любыми способами, то собственники бизнеса в ответ предпринимают ряд мер, чтобы не отдавать кредиты (закрывают компании, объявляют банкротство, дробят бизнес на более мелкие компании, выводят активы с баланса предприятия, меняют собственников и т.п.).

В рамках традиционной модели российские малые и средние предприятия ведут свою деятельность в условиях асимметрии информации, которая означает, что одна из сторон обладает более значимым объемом информации в конкретно взятой области. Таким образом, менее информированный партнер (зачастую им как раз и оказывается малое предприятие) вынужден прикладывать усилия, затрачивать дополнительные средства на получение необходимых сведений.

Отсутствие необходимого банковского консультирования по вопросам предоставления финансовых ресурсов МСП часто приводит к разрыву отношений между потенциальными партнерами кредитного договора, а вероятность их долгосрочного и доверительного сотрудничества в будущем становится минимальной.

Таким образом, основные характеристики традиционной «потребительской» модели взаимодействия малых фирм и российских банков состоят в следующем:

- «стандартизированный» подход: кредитные договоры являются типовыми и лишь формально учитывают потребности и особенности клиентов – предпринимателей; банки не склонны изменять условия договоров;
- дисбаланс между целями и задачами банков и МСП: малые фирмы, обладая высоким кредитным риском, активно обращаются в банковские организации за различными продуктами и услугами, в то время как банки стремятся снизить свои риски и сотрудничать с более надежными заемщиками не из сектора МСП;
- доминирование банков в процессе переговоров. В российской практике банк и предприятие находятся в заведомо неравной позиции: банк устанавливает «правила игры», а малый бизнес должен следовать этим правилам;
- несовершенство российского банковского законодательства (в том числе, его так называемая «прокредиторская» направленность, фиксирующая приоритеты банка), которое сформировалось значительно позже, чем в развитых странах, где правовая основа бизнеса совершенствовалась в течение десятилетий;
- невысокий уровень взаимного доверия, что приводит к повышенному риску и неопределенности в сотрудничестве между МСП и банками.

Это позволяет сделать вывод о том, что преобладающая в России модель взаимодействия банков и МСП не стимулирует движение денежных ресурсов из банковского в реальный сектор.

Краеугольным камнем российской модели является низкая степень доверия между субъектами рынка. Во-первых, снижаются возможности банков при формировании ресурсов, складывающихся из сбережений населения и временно свободных денежных средств предприятий. Многие предприниматели предпочитают хранить денежные средства в банках с государственным участием (ПАО СберБанк, ПАО Банк ВТБ 24), несмотря на наличие системы страхования вкладов и в других банках; зачастую и вовсе держат накопленные сбережения дома, «под матрасом». Подобный подход увеличивает сложившийся дисбаланс в формировании ресурсов банковской сферы. Нестабильная ситуация на российском банковском рынке (отзывы лицензий у банков, приостановление деятельности кредитных организаций, блокировка счетов клиентов и т.п.) еще больше усугубляет проблему недоверия между малыми фирмами и банками.

Во-вторых, низкий уровень доверия тормозит развитие кредитования сектора производственных малых и средних предприятий, что связано, в том числе, с особенностями ведения хозяйственной деятельности в секторе МСПП: сокрытие реальных доходов бизнеса, наличие в числе контрагентов фирм-«однодневок», отсутствие прозрачности при выявлении конечных бенефициаров бизнеса и схем финансово-товарных потоков, искажение информации и «удвоение» оборотов по расчетным счетам и т.д. В некоторых случаях доходит до того, что банку «предоставляется» в качестве обеспечения ранее заложенное или несуществующее имущество. С другой стороны, недостаточная финансовая грамотность собственников и управленческого персонала малых предприятий в вопросах понимания сути функционирования банковских продуктов, принципов кредитования, предоставления финансовой информации о бизнесе, также не способствуют формированию доверия между банками и малыми фирмами.

По мере роста уровня доверия возможен переход от традиционной к модифицированной («партнерской») модели взаимодействия (рис. 2-1.3).

«Партнерская» модель взаимодействия МСП и банков характеризуется долгосрочным характером их взаимоотношений, высоким качеством оказываемых консультационно-информационных услуг, достаточной степенью прозрачности в отношениях между рассматриваемыми экономическими агентами. Индивидуализированный подход, учитывающий потребности малого предприятия и возможности банковской организации, напрямую влияет на увеличение лояльности и банка по отношению к малому бизнесу, и малой фирмы к банку. Клиенты формируют доверительные и взаимовыгодные отношения с банковской организацией, в результате чего имеют возможность получить необходимые им банковские продукты и услуги на доступных условиях.

В свою очередь, банк получает лояльного клиента, с которым возможно реализовать совместные проекты по развитию.

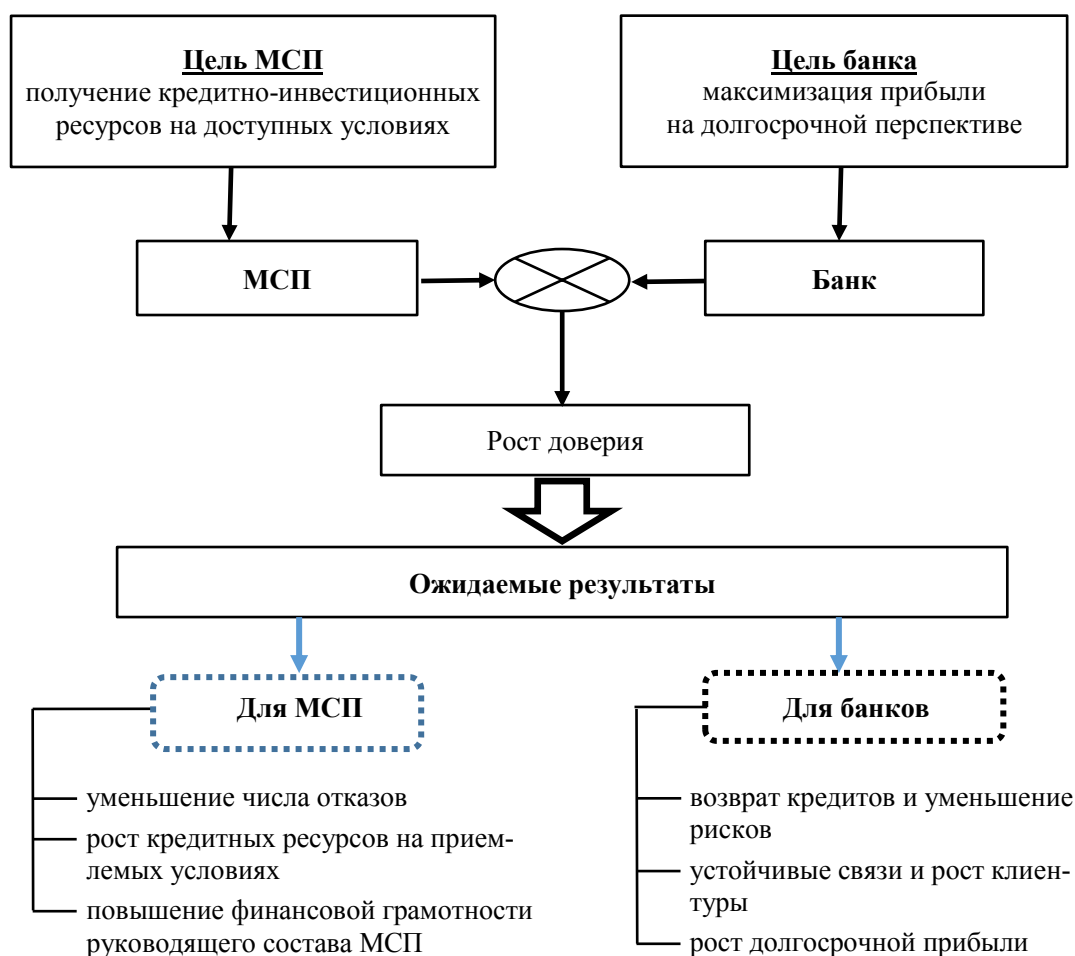


Рис. 2-1.3. Модифицированная («партнерская») модель взаимодействия МСП и банков в процессе формирования кредитного договора

Источник: разработано авторами.

Установление более доверительных отношений, в рамках «партнерской» модели взаимодействия между предприятиями и банками, предполагает ряд положительных изменений:

1. Уменьшение количества отказов со стороны банков и увеличение числа выданных МСП краткосрочных и долгосрочных кредитов. Будучи заинтересованным в перспективном развитии предприятия как партнера, банк стремится осуществить поиск эффективного источника финансирования для бизнеса даже в том случае, когда первичный анализ кредитоспособности дает основание для отказа в выдаче кредита.
2. Расширение функций банка: из позиции исключительно кредитора и «получателя процентов» переход в другую позицию – инвестора, а также поставщика не только кредитных ресурсов, но и информационно-консультационных услуг на качественно более высоком уровне. Банковские организации могут принимать непосред-

ственное участие в инвестициях в малый бизнес, предполагая получение доходов от реализации успешных проектов.

3. Увеличение клиентской базы банковских организаций, что в свою очередь обеспечит рост доходов, как банка, так и его заемщиков и будет способствовать более активному развитию сферы кредитно-инвестиционных услуг.

4. Повышение финансовой грамотности и информированности руководящего состава и специалистов предприятия. Роль собственников малого бизнеса может трансформироваться из пассивного получателя кредитов в креативного актора, формирующего и предлагающего варианты кредитного обеспечения малой фирмы.

Отсутствие необходимой квалификации и финансовой грамотности у собственников малых фирм значительно затрудняет эффективное ведение их бизнеса. Для сравнения: в традициях американского малого предпринимательства существует почти обязательное правило приглашения специалиста по менеджменту предприятий, что практически никогда не делается в российских условиях. Низкий уровень профессионализма российских малых предпринимателей подтверждается слабым использованием таких финансовых инструментов, как лизинг и факторинг (не говоря уже об овердрафте и кредитных линиях). Результаты опроса, проведенного Аналитическим центром НАФИ, свидетельствуют о серьезном отставании российского малого бизнеса от зарубежного предпринимательства по использованию данных инструментов финансирования (см. табл. 2-1.3).

Используя терминологию общей теории систем, можно сделать вывод о том, что переход от «потребительской» к партнерской» модели взаимодействия банков и МСП (см. рис. 2-1.4) основан на принципе действия положительной обратной связи. С одной стороны, такая трансформация модели возможна при наличии определенного уровня доверия между рассматриваемыми экономическими субъектами рынка. С другой – по мере такого перехода и накопления связанных с ним положительных эффектов происходит рост доверительности отношений.

Важную роль в создании импульса для роста доверия и трансформации традиционной модели взаимодействия банков и МСП, а также в обеспечении необходимых темпов этого процесса играет система банковского консультирования, которая рассматривается в следующем разделе. По существу речь будет идти *об управлении доверием на основе адаптивного банковского консультирования малого предприятия* в ходе переговорной процедуры о выдаче ему кредита.

**Результат опроса НАФИ об источниках финансирования малого бизнеса
(имевшихся ранее или планируемых на будущее),
% от общего числа участников анкетирования**

Страны	Доля, %		
	Банковский кредит (за исключением кредитной линии и овердрафта)	Лизинг	Факторинг
Россия	32	13	5
Словакия	39	53	7
Великобритания	40	50	13
Польша	43	57	12
Германия	49	59	6
Евросоюз	50	47	10
Греция	53	31	15
Италия	56	27	7
Испания	59	41	14
Франция	65	48	15

Источник: составлено авторами по данным [154].

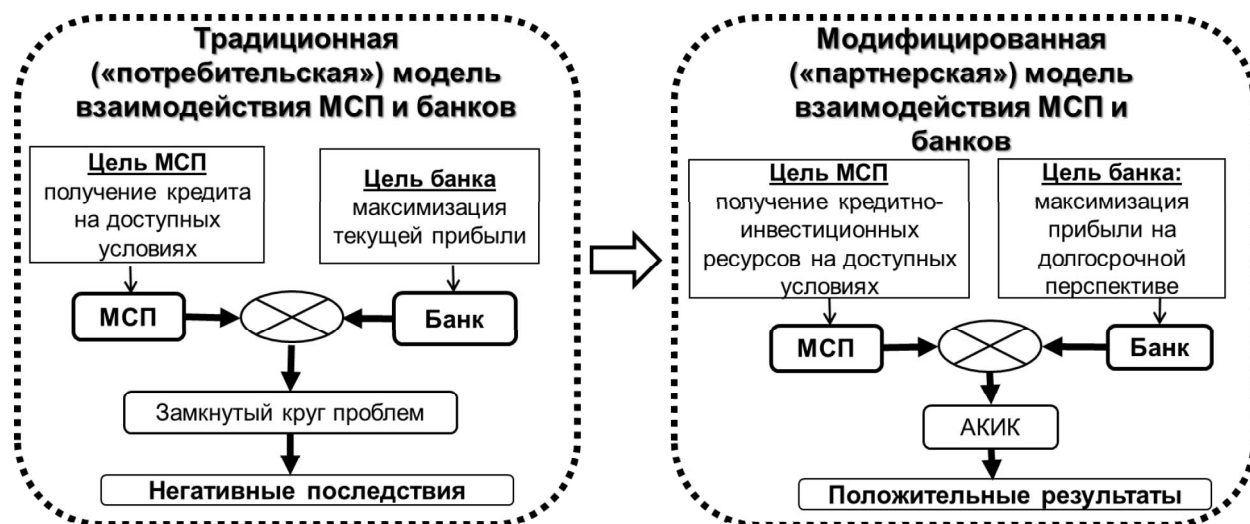


Рис. 2-1.4. Переход от «потребительской» к «партнерской» модели взаимодействия МСП и банков

Источник: разработано авторами.

2.2. Банковская кредитная деятельность: проблемы и перспективы перехода к адаптивному консультированию малых предприятий¹⁸

Одной из отличительных черт малого бизнеса (и в том числе его промышленного сегмента) является недостаточный профессионализм собственника малой фирмы, ко-

¹⁸ При подготовке данного раздела использован практический опыт работы авторов (Смулов А.М., Королева Е.А.) в сфере кредитования (в том числе, МСП).

торый обычно объединяет в себе функции собственника и управляющего. Относительно небольшой жизненный цикл малых предприятий (в среднем по статистическим данным не более 4–5 лет) препятствует накоплению опыта ведения бизнеса. В связи с этим для руководителя малой фирмы очень востребованным является квалифицированное консультирование по стратегическим вопросам ее развития, к числу которых относятся вопросы кредитования. Процедуры консультирования не только способствуют решению актуальной задачи по формированию наиболее выгодных условий кредитования, но и имеют более долговременные последствия. В том числе приводят к росту степени доверия между представителями малого и банковского бизнеса, содействуют увеличению числа заключенных кредитных договоров, установлению устойчивых связей, что в конечном итоге обеспечивает развитие и рост малого предпринимательства.

Важность консультирования для развития предпринимательства отмечается зарубежными [14, 104, 171, 176] и российскими исследователями [44, 69, 80]. Так, английский специалист по управлению проектами Филип А. Уикхэм, утверждает, что «консалтинговая деятельность – это фактор, необходимый для развития бизнеса и повышения его эффективности» [99].

В российской научной литературе встречаются два понятия – «консультирование» и «консалтинг». Для выявления различий между ними, следует обратиться к этимологии слова «консультация» (лат. *consultatio* – совещание), которое определяется как совет, даваемый специалистом (Толковый словарь Ожегова, Большой энциклопедический словарь). В то же время консультация – это процесс, в ходе которого специалист дает совет неспециалисту, таким образом, с точки зрения грамматики, – это одновременно и существительное, и глагол (рис. 2-2.1).

В современной финансовой сфере часто используется термин «консалтинг» (англ. – *consulting*), означающий в буквальном смысле консультирование как процесс и происходящий от того же латинского термина *consultatio*. Таким образом, «консультирование» и «консалтинг» идентичны по происхождению, при этом второй термин появился в России только в 1990-е гг. В зарубежных странах термин «консультирование» отдельно не существует, а используется только слово «консалтинг». Поэтому в рамках данного исследования оба понятия принимаются равнозначными, а далее применяется термин «консультирование», как русифицированная версия наименования изучаемого процесса.

А.М. Блюмин определяет консультирование как «согласованный процесс передачи необходимых и востребованных знаний (информации) в определенной предметной области от консультанта клиенту (физическому или юридическому лицу) с целью решения задач клиента (экономических, финансовых, социальных, юридических, правовых, организационных, производственных, технических, технологических и др.)» [15, с. 10].

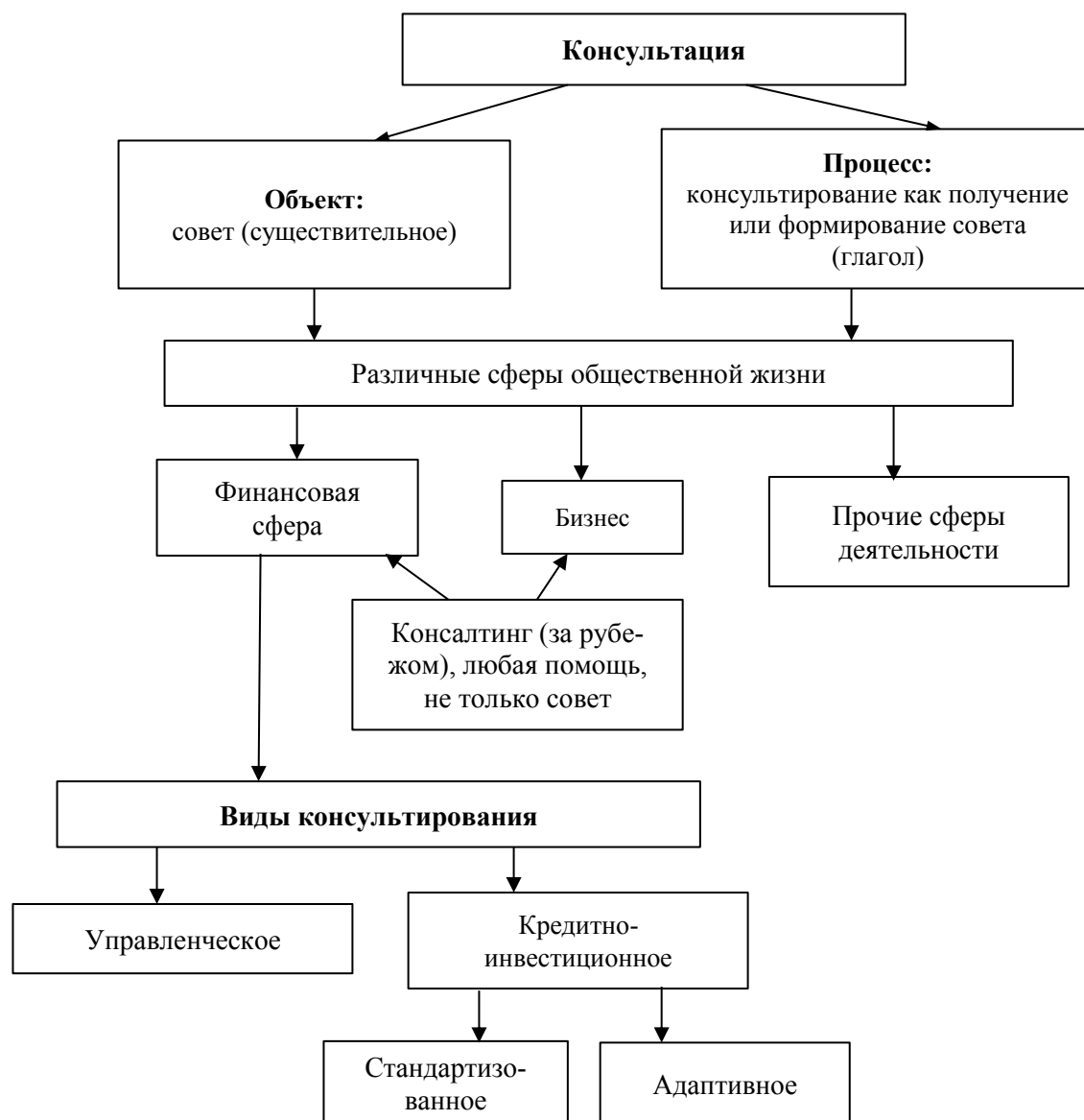


Рис. 2-2.1. Схема системы основных понятий, описывающих процессы консультирования и консалтинга

Источник: разработано авторами.

В. Ярмиш, являясь представителем банковской и консалтинговой сферы¹⁹, полагает, что «консалтинг – это очень широкое понятие... любая помощь клиенту при решении проблем, возникающих в ходе его деятельности, имеет право называться консалтингом» [109].

Современный набор консалтинговых услуг сложился в 1950–1960-е гг., которые на Западе называют «золотым веком консалтинга», что было связано с необходимостью ускоренных темпов развития и интернационализации экономики, вызывавшей рост потребностей в консультационных услугах [16].

¹⁹ В. Ярмиш занимает должность управляющего директора отдела Merchant Banking & Private Equity департамента корпоративного финансирования Газпромбанка.

В российской литературе наиболее полно разработан вопрос управленческого консультирования в финансовой сфере бизнеса, и в меньшей степени в инвестиционном консультировании, которое в России законодательно не закреплено [160]. Однако в проекте изменений закона о регулировании деятельности по инвестиционному консультированию приводится следующее определение этого понятия: «оказание консультационных услуг клиенту в отношении ценных бумаг, сделок с ними и производными финансовыми инструментами путем предоставления индивидуальных инвестиционных рекомендаций» [89]. В другом определении инвестиционный консалтинг трактуется как «система мер, разработанных профессиональными консультантами и направленных на получение прибыли из финансовых вложений заказчика» [54].

Следует отметить, что инвестиционное консультирование относительно молодое для российской экономики понятие, так как консультации в области инвестиций впервые стали реализовываться в период перехода России к рыночной системе хозяйствования. Вероятно, поэтому эта ниша не заполнена как с позиции практического оказания услуг (рынок не насыщен инвестиционными консультантами), так и в теоретическом смысле (количество работ по изучаемому вопросу невелико). Преобладающее число публикаций посвящено вопросам инвестиций и инвестиционным процессам, а также изучению инвестиционного климата, в то время как инвестиционное и/или кредитно-инвестиционное консультирование освещено весьма незначительно. Одними из первых российских авторов, систематизировавшими накопленные знания по вопросу инвестиционного консультирования, являются М.Н. Бродский и Г.М. Бродский [18]. Вопросы организации изучаемого процесса рассматривались в книгах Н.О. Токмаковой [96], А.О. Блинова и В.А. Дресвянникова [17].

Еще в меньшей степени этот вопрос изучен для МСП. Это обусловлено тем, что консультационные услуги в России востребованы главным образом крупным бизнесом, способным нести дополнительные затраты на них, в то время как затраты на подобные цели обычно непосильны для МСП.

В связи с этим актуальным является исследование одной из наиболее эффективных и распространенных за рубежом мер поддержки и развития малого бизнеса – *кредитно-инвестиционного консультирования*, заключающегося в оказании (как правило, бесплатных) информационных и консультационных услуг по вопросам предоставления кредитных и инвестиционных ресурсов предпринимателям [46, с. 56].

В последнее время данное направление развивается достаточно эффективно. Примером является деятельность различных банковских и прочих организаций финансового сектора экономики. В частности, Международного центра инвестиционного консалтинга, специализирующегося на сертификации компаний-поставщиков различ-

ных услуг (юридических, финансовых, консультационных и проч.) и оценке их добросовестности (ведется официальный реестр) [133]²⁰.

СберБанком разработаны программы «Свое дело» и «Деловая среда», ориентированные на консультирование малого бизнеса. При этом программа «Свое дело» предлагает предпринимателям воспользоваться услугами, способствующими успешной текущей деятельности предприятия (напоминания об уплате налогов, юридическая помощь, сервис проверки контрагентов, продвижение и реклама товаров в сети Интернет [150]), а программа «Деловая среда» реализует информационные продукты образовательного характера (обучающие курсы, информация и рекомендации от экспертов об открытии бизнеса, потенциальных рисках, необходимых ресурсах и т.п. [38]). Поскольку данные программы работают относительно недавно, оценить их эффективность не представляется возможным. Однако уже сейчас очевиден недостаток этих программ, состоящий по-прежнему в доминировании интересов банка перед интересами малого бизнеса. Предлагаемые услуги не безвозмездны, т.е. фактически банк получает дополнительный доход еще до момента кредитования бизнеса, так как часть информационных услуг является платными. Помимо этого, многие банковские продукты, которые могут оказаться привлекательными для малого бизнеса, не представлены на сайте. Предприниматели мало информированы об этих программах, а число малых предприятий, участвующих в этих программах, пока незначительно.

Другое направление, созданная СберБанком сеть Центров развития бизнеса (ЦРБ), представляющих собой специализированные подразделения банка. В ЦРБ банки и их партнеры предоставляют малым фирмам такие дополнительные услуги, как различные образовательные программы и семинары, конференции, консультации по всему спектру банковских продуктов, а также по юридическим и налоговым вопросам [9].

Аналитическими центрами АО «МСП банк» разработаны для малых предпринимателей обучающие программы, которые предусматривают проведение разнообразных семинаров, вебинаров, мастер-классов и конференций. Кроме того, предприниматели могут воспользоваться «Бизнес-навигатором» [123], предоставляющим бесплатные интернет-услуги для действующих и потенциальных предпринимателей по выбору направления деятельности, поиску гарантийных инструментов поддержки и т.п.

Другая информационная система «ТАСС-Бизнес» (проект Агентства ТАСС в партнерстве с Корпорацией МСП), предоставляет предпринимателям доступ к информации и различным сервисам на основе данных из открытых источников (например: проверка в «черном списке», размещение рекламной информации, отслеживание закупок и тендеров) [146]. Но далеко не все сервисы для малых фирм являются бесплатными.

²⁰ АО «Международный центр инвестиционного консалтинга» (АО «МЦИК») образовано в 1999 г., основным видом деятельности является добровольная сертификация поставщиков товаров, работ (услуг) в зарегистрированных системах добровольной сертификации.

Аналитический обзор имеющихся разработок по консультированию МСП позволяет сделать вывод о наличии в них следующих общих недостатков:

- шаблонность и стандартизованность современных подходов к консультированию малого бизнеса, что приводит не только к отсутствию позитивной динамики развития МСП, но и к снижению эффективности их деятельности;
- отсутствие единой доступной базы данных об имеющихся ресурсах по рассматриваемому виду поддержки для предприятий. Это обуславливает небольшой охват и низкую степень информированности предпринимателей об имеющихся услугах и не позволяет предпринимателям и руководителям малых фирм воспользоваться консультированием в полном объеме и с должной эффективностью) [47, с. 68–69];
- малый срок существования проектов и программ, которые активно рекламируются, нехватка обратной связи об их доступности и утилитарности для МСП;
- отсутствие результатов работы рассмотренных выше программ в открытых источниках.

При этом имеющиеся официальные статистические данные о развитии и кредитовании сектора МСП свидетельствуют о том, что проводимые мероприятия кредитно-инвестиционной и консультационной поддержки не приносят ожидаемых успехов и не приводят к росту объема кредитных вложений отечественных банков в сектор МСП.

Существующее в российской практике консультационное взаимодействие МСП с банками может быть условно представлено в виде 4-х основных этапов, изображенных на рис. 2-2.2.

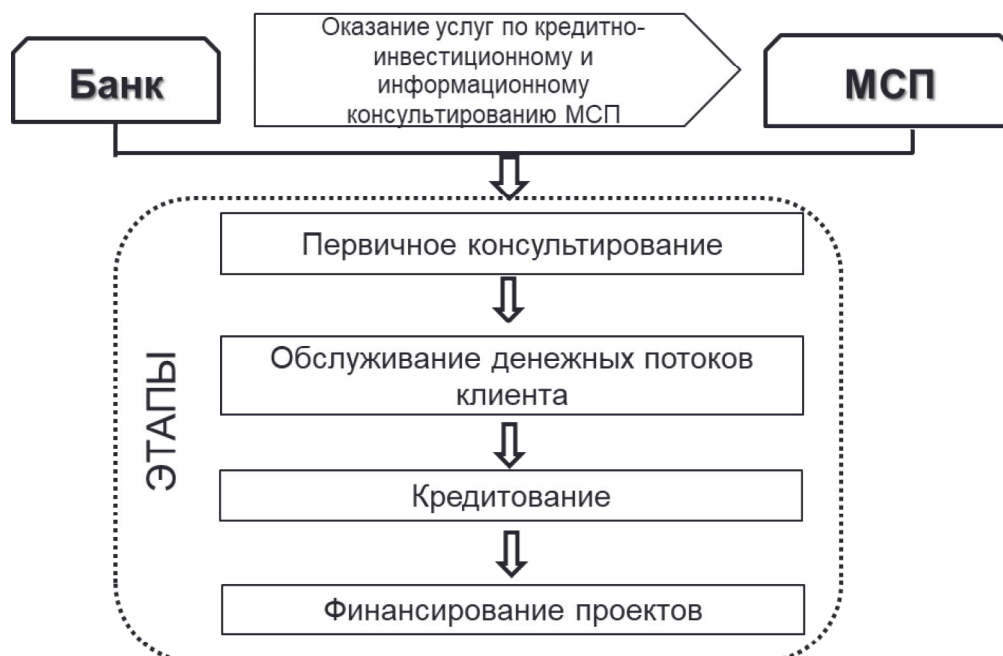


Рис. 2-2.2. Этапы консультационного взаимодействия малых предприятий и банков в рамках традиционной модели сотрудничества

Источник: разработано авторами.

Последовательность приведенных на рис. 2-2.2 этапов отвечает задаче последовательной оптимизации рисков, т.е. подразумевает постепенный переход от меньших к большим рискам. В отдельных случаях некоторые этапы могут реализовываться одновременно. При этом на каждом из этапов малые предприятия могут столкнуться с различными проблемами по самым различным причинам.

На первом этапе основной причиной возникающих проблем является кадровый состав работников банка. А именно, отсутствие персонала, подготовленного к специфике работы с клиентурой МСП. В настоящее время отсутствует комплексный, логично выстроенный подход по предоставлению консультационных услуг малым и средним предприятиям, что напрямую связано с негативным влиянием человеческого фактора и сказывается на качестве взаимоотношений предпринимателей с персоналом банковской организации. В развитых странах, где наблюдается успешное взаимодействие банков и МСП, в должности консультантов отделений банков, как правило, работают сотрудники, имеющие не только необходимый уровень профессиональных компетенций и стаж работы не менее 10 лет, но и обладающие большим опытом, позволяющим им терпеливо и взвешенно проводить информирование клиентов о спектре банковских продуктов и услуг. В российских условиях подобной работой занимаются в основном студенты, практиканты или, в лучшем случае, выпускники вузов, не успевшие еще получить банковский и жизненный опыт (главным образом в целях дополнительного заработка). Примерно такого же возраста и уровня компетенции и многие сотрудники банка, которые консультируют клиентов не только в ходе «живых» встреч, но и по телефону в «кол-центрах», что еще больше затрудняет получение качественной информационной услуги в короткие сроки.

На втором этапе взаимодействия с банком малая фирма гипотетически может воспользоваться такими банковскими продуктами как депозиты (для юридических лиц и/или для физических лиц). Однако на практике это происходит достаточно редко, так как МСП либо не обладают свободными денежными средствами, либо собственники бизнеса стараются сразу «выводить» средства с баланса предприятия в целях сокращения налоговых платежей. Кроме того, собственники бизнеса не стремятся раскрывать факт наличия денежных средств, так как в существующей системе их взаимоотношений с банками степень взаимного доверия невысока.

На третьем этапе возникают наиболее серьезные проблемы: малые предприятия по различным причинам сталкиваются с отказами в кредитовании. В качестве причин выступают неудовлетворительные результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности бизнеса; недостаточность залогового обеспечения; негативная информация о собственниках бизнеса и/или связанных (аффилированных) с предприятием компаниях; отрицательная кредитная история в других банках как самого МСП, также собственников и/или управленцев компании и др. Если же по итогам

кредитного анализа оценка малого бизнеса оказалась положительной, может возникнуть другой барьер: ценовое предложение и прочие условия банка оказываются не сопоставимыми с ожиданиями и потребностями МСП. В итоге кредитно-инвестиционное консультирование на данном этапе заканчивается разрывом отношений между банком и предприятием. Банк ожидает новых клиентов, а малое предприятие ищет новую кредитную организацию, которая бы смогла удовлетворить его потребности, как в консультировании, так и в предоставлении средств для развития.

Четвертый этап – финансирование проектов – достаточно редкое явление во взаимоотношениях между банком и малыми фирмами (особенно в случае долговременного кредитования). Даже если предприятию удастся получить овердрафт или кредитную линию на короткий или средний срок, то запрос у банка долгосрочных финансовых ресурсов в большинстве случаев сопровождается отказом или неподходящими условиями их предоставления. Сюда же можно отнести и финансирование деятельности начинающих предпринимателей, которые также очень часто получают от банков отказы.

Описанные проблемы современного банковского консультирования приводят к тому, что в результате взаимодействия МСП и банков, как правило, не происходит получение взаимной выгоды, создающей основу их долговременного сотрудничества [100].

По мнению авторов, многие из перечисленных проблем могли быть решены на основе модернизации методов кредитно-инвестиционного консультирования и создания так называемой системы *адаптивного кредитно-инвестиционного консультирования (АКИК)*, которая заключается в регулярном и долговременном предоставлении банком комплекса информационных и консультационных услуг по вопросам государственных и частных кредитов и инвестиций, как действующим МСП, так и начинающим предпринимателям, *адаптированных* как к обновляющимся целям и задачам предприятия, так и к изменяющимся условиям внешней среды [48, с. 31–32].

Система АКИК является пятым недостающим этапом современного банковского кредитно-инвестиционного консультирования и предполагает наличие таких стадий, как разработка программы долговременного и взаимовыгодного сотрудничества, поиск альтернативных инструментов кредитно-инвестиционного обеспечения МСП (в противовес имеющимся шаблонным кредитным договорам), рекомендации по оздоровлению МСП и т.д. (см. рис. 2.2.3).

Ключевым отличием АКИК от других этапов традиционного банковского консультирования является адаптированность к имеющимся проблемам развития МСП. При этом делается расчет на то, что, создавая платформу долгосрочных отношений, в перспективе банк получит:

- определенную выгоду, состоящую в приобретении постоянного и добросовестного клиента, у которого не будет возникать проблем с просроченной задолженностью;

- прибыль от кредитования;
- доход, связанный с инвестиционной деятельностью банков (при участии банка в эффективно функционирующем бизнесе).

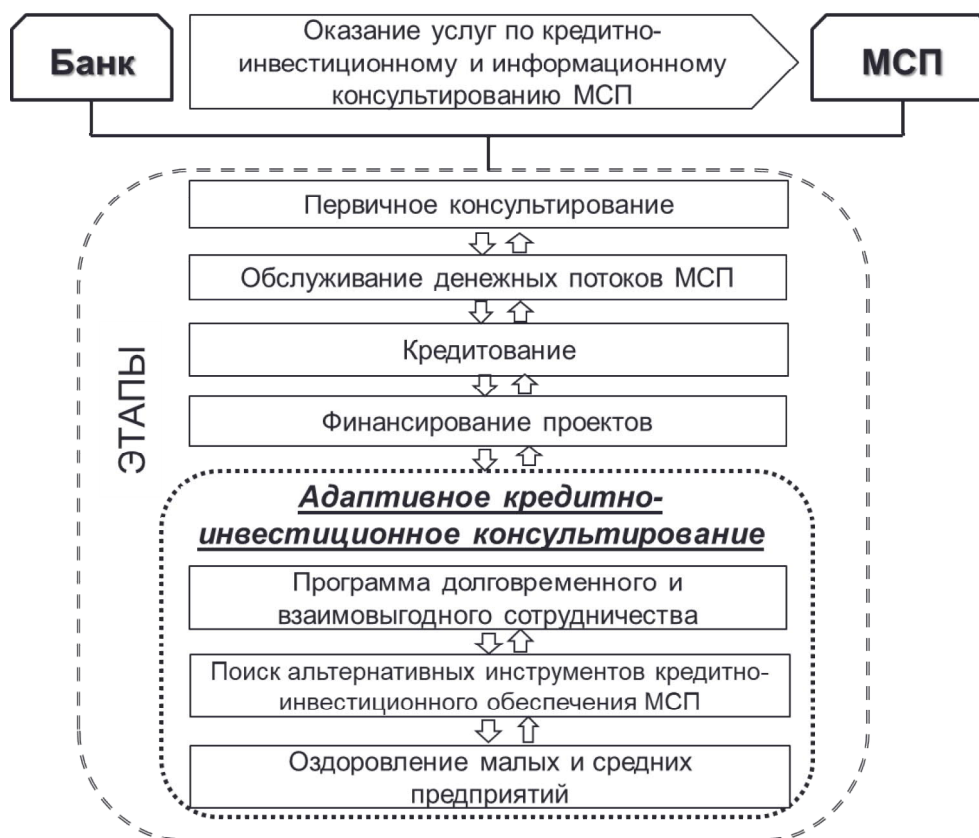


Рис. 2-2.3. Этапы кредитно-инвестиционного банковского консультирования с включением АКИК

Источник: разработано авторами.

Основное содержание стадий АКИК состоит в следующем.

Разработка Программы долговременного и взаимовыгодного сотрудничества.

На данной стадии предоставляется комплексная информационная поддержка, включающая:

- общую оценку отрасли, в которой планируется реализация проекта развития малой фирмы: анализ текущего состояния и перспектив развития рынка, оценку потенциальных конкурентов, выявленные конъюнктурные преимущества и подходящие ниши для функционирования предприятия;
- анализ финансово-хозяйственного состояния клиента и разработку рекомендаций, помогающих предпринимателям (или руководящему персоналу МСП) принимать обоснованные инвестиционные решения;
- оценку имеющихся предпринимательских рисков, а также способов их снижения и уменьшения негативных последствий при их реализации;

- предложения по стратегическому партнерству для финансирования проектов по развитию прибыльной деятельности МСП;
- консультирование по разработке бизнес-планов и инвестиционных меморандумов, а также экспертиза уже составленных руководителями и другими сотрудниками МСП документов по развитию проектов;
- и др.

При этом предполагается, что привлеченный к консультированию банковский сотрудник обладает достаточным уровнем образования, опытом и навыками и может предоставить руководителю и собственникам бизнеса исчерпывающую информацию как по данному перечню вопросов, так и обо всех имеющихся кредитно-инвестиционных возможностях банка. Задачи банковского консультанта упрощаются тем обстоятельством, что и организационная структура малого предприятия и имеющиеся производственно-экономические связи относительно несложные и в ряде случаев поддаются экспертной оценке, в то время как решение аналогичных вопросов для крупного предприятия потребовало бы привлечения специализированных консультационных фирм.

На данной стадии возможна также разработка планов интеграции малых фирм для реализации совместных проектов, отвечающим национальным интересам и соответствуют приоритетным направлениям развития страны. В данном случае банки, имея собственную базу данных клиентов, могут способствовать такому объединению малых фирм.

Формирование альтернативных инструментов кредитно-инвестиционного обеспечения МСП.

При формировании альтернативных инструментов кредитного договора с МСП реализуются принципы комплексности (малое предприятие информируется обо всех возможных банковских продуктах) и комбинированности (кредитно-инвестиционные инструменты, предлагаемые банком, комбинируются и адаптируются к возможностям и текущим потребностям малых предприятий). Тем самым достигается индивидуализированный подход, учитывающий интересы малой фирмы; например, предусматриваются кредитные каникулы; долговая нагрузка перераспределяется на конец периода реализации проекта; рассматриваются возможности совместного кредитования крупного и малого предприятия, связанных между собой устойчивыми экономическими связями, за счет чего снижается общая цена кредитного ресурса и т.д.

Особо исследуются возможности кредитования малого предприятия с использованием специализированной поддержки малых фирм (например, субсидирование ставки процента) в тех случаях, когда их деятельность связана с приоритетными направлениями государственной экономической политики. Учитывается также потен-

циал компенсации рисков невозврата выданных средств за счет государственных ресурсов.

Поскольку поиск компромиссных решений, согласующих интересы банка и малого предприятия, как правило, ведет к увеличению различных банковских рисков (кредитных, ликвидности, процентных и т.д.), одновременно с этим разрабатываются меры по компенсации возможных ущербов, связанных с этими рисками. Например, на основе интеграции банков, кредитуемых малый бизнес, и создания гарантийных фондов на основе кооперации банковских структур и участия государства, что позволяет диверсифицировать риск между субъектами банковского сектора (более детально данный вопрос освещен в разделе 2.3). В случае успешного развития кредитуемого предприятия, взятые банками на себя повышенные риски будут оправданы, и выигрыш получат все участники взаимодействия (банки, малые фирмы, государство).

Рекомендации по оздоровлению малых и средних предприятий.

Довольно распространенной ситуацией для малого бизнеса является факт существенного ухудшения экономического положения малой фирмы, взявшей банковский кредит. И причиной этому могут быть не только условия ее кредитования, но и различные непредвиденные обстоятельства – изменение макроэкономической ситуации, действия конкурентов, слабое положение фирмы на локальном рынке, резкое падение спроса на продукцию и т.д., что сопровождается необходимостью возврата банку взятых заемных средств. То есть результат оказывается обратным ожидаемому. В связи с этим возникает необходимость такой стадии АКИК, как оздоровление МСП, которая ориентирована на долгосрочные перспективы развития взаимовыгодных отношений. При этом взаимодействия банка и малой фирмы не заканчиваются моментом получения кредита и его последующим возвратом, а продолжают в виде банковского сопровождения бизнеса при разработке и принятии решений по улучшению деятельности МСП. Будучи «кровно» заинтересованным в возврате выданных предприятию средств, банк также заинтересован и в его эффективном функционировании. В связи с этим на данной стадии квалифицированные сотрудники банка разрабатывают рекомендации по экономическому оздоровлению партнера (малой фирмы). Это осуществляется с учетом регулярного поступления к ним актуальной информации о жизнедеятельности и экономическом состоянии заемщика и позволяет принять превентивные меры по предотвращению «соскальзывания» его к состоянию банкротства. В наиболее «тяжелых» случаях банком совместно с руководством МСП осуществляется процедура санации бизнеса.

На данной стадии АКИК (как и на предыдущих стадиях тоже) могут быть использованы не только методы финансового и качественного экономического анализа, но и методы экономико-математического моделирования, в том числе – имитационная модель малого предприятия, используемая для анализа устойчивости функциони-

рования субъектов малого бизнеса²¹. Обзор подходов к моделированию малого бизнеса представлен в работе [40], а методы моделирования взаимодействия предприятий и банков – в монографии [34]. Помимо появления очевидных преимуществ, обусловленных включением АКИК в процесс традиционного кредитно-инвестиционного консультирования и связанных с активизацией и результативностью взаимодействия банков и малых фирм, происходит накопление косвенных положительных эффектов: происходит *институциональная трансформация взаимоотношений рассматриваемых экономических субъектов*.

В процессе контактов осуществляется, во-первых, взаимный обмен знаниями. Руководители малых фирм получают информацию о современных методах исследования и прогнозирования развития бизнеса, а банковские сотрудники редуцируют имеющиеся знания и опыт в финансовой среде к ситуации конкретного клиента.

Во-вторых, участник взаимодействия «банки – малые предприятия» начинают более лояльно относиться к противоположным интересам партнера, поскольку на опыте, получаемом в ходе консультирования, убеждаются в возможности достижения компромисса.

И, в третьих, на фоне общего видения проблем и достигнутой лояльности происходит рост *уровня доверия* между ними. Сложившиеся доверительные взаимоотношения могут стать залогом того, что при возникновении проблем с привлечением заемных средств предприятие вновь обратится за консультацией и помощью именно к выбранному банку.

2.3. Использование кооперации в сфере малого предпринимательства и банковского бизнеса для снижения рисков кредитования МСП

В современных условиях банки оценивают риски кредитования малых предпринимателей как чрезвычайно высокие, что требует их компенсации путем повышения ставки процента, и что негативно отражается на динамике объемов кредитования сектора МСП. Таким образом, у банков отсутствуют и стимулы для привлечения предприятий малого бизнеса, и доверие к этому сегменту клиентов. С другой стороны, имеются малые предприятия, которые нуждаются в доступных кредитных ресурсах, но не могут их получить из-за высоких ставок процентов и, как правило, не доверяют банковским структурам, доминирующим на рынке кредитных услуг и способных в одностороннем порядке изменить условия кредитования. В связи с этим важным направлением активизации взаимодействия банковского и предпринимательского секторов являются такие институциональные формы ведения бизнеса, которые основаны на

²¹ См. работу Егорова Н.Е., Ахметшин А.Ф. Имитационные модели устойчивого развития малых предприятий. М.: ЦЭМИ РАН, 2019. 128 с.

принципе кооперации, и могут быть использованы как в сфере малого предпринимательства, так и в банковском секторе²².

В настоящее время около 40% российских МСП в той или иной форме вовлечены в кооперационные процессы²³. Это либо взаимодействие малых предприятий с крупными компаниями, либо различные типы сотрудничества между малыми промышленными предприятиями. При этом могут образовываться разнообразные виды их интеграции, (обычно – альянсы), образуя при этом различные альянсы с сателлитной, дипольной, атомарной, сетчатой и корпоративной структурой. В результате кооперации формируется синергический эффект, обеспечивающий устойчивость образованного альянса малых предприятий [32, с. 77, с. 94].

Термин «кооперация» происходит от лат. *cooperatio* и переводится как сотрудничество. В экономической науке термин кооперация предполагает две трактовки: 1) «совместная деятельность по достижению желаемой цели»; 2) «добровольные общественные организации производителей или потребителей, характеризующиеся скорее отношениями сотрудничества между их членами, чем отношениями капиталистической конкуренции» [27].

Кооперационное взаимодействие основывается на согласовании экономических интересов его участников. Наиболее часто целью кооперации является сокращение транзакционных издержек каждого из предприятий, входящих в объединение, что позволяет увеличить показатели прибыльности и нарастить объемы производства малых фирм [32, с. 95]. Поскольку кооперационное образование, включающее в себя несколько малых предприятий, становится более устойчивым, риски (вероятность) наступления неблагоприятного экономического состояния для каждой малой фирмы уменьшаются. Так как оно может быть вызвано необходимостью возврата кредитов, то кооперация в сфере малого бизнеса уменьшает также и риски кредитования. Особенно это важно для малых производственных фирм, где риски кредитования особенно велики. В условиях современной отечественной экономической нестабильности подобное объединение малых фирм представляет особую актуальность ввиду недружелюбности внешней среды МСП, характеризующейся неэффективной государственной поддержкой, волатильностью рынков, трудностями со сбытом произведенной продукции, неблагоприятной политической обстановкой и прочими негативными факторами.

Кооперация в банковской сфере в России в начальный период экономических реформ, как правило, была связана с интеграцией крупных промышленных и банковских организацией, в результате которой создавались финансово-промышленные

²² Более детально вопросы формирования и функционирования банковской кооперации изложены в приложении 1.

²³ Омарова Н.Ю. Взаимодействие крупного и малого предпринимательства: теория и практика [Электронный ресурс] / Н.Ю. Омарова, А.И. Костусенко. URL: [https:// www.monographies.ru/ru/book/view?id=123](https://www.monographies.ru/ru/book/view?id=123) (дата обращения: 03.02.2020).

группы в различных отраслях экономики. В ходе другого кооперационного процесса происходило объединение крупных предприятий в бизнес-группы, и уже они инициировали создание так называемых «карманных» банков. Однако банковская кооперация и в том, и в другом случаях оказалась не в полной мере удачной, так как банки и предприятия нередко банкротились из-за инвестиций в высокорискованные проекты.

Основной задачей кооперации банков в секторе кредитования МСП является снижение негативного влияния от невозврата кредитов малыми фирмами, поскольку в условиях кооперации ущерб распределяется (диверсифицируется) между различными банками. Возможен также вариант такого кооперационного объединения банков, в капитале которого участвует государство, выступающее своего рода гарантом в процессе кредитно-инвестиционного взаимодействия малого бизнеса и банков. В этом случае кооперация может рассматриваться как разновидность государственно-частного партнерства²⁴.

Банковская кооперации в сфере кредитования малого бизнеса (БКК) является перспективной формой ведения бизнеса и может быть определена как такой способ взаимодействия банковских организаций, который позволяет с одной стороны, повысить эффективность работы банков за счет получаемого синергического эффекта, а с другой стороны – снизить риск каждого, отдельно взятого банка за счет перераспределения риска внутри группы. В отличие от других, существующих сейчас институциональных форм кредитной поддержки (например, региональных гарантийных организаций – РГО)²⁵, банковская кооперация не является посредником, а предполагает прямые связи МСП и банков, непосредственно заинтересованных в кредитовании малого бизнеса.

Общая схема финансирования малых и средних предприятий на основе БКК представлена на рис. 2-3.1.

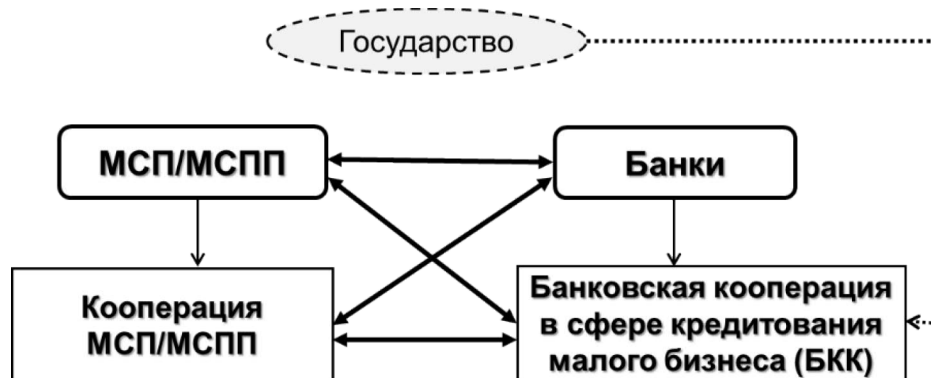


Рис. 2-3.1. Кредитно-инвестиционное взаимодействие малых предприятий и банков, основанное на принципе кооперации

Источник: разработано авторами.

²⁴ Соотношения между параметрами, определяющими функционирование и взаимодействие различных институтов по поддержке и развитию МСП с участием банков и государства были детально рассмотрены с применением экономико-математических методов в работах О.Е. Вороновской [24, 25].

²⁵ См. приложение 2.

На схеме рис. 2-3.1 отражены следующие ключевые позиции взаимодействия рассматриваемых структур [46, с. 118–119]:

- банки аккумулируют средства в фонде БКК, при этом крупные системообразующие банки (например, из списка 30 крупнейших российских банков) выделяют финансовые ресурсы для развития малых фирм, осуществляют методическую поддержку (для достижения единообразия подходов к кредитованию МСП), в то время как малые и средние региональные кредитные организации реализуют оперативную работу по финансируемым проектам (координация, предоставление информационно-консультационных услуг и т.п.);

- БКК предоставляет малым фирмам (или кооперационному альянсу МСП) не только долгосрочные кредиты, но при необходимости также инвестиционные ресурсы, участвуя в уставном капитале малых и средних предприятий;

- предприятия, получившие денежные средства, выплачивают фонду БКК за их пользование процент и/или дивиденды с инвестиционных вложений;

- государство (если оно входит в состав данной кооперации) может участвовать в капитале БКК, субсидировать процентную ставку и невозврат части ссудной задолженности.

Таким образом, функционирование БКК может сопровождаться следующими льготами для МСП и банков:

- 1) государственное субсидирование процентной ставки (полное или частичное), по которой БКК предоставляет средства МСП;

- 2) государственное субсидирование части просроченной и проблемной ссудной задолженности, обусловленной невозвратом кредитов, выданных МСП;

- 3) льготы по уплате банком налога на прибыль с процентных платежей по выданным кредитам;

- 4) получение банком части прибыли предприятия в случае, если инвестиции в проект принесли положительный результат.

Доля субсидирования государством процентной ставки может определяться, например, исходя из приоритетности и важности рассматриваемого проекта, реализуемого МСП, для общенациональных интересов на федеральном или субфедеральном уровне: от полного 100%-го субсидирования процентной ставки до определенной ее части. Таким образом, опосредовано будет обеспечиваться и гарантия получения банком процентных платежей по выданным кредитам. Капитал, аккумулируемый в фонде БКК, может представлять собой средства банков и государства (например, в соотношении «50:50»).

При этом проект, на финансирование которого будут направлены средства БКК, очевидно должен удовлетворять следующим требованиям:

- важность – соответствие национальным интересам (общества и государства), интересам региона, города и т.п.;
- уровень рентабельности (внутренняя норма доходности – прибыльность проекта, отраженная в расчетах и обоснованиях предоставленного бизнес-плана, должна быть не меньше некоторой границы, заданной по условиям БКК).

Для получения положительного решения о субсидировании (со стороны правительства региона или города) БКК должна предоставить информационный меморандум (или заключение), содержащий всю необходимую информацию о проекте (в том числе, соответствие государственным интересам и расчеты будущей кредитоспособности предприятия). После оценки проекта по данным двум ключевым параметрам, правительственный орган принимает независимое решение о возможности компенсации процентной ставки по кредиту и определяет ее долю в зависимости от его важности для региона или города. По результатам оценки и принятия положительного решения, предоставляются денежные средства.

О возможностях внедрения таких схем свидетельствуют следующие положительные примеры. В Ставропольском крае в рамках инвестиционных конкурсов и на основе соглашения с банками за счет бюджета административных единиц осуществлялась полная или частичная компенсация банкам процента по кредитам²⁶. Аналогичная практика затронула Москву, где в результате кредитования промышленных предприятий на условиях частичной компенсации кредитной ставки процента, произошло увеличение объема выпускаемой продукции и услуг и, как следствие, выросли налоговые поступления в бюджет города. В рамках осуществленной программы ни одно предприятие не стало проблемным заемщиком.

Таким образом, основные преимущества кредитования на базе БКК *для малых фирм* состоят в следующем:

- возможность получения необходимого объема доступных кредитно-инвестиционных ресурсов для развития бизнес-проектов на приемлемых условиях;
- расширение круга кредитно-инвестиционных возможностей за счет того, что банковская кооперация предполагает участие нескольких банков, и в ряде случаев – государства.

Для *банковских организаций* положительные стороны кредитования малого бизнеса через БКК определяются:

- 1) увеличением доходов банков за счет получаемых процентных платежей и участия в прибыли проектов;

²⁶ В Ставропольском крае предприятия, получившие финансирование на указанных условиях, смогли увеличить объемы производства и качество продукции и услуг. В 2000 г. 18 предприятий региона получили кредиты на сумму 118 млн руб., при этом средства были направлены на развитие производственной базы, покупку нового оборудования, что позволило увеличить налоговые поступления в региональный бюджет [90].

2) возможностями сформировать и получить более крупного заемщика путем интеграции МСП в единую структуру (альянс);

3) возможностями контроля за направленными в фонд кооперации кредитно-инвестиционными ресурсами, т.е. сведение к минимуму посреднических функций в рамках предлагаемой институциональной структуры.

На макро- и мезоуровнях государственного управления представляется возможным достижение следующих целей:

1) поддержка сектора МСП, что отвечает общегосударственным интересам по обеспечению устойчивого экономического роста национальной экономики;

2) реализация приоритетов отраслевой экономической политики. То есть путем поддержки МСП обеспечивается постепенное и эффективное развитие отрасли, которая определена государством как приоритетная. При этом каждый год могут выбираться различные сферы экономики в зависимости от поставленных государственных задач.

Таким образом, кооперационные объединения предприятий и банков могут выступать одним из методов интенсификации кредитно-инвестиционного взаимодействия изучаемых экономических агентов, которые позволят, с одной стороны, распределить и снизить риски банковских организаций, а с другой – увеличить приток финансовых средств в сектор малого бизнеса.

Выводы по главе 2

1. В современных российских условиях существует множество факторов, тормозящих эффективное функционирование сектора МСП. Основным экономическим тормозом является дисбаланс между финансовыми возможностями банков и потребностями малых фирм в доступных кредитных ресурсах. Ключевым институциональным фактором является низкий уровень взаимного доверия, который обуславливает двустороннюю пассивность взаимоотношений и усиливает также действие других негативных факторов.

Опыт развитых стран, где малый бизнес давно и успешно функционирует, подтверждает тот факт, что высокий уровень доверительных отношений между экономическими субъектами является важнейшим условием интенсификации их кредитно-инвестиционной деятельности.

2. Изучение моделей поведения экономических субъектов представляет собой важную задачу при решении проблемы взаимодействия малых предприятий и банковских организаций. На современном этапе взаимодействие малого бизнеса и банков может быть описано двумя основными моделями: традиционная («потребительская»), существующая в России, и модифицированная («партнерская»), характерная для стран

с развитой рыночной экономикой. Переход от традиционной к «партнерской» модели взаимоотношений может быть осуществлен путем адаптивного кредитно-инвестиционного консультирования (АКИК), создающего предпосылки для роста уровня доверия, увеличения информационной прозрачности и формирования долгосрочных и взаимовыгодных связей между изучаемыми агентами рынка.

3. Численный эксперимент, условиями которого предполагается обеспечение МБ кредитно-инвестиционных ресурсов при плече финансового рычага, равного единице (ПФР-1), свидетельствует о возможных негативных последствиях такого кредитования для сектора малого предпринимательства при сложившемся соотношении между ставками процента и средним уровнем рентабельности МСП. Проведенный расчет является обоснованием необходимости субсидирования государством ставки процента в целях увеличения масштабов эффективного кредитования сектора МБ.

4. В целях снижения рисков кредитования (в первую очередь – кредитного риска) и повышения эффективности деятельности малых предприятий предложены новые формы ведения банковского и малого промышленного бизнеса, основанные на принципах доверия и кооперации (кооперационное объединение малых промышленных предприятий и банковская кооперация в сфере кредитования МСП – БКК).

Глава 3.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К КОЛИЧЕСТВЕННОМУ ИЗМЕРЕНИЮ ВЗАИМНОГО ДОВЕРИЯ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

3.1. Классификация методов количественной оценки уровня доверия между экономическими субъектами

Данные современной статистики подтверждают тот факт, что в тех странах, где оцененный с использованием различных индексов уровень доверия принимает более высокие значения, формируется благоприятная среда для эффективного развития как предпринимательства в целом, так и малого бизнеса, в частности.

Изучением доверия и его влияния на экономический рост занималась целая плеяда отечественных и зарубежных ученых: А.В. Белянин [12], С.В. Горин [29], Л.Д. Гудков [30], В.Е. Дементьев [31], Д.А. Ерошин [35], С.В. Ефимов [73], В.П. Зинченко [12], Д.Х. Ибрагимова [39,53], Г.Б. Клейнер [42,62], О.Е. Кузина [53], А.К. Ляско [61], О.Н. Мельников [66], Б.З. Мильнер [68], Е.В. Марушкина и И.А. Николаев [73], Д. Сафина [88], А.Н. Татарко [95], а также Дж. Акерлоф [5], Р. Шиллер [5], Б. Шо [106] и др. Количественный аспект этого вопроса рассмотрен в трудах Ла Порты [175], Кеннета Ньютона [177], Кеннета Эрроу [10], Феликса Рута [179, 180], Пола Дж. Зака, Филиппа Кифера, Стивена Нэка [172, 173, 183] и др.). Количественная взаимосвязь влияния уровня доверия на индикаторы экономического роста по результатам исследований, как правило, оказывалась положительной. Это позволило сделать вывод о том, что рост доверия приводит к улучшению экономических показателей развития. Так, известный экономист Кеннет Эрроу (Arrow) формулирует этот тезис следующим образом: «Практически любая коммерческая сделка связана с элементами доверия, которые тем более необходимы, если ее разные этапы совершаются в разные моменты времени. Можно также утверждать, что экономическая отсталость в мире в значительной степени объясняется недостатком взаимного доверия» [12, с. 357]²⁷. В то же время канадский экономист Джон Ф. Хеливелл (John F. Heliwell), изучая показатели 17-ти стран-участниц ОЭСР в 2000 г., пришел к выводу об отсутствии зависимости между уровнем доверия и ростом экономики [180]. Однако данное исследование является едва ли не единственным, содержащим в себе такой вывод. Возможно, что для используемой им выборки стран существовали другие доминирующие факторы роста.

²⁷ Феликс Рут – исследователь Центра исследований в области Европейской политики (CEPS, Center for European Policy Studies) выявил зависимость между экономическими затруднениями в странах ЕС и снижением уровня доверия (вследствие кризиса больше всего снизилось доверие к Европейскому центральному банку).

Несмотря на большое количество работ по анализу уровня доверия, многие из них представляют собой обзоры и типологию, характеризующие оценку доверия с качественной стороны. Так, П.В. Жаворонков различает внутреннее и внешнее доверие. При этом внешнее доверие характеризуется как авторитарное (или одностороннее, «неуправляемое») и демократическое (или двустороннее, «управляемое»). А. Трапкова в своей работе определяет три уровня доверия (доверие к самому себе, доверие к другому субъекту, институциональное доверие), а также два типа доверия (индивидуальное и институциональное) [98]. А. Лиштван в свою очередь выделяет два уровня доверия: микро и макро, а также межличностный и институциональный тип доверия [60]. Миронова А.А. предлагает различать общее, социальное и институциональное доверие [70]. В трудах В.С. Айзатуллена и Н.Д. Корягина [4], Н.Я. Калужновой [41], Д.А. Ерошина [35], И.А. Николаева [73] и др. приводится исключительно обзор имеющихся методик оценки доверия. В работе под редакцией И.Н. Барциц приведен обзор международных исследований по оценке доверия или уверенности к органам государственной власти [134, с. 15] и упоминается, что оценка доверительности может проводиться как на международном, так и на национальном уровнях.

Количественная оценка общественного доверия к различным экономическим субъектам представляет особую значимость для экономических исследований, однако его специфика (субъективность, многогранность и т.п.) осложняет проведение измерений. Хотя исследования по данной тематике представлены в значительно меньшей степени. Однако имеется целый ряд солидных отечественных и зарубежных организаций, изучавших данный вопрос. К их числу относятся: аудиторско-консалтинговая компания ФБК (Россия, доверие в экономическом секторе [73]); Альфа-банк (Россия, доверие инвесторов [116]); Автономная некоммерческая организация «Левада-центр» (Россия, общественное доверие [115]); НАФИ и НИУ ВШЭ (Россия, доверие между населением и финансовыми институтами [117]); банк поддержки малого бизнеса – МСП Банк (Россия, доверие малых предприятий в финансовом секторе, в том числе индекс «Финансовый перекресток», Финдекс МСП, Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса [118, 155, 157]); крупнейшее частное PR-агентство Edelman (США, общественное доверие, в том числе Edelman Trust Barometer [168]); аналитическая компания GfK Group (Германия, доверие потребителей [119]); Мичиганский университет (США, доверие потребителей, в том числе Consumer Sentiment Index) [120] и др.

И, наконец, совсем мало исследований посвящено классификациям количественных методик измерения уровня доверия, которые, по мнению авторов, должны отвечать ряду требований, определяющих как обоснованность применяемой методической базы, так и адекватность методов оценки уровня доверия:

- системность (отношение доверительности рассматривается в системе взаимодействий выбранных субъектов);

- комплексность (процесс взаимодействия характеризуется с позиции многих критериев);
- обоснованность применяемой методической базы и адекватность методов оценки уровня доверия;
- практическая значимость (идентифицируемость сфер применения, в том числе по уровню иерархии в схеме управления национальным хозяйством: микро-, мезо- и макроуровни) и т.д.

Многие имеющиеся классификации, *во-первых*, не обладают достаточной полнотой и не отвечают всем вышеперечисленным требованиям. Как правило, в них рассматривается либо один принцип классификации, либо используется лишь один критерий оценки доверительности отношения экономических субъектов. Так, в трудах, содержащих разработки по измерению доверительности в экономике, методики оценки в основном подразделяются на статистические и опросно-социологические (Д.А. Ерошин, компания ФБК). В статье И.В. Хамалинского и В.В. Завгородней [102], посвященной определению степени доверия организации, упоминаются аналитические методы (по данным бухгалтерской отчетности) и экспертные заключения.

Во-вторых, большинство классификаций являются односторонними и характеризуют отношения одного из изучаемых субъектов к другому. При этом отношения взаимного доверия, необходимые для успешной реализации транзакций, выпадают из исследований.

В-третьих, в имеющихся классификациях представлены в основном макро- и мезоуровневые отношения доверительности и недостаточно рассмотрены микроуровневые взаимодействия.

Таким образом, разработка более совершенной классификации методик количественной оценки доверия, отвечающей заявленным требованиям, представляется достаточно актуальной, поскольку систематизирует и подводит итоги имеющимся в этой области исследованиям. Классификационная схема, разработанная авторами, а также примеры наиболее широко известных методик количественной оценки приведены на рис. 3-1.1, где они разделены на группы в зависимости от следующих критериев:

- вид использования (спектр изучаемых объектов). Выделяются методики: 1) прямые, которые отражают влияние на уровень доверия значений выбранного круга экономических индикаторов ($I_i, i = \overline{1, n}$), характеризующих состояние рассматриваемых типов хозяйствующих объектов ($S_j, j = \overline{1, m}$), $D^s = f(I_i)$; 2) обратные, предусматривающие оценку влияния уровня доверия D на выбранный круг индикаторов ($I_i, I_i = \varphi(D^s)$). Прямые методики применены в исследованиях Левада-центра, Альфа-Банка, компании ФБК и др. Обратные – отражены в трудах зарубежных ученых Ф. Кифера, С. Нэка, П. Дж. Зака, изучавших положительную корреляцию повышения

уровня доверия с экономическим ростом в разных странах. В частности, ими выявлено, что рост доверия на 7 процентных пунктов приводит к увеличению доли инвестиций в ВВП на 1%; а среднегодовой доход на душу населения в стране увеличивается на 1% с приростом доверия на 15 п.п. [172, 173, 183].



Обозначения: D – уровень взаимного доверия; I_i – i -й индикатор, $i = (1, \dots, n)$; n – число индикаторов; S_j – j -й субъект; j – номер субъекта, $j = (1, \dots, m)$; m – число субъектов; S_j^* – выбранный субъект.

Рис. 3-1.1. Классификационная схема основных методик оценки уровня доверия (D)

Источник: разработано авторами.

- сфера применения S_j ($j = \overline{1, m}$). Различаются методики универсальные (изучающие разнообразные экономические субъекты, число типов m – велико) и специализированные (m – мало). Так, универсальными являются методики оценки уровня доверия в общества в целом (например, исследования «Левада-центра»). К специализированной методике можно отнести измерение уровня доверия клиентов к банковским организациям (разработка МСП банка – Финдекс).

- иерархический уровень. Существуют методики на макро-, мезо- и микро-уровнях. Примером макроуровневой методики является расчет индекса доверия ком-

панией ФБК [73]. Мезоуровневые методики разработаны Аналитическим центром НАФИ [117], а также А.Б. Аюрзанайненом [10] (расчет совокупного индекса институционального доверия финансовым организациям на основе модификации методики НАФИ за счет включения в нее трех дополнительных статистических показателей). К микроуровневой методике относится работа П.В. Жаворонкова [36], заключающаяся в оценке уровня доверительных отношений между внешними и внутренними бизнес-партнерами, вступающими в договорные отношения на определенном рыночном сегменте, и базирующаяся на анонимном анкетировании представителей 12 предприятий.

- тип доверия: одностороннее ($S_j^* \rightarrow S_j^{**}$) или взаимное $S_j^* \leftrightarrow S_j^{**}$. Так, у банка может быть доверие к своим потенциальным вкладчикам, а у вкладчиков к нему – нет; или банк не доверяет малым промышленным предприятиям как будущим заемщикам, а малые фирмы – доверяют банку и готовы к взаимодействию с ним. Для анализа активности взаимодействий между экономическими агентами следует применять методики оценки уровня взаимного доверия. Примером одностороннего подхода является исследование уровня доверия населения к власти, которое осуществлено организацией Левада-центр. С использованием взаимных методик рассчитаны индексы МСП банка – «Финансовый перекресток» и Финдекс МСП.

- методы расчета уровня доверия. Некоторые методики реализуются с использованием, как методов статистической обработки данных, так и экспертных оценок; в других применяются только методы анкетирования и опросов, с привлечением специалистов и представителей, работающих в изучаемых экономических субъектах S_j . Большинство методик построено на опросах. Именно таким образом рассчитываются, например, индексы доверия потребителей Мичиганского университета настроения потребителей *GfK*, *WVS*-индекс. Недостаток таких методик связан с тем, что они зависят от представительности изучаемой выборки и носят экспертно-эвристический характер. Если рассматривать методики, в основе которых содержится статистический анализ и обработка данных, то недостаток, состоящий в субъективизме, отсутствует. В результате сбора и анализа данных формируется определенный круг экономических индикаторов, которые (согласно принимаемым гипотезам) влияют на оценку уровня доверия и используются для проведения расчетов (например, интегральный индекс компании ФБК). Однако такие методики не отражают многие неформальные и субъективные факторы, которые могут быть учтены только путем опросов.

Анализ имеющихся методик количественной оценки доверия свидетельствует о том, что в настоящее время отсутствует комплексный подход (с учетом сформулированных требований) к оценке уровня взаимного доверия на микроуровне, т.е. между малыми предприятиями и банками. Так, микроуровневая методика оценки уровня доверия П.В. Жаворонкова основана только на получении информации по результатам опросов и не учитывает статистические показатели. Методики МСП банка имеют од-

носторонний характер и не предполагают оценку взаимности в отношениях между изучаемыми экономическими агентами. Кроме того, обе методики основаны только на опросном методе исследования. Например, «Финдекс МСП» был рассчитан на основе интервьюирования 1544 чел. (опрос руководителей предприятий, проведенный однократно в 2016 г.) и ориентирован преимущественно на мезоуровневую сферу использования [157]. Индекс «Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса» охватывает результаты опроса порядка 1200 предпринимателей по вопросам динамики предпринимательского климата, за период 2011–2014 гг. [155]. Другая разработка АО «МСП банк» – индекс «Финансовый перекресток» – связана с изучением тенденций в оказании финансовых, и в том числе банковских, услуг для МСП и построена на опросе 52 экспертов – представителей финансовых, общественных и исследовательских организаций и также ориентирована, главным образом, на мезоуровень [118].

Таким образом, имеющиеся методики количественной оценки доверия не позволяют решить задачу, заключающуюся в измерении уровня взаимного доверия между малыми предприятиями и банками. Имеющаяся в исследованиях ниша делает данную задачу актуальной и в научном смысле представляющей особый интерес. Центральным моментом этого исследования является формирование особого индикатора (индекса), который: 1) обеспечивает, поэтому возникает необходимость построения индекса, который бы обеспечил оценку взаимного доверия между изучаемыми экономическими субъектами на микроуровне с учетом специфики принимаемых при взаимодействии решений; 2) предполагает использование синтетического подхода, т.е. применение, как результатов опросов, так и экономических индикаторов.

Разработка такого инструментария количественной оценки уровня взаимного доверия между банками и субъектами малого бизнесам осуществлялась на следующей теоретико-методологической основе. Предполагался синтез концепций неинституциональной²⁸ и неоклассических теорий. С одной стороны, необходимым условием успешного взаимодействия рассматриваемых экономических агентов является определенный уровень доверительности отношений между ними. С другой стороны, достаточным условием для заключения кредитного договора является наличие такой производственной функции малого предприятия, которая обеспечивает его кредитоспособность в сложившейся рыночной конъюнктуре и имеющихся параметрах внешней среды. При исследовании предполагается выполнение следующих гипотез:

- взаимность доверительных отношений, означающая, что доверие должно быть обоюдным и присутствовать у каждого из рассматриваемых агентов по отношению к своему партнеру в кредитной сделке;

²⁸ Новая институциональная экономика // Википедия; Wikipedia.org; Аузан А.А. Институциональная экономика для чайников. М.: ФЭШН Пресс, 2011.

- возможность измерения уровня взаимного доверия между изучаемыми агентами с помощью выбранного набора индикаторов;
- предпочтительность доверительных паттернов поведения взаимодействующих агентов, которая обеспечивает большую согласованность их интересов и является основой для достижения компромиссных решений;
- принципиальная управляемость процессом повышения уровня взаимного доверия в звене «банк – малое предприятие», зависящая как от динамики сложившегося уровня общественного доверия в стране, так и от используемых на микроуровне процедур принятия решений, базирующихся на принципах транспарентности, адаптивного консультирования и формирования устойчивых связей;
- наличие системы индикаторов, способных оценить на макро-, мезо- и микроуровнях экономический эффект от повышения уровня взаимного доверия между банками и малыми предприятиями.

3.2. Формирование синтетических индексов оценки уровня доверия между малыми промышленными предприятиями и банками

Анализ методов количественной оценки уровня доверия, проведенный в параграфе 3.1, свидетельствует о том, что в качестве измерителя доверия обычно используются относительные величины – индексы, которые строятся либо на основе некоторых экономико-статистических индикаторов, либо на результатах опросов, т.е. применяются либо экономические, либо социо-институциональные подходы.

Рассматриваемый далее интегральный индекс синтезирует оба этих подхода. Его особенностью является то, что он, с одной стороны, включает в себя некоторый ряд экономико-статистических индикаторов, на основе которых рассматриваемые субъекты (банковские организации и малые предприятия) формируют свое отношение к потенциальному партнеру по сделке; а с другой – учитывает путем опросов общий фон существующих настроений и мнений, которые сложились в данном сообществе относительно рассматриваемых экономических агентов. Поскольку измерение осуществляется на основе относительных величин, результирующий эффект оценок интегрируется путем их перемножения.

Таким образом, данным индексом учитывается мультиплицирующий эффект двух его частных составляющих: индекс D^3 отражает экономическую составляющую; а индекс $D^и$ – институциональную, что отмечено на схеме рис. 3-2.1 знаком дизъюнкции.

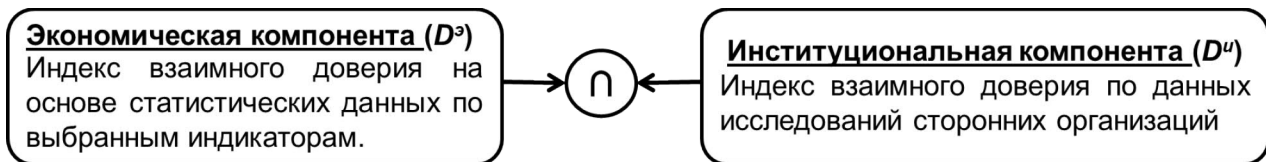


Рис. 3-2.1. Интегральный подход к оценке уровня взаимного доверия между МСП и банками (\cap – знак дизъюнкции)

Источник: разработано авторами.

Предлагаемая методика оценки уровня взаимного доверия во взаимоотношениях между малыми предприятиями и банками существенно развивает и модифицирует ранее существующую методику, разработанную аудиторско-консалтинговой компанией ФБК [73], поскольку, во-первых, использует расширенный набор экономических индикаторов, а во-вторых, учитывает результаты существующих опросов, отражающих отношения между рассматриваемыми субъектами.

Итак, интегральный (синтетический) индекс взаимного доверия МСП и банков $D^{\text{ин}}$ представляет собой произведение двух частных индексов, отражающих экономический и институциональный аспекты, и рассчитываемый по следующей формуле:

$$D^{\text{ин}} = D^e \cdot D^i. \quad (3-2.1)$$

Вычисление индекса производится на основе трехэтапной процедуры.

На первом этапе вычисляется экономическая компонента индекса взаимного доверия – D^e на основе статистических данных по выбранным индикаторам по следующей формуле:

$$D^e = \sum_{i=1}^n w_i \cdot \frac{I_i}{I_i^0}, \quad (3-2.2)$$

где I_i – текущее значение выбранного экономического индикатора; I_i^0 – базовое значение этого индикатора на начальном периоде; w_i – весовой коэффициент, определенный экспертно; $i = (1, \dots, n)$, где i – номер индикатора.

Отбор экономических индикаторов для расчета индекса D^e осуществлен на основе гипотез, представленных в табл. 3-2.1. Используемая система индикаторов по своему содержанию аналогична набору показателей, рекомендованному методикой аудиторско-консалтинговой компании ФБК для исследования взаимодействия между экономическими субъектами, но в отличие от нее, учитывает особенности этого процесса для банков и МСП [73].

Точно также, как это сделано в методике аудиторско-консалтинговой компании ФБК [73]) в целях удобства анализа использованы не абсолютные, а относительные значения индексов I_i , соотнесенные к их величине в базовом периоде.

Гипотезы, принятые при отборе индикаторов для расчета индекса D^9

Индикатор (I)	Обоснование гипотезы
Отношение объема выданных кредитов МСП к их обороту	Опосредованно отражает степень доверия банков к рассматриваемым объектам, поскольку масштабы деятельности предприятий связаны с кредитованием
Доля кредитов МСП в активах банка	Выявляет интенсивность взаимодействия в сфере кредитно-инвестиционного сотрудничества, а, следовательно, и сложившийся уровень доверия
Рентабельность активов МСП	Является одним из ключевых показателей для банка при принятии решения о кредитно-инвестиционном сотрудничестве (чем выше эффективность деятельности предприятия, тем больше уровень доверия банка к нему)
Спрэд кредитной ставки для МСП (разность между кредитной и ключевой ставкой Банка России)	Показывает, как оцениваются кредитные риски (чем меньше спрэд, тем выше доверие)
Обеспеченность банка собственным капиталом	Отражает уровень надежности банка (чем больше капитал банка, тем более стабильным он представляется по мнению предпринимателей и тем выше уровень доверия к нему)

Источник: разработано авторами.

Методом экспертных оценок для каждого индикатора определен вес в зависимости от его значимости в процессе формирования доверия. Для определения веса использована 10-ти балльная шкала, согласно которой 10 баллов – это наибольшее влияние, 1 балл – минимальное влияние, а 0 – отсутствие влияния. Осуществлено нормирование весов. По каждому параметру суммируются проставленные в таблице экспертные оценки и рассчитывается весовая доля показателя в итоговой сумме баллов; при этом сумма всех весов приравнена к 1. Показатель уровня кредитных ставок для МСП имеет обратную связь с уровнем доверия (т.е. чем выше темп роста этого параметра, тем при прочих равных условиях ниже уровень доверия МСП к банкам); поэтому в качестве частных индексов используются обратные значения этого индикатора. Таким образом, значимость выбранных индикаторов определяется методом экспертных оценок при соблюдении следующих условий:

$$\left. \begin{array}{l} 0 \leq w_i \leq 1 \\ w_1 + \dots + w_n = 1 \\ i = (1, \dots, n) \end{array} \right\} \quad (3-2.3)$$

На втором этапе производился расчет институциональной компоненты ($D^и$) индекса доверия по данным опросов выбранного круга респондентов, которыми являются эксперты из банковской и предпринимательской среды. В качестве экспертов по малому бизнесу могут выступать собственники предприятий, руководители компаний, начальники финансово-кредитных отделов различных МСП. Респондентами из банковской сферы являются руководители и ответственные сотрудники кредитно-инвестиционных департаментов по работе с малым бизнесом.

Предлагаемый метод опроса – анкетирование²⁹. Ответы на вопросы в анкетах, которые заданы как малым предпринимателям, так и представителям банковских организаций, дополняют объективные статистические данные субъективными экспертно-эвристическими характеристиками и позволяют определить интегральную оценку взаимоотношениям малого бизнеса и банков.

Результаты анкетирования подтвердили факт негативного отношения банковских работников и представителей малого бизнеса друг к другу.

Однако, учитывая, что проведенный авторами опрос имел ограниченный круг респондентов, для расчета институциональной компоненты $D^И$ принято решение об использовании результатов более масштабных исследований, реализованных солидными российскими организациями (табл. 3-2.2).

Сравнение различных методик расчета индексов доверия и данных табл. 3-2.2 позволило сделать следующие выводы:

- оценка уровня доверия между изучаемыми экономическими субъектами осуществлялась в большинстве случаев в одностороннем порядке, т.е. с точки зрения отношения малых фирм к банкам. Взаимодействие банков с малыми предприятиями анализировалось только в рамках расчета индекса «Финансовый перекресток» (МСП Банк), однако с 2016 г. это исследование больше не проводилось.

- период проведения исследований в большинстве случаев был незначителен, что не позволяет исследовать динамику индексов. Исключением является индекс доверия населения НАФИ, который рассчитывался достаточно длительное время – в течение 8 лет. Некоторые исследования проводились однократно (МСП Банк, Финдекс МСП) или перестали осуществляться совсем (МСП Банк, Финансовый перекресток).

Поэтому индекс $D^И$ рассчитан как усредненная величина на основе индексов организаций, имеющих длительный период проведения опросов, а именно: Индекс доверия населения к финансовым институтам (НАФИ), Индекс настроений малого бизнеса (Альфа-Банк) и Индекс RSBI (ОПОРА России).

²⁹ Макеты анкет, как для представителей предпринимательской среды, так и банковского сектора приведены в приложении 3.

Таблица 3-2.2

Сравнение значений индексов доверия: результаты опросов различных организаций для анализа взаимодействия финансового сектора и малого бизнеса

№	Организация	Исследование	Периодичность	Участники	Значения
1	ОПОРА России	Индекс Опоры RSBI	С III кв. 2014 г., ежеквартально	МСП (более 2000 компаний в 24 регионах России)	Значение индекса выше 50 пунктов – рост деловой активности; ниже 50 – ее снижение. За весь период расчета индекс колеблется от 38,2 до 53,2 п.п.
2	НАФИ	Индекс доверия населения к финансовым институтам	С 2008 г.	Население (1600 человек)	Значения индекса может колебаться от 0 до 200. Значение 100 пунктов является – пороговой отметкой (доли ответов оптимистов и пессимистов равны). За весь период расчета индекс колеблется от 85 до 99 п.п.
3	МСП Банк	Финдекс МСП (индекс финансовой доступности)	2015 г., однократно	МСП (1500 руководителей)	Индекс по итогам 2015 г. – 47 п.п. из 100
4		Индекс Финансовый перекресток (состояние рынка заемных ресурсов для МСП)	С 2013 г. по 1 полугодие 2016 г., 1 раз в полугодие	Представители финансовых, исследовательских и общественных организаций (52 эксперта)	За весь период расчета индекс колеблется от 75,1 до 118,1 п.п.
5		Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса	С 2011–2015 гг., ежегодно	МСП (1500 руководителей)	За весь период расчета индекс колеблется от –0,1 до +1,13 п.п.
6	Альфа-Банк	Индекс настроений малого бизнеса	С 2015 г., 1 раз в полугодие	МСП (более 3000 клиентов банка)	Значения индекса могут варьироваться от –100 до +100, (положительные значения отражают преимущественно позитивные МСП). За весь период расчета индекс принимает отрицательные значения и колеблется от –21 до –38 п.п.

Источник: составлено авторами.

Так как области изменения различных индексов не совпадают, осуществлено их нормирование на интервале [0,1]; за базовый период принят 2015 г. (исходя из наличия информации о рассматриваемых индексах в открытых источниках). Расчет D^n произведен по формуле среднего значения для каждого года рассматриваемого периода:

$$D^n = \frac{\sum_{j=1}^m I^j}{m}, \quad (3-2.4)$$

где I^j – нормированный индекс доверия, полученный в результате опроса, проведенного j -й организацией; m – число организаций, проводивших опрос (в данном конкретном случае $m = 3$).

На третьем этапе формируется интегральный индекс $D^{ин}$, полученный как произведение двух частных составляющих: $D^э$ и D^n .

3.3. Расчеты и верификация интегрального индекса доверия (2015–2018 гг.)

В соответствии с формулой (3-2.2) была вычислена экономическая компонента индекса доверия – частный индекс $D^э$ с использованием выбранных индикаторов и весовых коэффициентов их значимости (табл. 3-3.1).

Таблица 3-3.1

Весовые коэффициенты значимости экономических индикаторов, используемых в $D^э$

Индикатор	I_i	ω_i
Отношение объемов выданных кредитов МСП к их обороту	I_1	0,180
Доля кредитов МСП в активах банка	I_2	0,163
Рентабельность активов МСП	I_3	0,257
Спред кредитной ставки для МСП (разность между кредитной и ключевой ставкой Банка России)	I_4	0,240
Обеспеченность банка собственным капиталом	I_5	0,160

Источник: расчеты авторов.

В табл. 3-3.2 представлены значения институциональной компоненты индекса доверия D^n , вычисленные по формуле (3-2.4) на основании усреднения результатов опросов, проведенных следующими организациями: НАФИ и НИУ ВШЭ, Альфа-Банк, ПСБ Банк и ОПОРА России.

Индексы доверия, рассчитанные различными организациями по результатам их опросов, и усредненный частный индекс доверия D^u

Год	Индекс доверия населения финансовым институтам (НАФИ)	Индекс настроений МБ (Альфа-Банк)	Индекс Опоры RSBI (Опора России)	Усредненный индекс D^u
2015	1,000	1,000	1,000	1,000
2016	1,136	1,088	1,057	1,094
2017	1,017	1,117	1,228	1,172
2018	1,102	1,029	1,204	1,117

Источник: расчеты авторов и данные организаций (НАФИ, 2018; Альфа-Банк, 2019; ПСБ, 2020).

В табл. 3-3.3 приведены итоговые результаты расчетов по формуле (3-2.1).

Таблица 3-3.3

Частные индексы D^3 , D^u и интегральный индекс доверия $D^{ин}$

Год	D^3	D^u	$D^{ин}$
2015	1,000	1,000	1,000
2016	1,090	1,094	1,192
2017	1,056	1,172	1,238
2018	0,997	1,117	1,114

Источник: расчеты авторов.

В целом, полученный индекс $D^{ин}$ во многом отражает те же тенденции к росту в 2016–2017 гг. и снижению в 2018 г., что и значения частных его составляющих. Исключением является 2017 г., в котором снизился индекс D^3 , а индексы D^u и $D^{ин}$ достигли своего пика (рис. 3-3.1). Более высокое значение D^u , повлиявшее на величину $D^{ин}$, определяется тем, что исследования, основанные на методе опросов, как правило, отображают более оптимистичный настрой во взаимоотношениях бизнеса и банков, поскольку при оценке экспертов часто преобладает инерция и не всегда учитывается текущая информация о динамике экономических индикаторов.

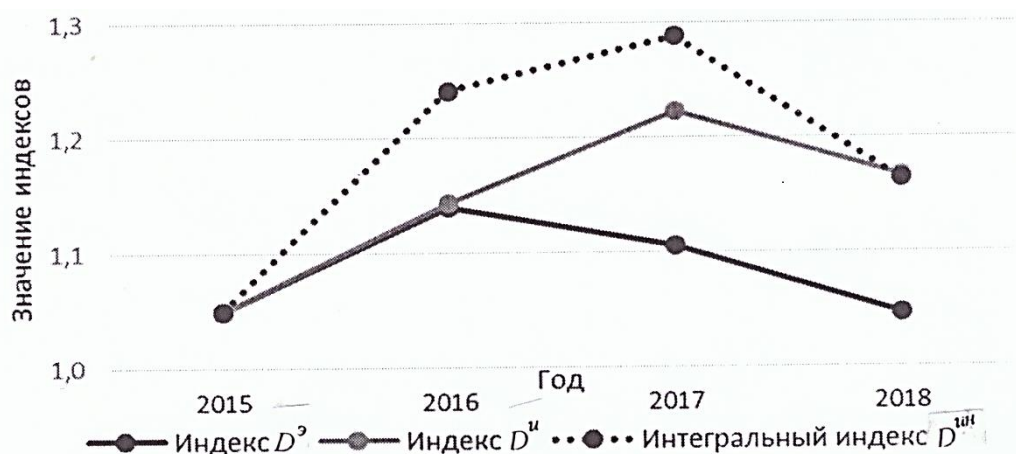


Рис. 3-3.1. Индексы взаимного доверия D^3 , D^u , $D^{ин}$ за 2015–2018 гг.

Источник: построено авторами.

Верификация разработанного индекса свидетельствует о хорошей интерпретируемости результатов. Это подтверждается сопоставлением расчетов с результатами аналогичных исследований по измерению уровня доверия. Например, сравнением полученных результатов с совокупным индексом доверия населения финансовым институтам (НАФИ, НИУ ВШЭ). Поскольку индекс D^H отражает общие тенденции по динамике уровня доверия в силу его построения (формула (3-2.4)), то сопоставление целесообразно производить по компоненте D^3 , которая близка по своему экономическому содержанию к этому индексу (рис. 3.3.2). Данное сопоставление позволило сделать вывод о хорошей схожести результатов, полученных на основе вышеупомянутой апробированной методики.

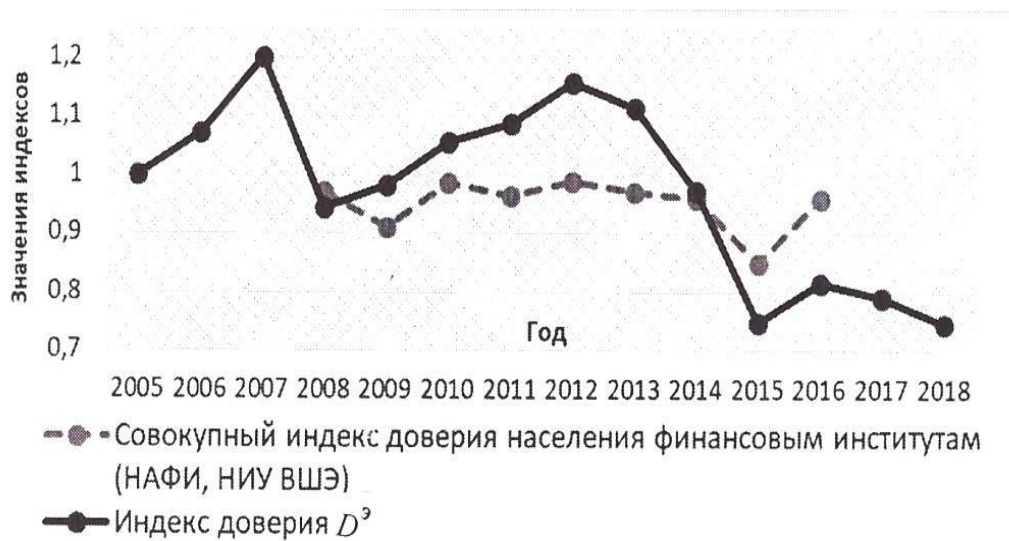


Рис. 3-3.2. Индексы доверия (D^3 и совокупный индекс доверия населения финансовым институтам)

Источник: построено авторами.

Восходящие и нисходящие тренды на графиках рис. 3-3.2 в целом совпадают. Расхождение кривых в период 2014–2016 гг. можно объяснить тем, что совокупный индекс доверия населения финансовым институтам не в полной мере отразил влияние стагфляции в банковском секторе на малый бизнес, когда кредитные ресурсы стали мало доступны для МСП.

Полученная динамика интегрального индекса D^{int} была сопоставлена с динамикой международного показателя доверия ЕТВ – индекса Edelman Trust Barometer (рис. 3-3.3).

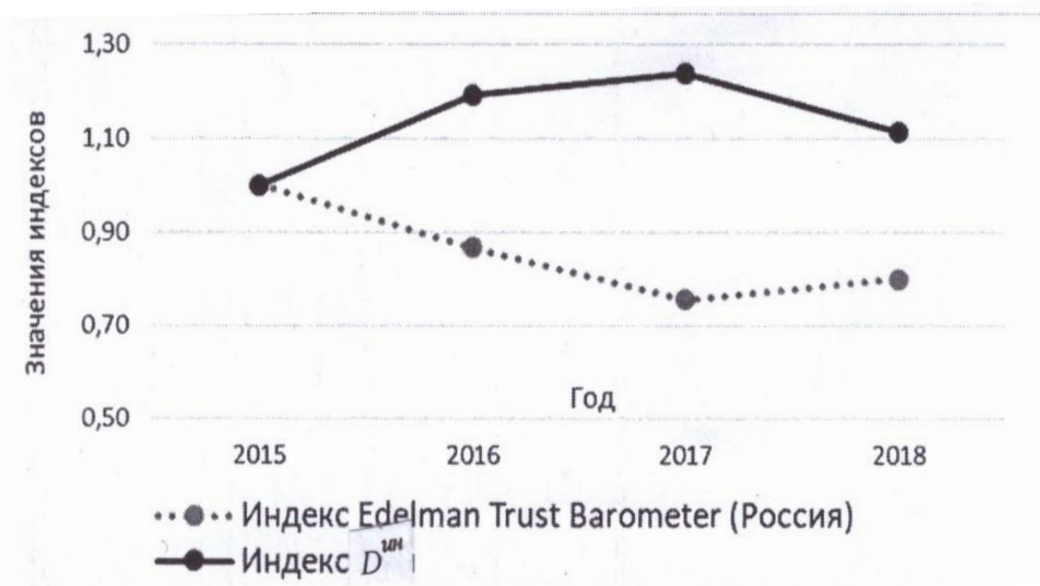


Рис. 3-3.3. Динамика индексов D^{III} и Edelman Trust Barometr за период 2015–2018 гг.

Источник: построено авторами.

Рисунок 3-3.3 иллюстрирует несовпадение тенденций в графиках индекса Edelman и D^{III} , что дает возможность сформулировать гипотезы о причинах, обусловивших их различную динамику. Совокупный индекс ЕТВ содержит оценку доверия не только к бизнесу и банкам, но и к СМИ, государству и неправительственным организациям.

По-видимому, в период 2015–2017 гг. доверие к другим институтам было значительно хуже, чем к бизнесу и банкам, что и обусловило падающую динамику индекса ЕТВ, а в 2018 г. наблюдалась обратная ситуация (уровень доверия к банкам снизился, а к другим институтам – вырос). К событиям, которые могли повлиять на увеличение общего уровня доверительности в 2018 г., можно отнести выборы президента РФ (март 2018 г.) и чемпионат мира по футболу, проведенный в России (лето 2018 г.). В этот же период значение индекса D^{III} , (отражающего уровень доверия между банками и МСП) уменьшилось по следующим причинам: объявление правительством о повышении НДС с 18 до 20% (июнь 2018 г.), резкое снижение цен на нефть (ноябрь 2018 г.), замедление темпов роста российской экономики и др. Вышеназванные события негативно повлияли на ожидания представителей малого бизнеса и привели к стагнации деловой активности, падению спроса и продаж у компаний из сектора МСП и т.д., что обусловлено снижением индекса D^{III} .

3.4. Методика количественной оценки эффекта от роста уровня доверия между субъектами предпринимательского и банковского секторов: мезо- и микроуровень

Поскольку система АКИК не является внедренной в практику взаимодействия банков и малых предприятий, то количественная оценка роста доверия от ее использования на микроуровне, а также получаемых от этого экономических эффектов, не представляется возможной. Однако ожидаемые эффекты можно приближенно оценить на мезо- и макроуровнях с помощью так называемых обратных методик, отражающих обратную связь – влияние роста доверия на экономический рост. Далее изложены результаты такой оценки, произведенной авторами с использованием обратной методики, модифицированной с учетом специфики рассматриваемой задачи.

Экономический эффект от роста уровня взаимного доверия между рассматриваемыми секторами состоит: 1) на мезоуровне – в приросте кредитно-инвестиционных ресурсов, направляемых на развитие малых фирм и соответствующем увеличении выпускаемой ими продукции; 2) на макроуровне – в приросте налоговых поступлений, увеличении вклада МСП в ВВП, а также в косвенных эффектах, трудно поддающихся количественной оценке, в том числе росте занятости, благосостояния населения и т.п. (рис. 3-4.1 а, б).

В исследованиях П.Дж. Зака, С. Нэка и Ф. Кифера (Knack, Keefer 1997, Knack 2001), разработавших обратные методики оценки влияния уровня доверия, установлено наличие статистической зависимости между повышением уровня доверия в стране и экономическим ростом [172, 173, 183]. В частности, ими показано, что прирост уровня доверия на 7 п.п. обеспечивает прирост в среднем на 1 п.п. доли прямых общих инвестиций в ВВП. Согласно расчетам, содержащимся в разделе 3 данной главы, прирост уровня доверия за период 2015–2018 гг. в среднем составлял 18,1 п.п. При сохранении пропорциональности, установленной зарубежными авторами, в следующем периоде следует ожидать прирост инвестиций в размере 2,59 п.п. при поддержании такого роста уровня доверия.

Для оценки других экономических индикаторов использовались сложившиеся и устойчивые макро- и мезопропорции, в частности: доля налоговых поступлений сектора МСП – 15% совокупного объема налогов страны (экспертно); отдача кредитно-инвестиционных ресурсов (1 руб. инвестиций в среднем позволяет получить 6,36 руб. оборота сектора); средняя доля налоговых поступлений в обороте малого бизнеса – 5,6%. Система основных соотношений методики приближенной оценки экономических эффектов от увеличения уровня доверия состоит из двух блоков – мезо- и макроуровневые блоки.

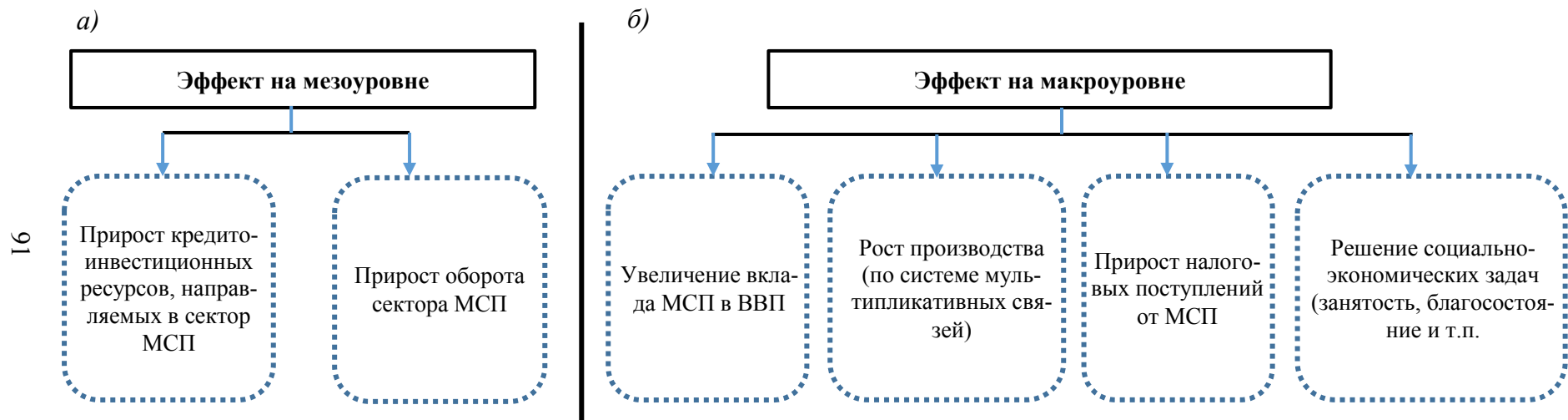


Рис. 3-4.1. Эффекты от увеличения уровня доверия во взаимодействии МСП и банков: а) мезоуровень; б) макроуровень

Источник: построено авторами.

Блок соотношений мезоуровня:

$$d' = d_{\text{баз}} + \omega, \quad (3-4.1)$$

$$I = d' \cdot P_{\text{баз}}, \quad (3-4.2)$$

$$\Delta I = \omega \cdot P_{\text{баз}} = (d' - d) \cdot P_{\text{баз}}, \quad (3-4.3)$$

$$\Delta P = k_f \cdot \Delta I, \quad (3-4.4)$$

где ω – увеличение уровня доверия на рассматриваемом временном периоде (%);
 d' и $d_{\text{баз}}$ – доли инвестиций в МСП в обороте этого сектора, скорректированная и базовая соответственно;

I и ΔI – общий объем инвестиций в МСП и их абсолютный прирост в результате воздействия фактора доверия (млрд руб.);

k_f – коэффициент фондоотдачи;

ΔP – прирост оборота сектора малого бизнеса вследствие роста доверия (млрд руб.).

Здесь величины $d_{\text{баз}}$, $P_{\text{баз}}$, k_f и ω являются известными (заданными на основе статистической информации), остальные переменные – расчетными.

Блок соотношений макроуровня:

$$Z_{\text{баз}} = \frac{P_{\text{баз}}}{W}, \quad (3-4.5)$$

$$\Delta Z = \frac{\Delta P}{W} = \frac{P_{\text{баз}} + \Delta P}{W} - \frac{P_{\text{баз}}}{W} k_f, \quad (3-4.6)$$

$$\Delta \text{Nal} = \eta \cdot \Delta P, \quad (3-4.7)$$

где $Z_{\text{баз}}$ и ΔZ – доли оборота сектора МСП в ВВП и ее прирост соответственно в базовом периоде;

W – объем ВВП (трлн руб.);

ΔNal – прирост объема налоговых поступлений в государственный бюджет от МСП в результате роста уровня доверия, обеспечившего рост оборота этого сектора;

η – коэффициент доли налоговых отчислений в обороте сектора малого бизнеса.

Здесь величины W , $P_{\text{баз}}$ и η являются заданными на основе статистической информации; величина ΔP получена в результате реализации мезоуровневого блока; остальные переменные – расчетные.

За базовый год принят 2018 г.

Итоги расчетов экономического эффекта от увеличения уровня доверия по формулам (3-4.1)–(3-4.7) представлены в табл. 3-4.1.

Экономические эффекты от роста доверия между МСП и банками

Мезоуровень		Макроуровень	
Прирост доли кредитно-инвестиционных ресурсов, направляемых в сектор МСП, п.п.	2,59	Прирост объема налоговых поступлений от МСП, млрд руб.	2054,6
Прирост объема кредитно-инвестиционных ресурсов, направляемых в сектор МСП, млрд руб.	1403,7	Прирост доли вклада МСП в ВВП, п.п	0,163
Прирост оборота сектора МСП, млрд руб.	8932,8		

Источник: расчеты авторов.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что мезо- и макроуровневые показатели достаточно чувствительны к изменению уровня доверительности, а это значит, что за счет прироста уровня доверия можно получить существенный вклад в развитие сектора МСП и экономики страны в целом.

Выводы по главе 3

1. Количественная оценка уровня доверия представляет собой актуальную научную проблему. Системный анализ разнообразных подходов к измерению уровня доверия между экономическими субъектами и его влияния на экономику позволил выявить недостатки имеющихся методик и провести их систематизацию. Разработанная классификационная схема позволила учесть специфику взаимодействия субъектов малого бизнеса и банков и сделать вывод о необходимости разработки комплексного количественного показателя (индекса), оценивающего уровень доверия, складывающегося в процессе осуществления совместных транзакций..

2. Предложенный интегральный индекс взаимного доверия между банками и малыми предприятиями $D^{ин}$ является синтетическим и включает в себя: 1) пять основных экономических показателей, формирующих доверительное отношение между ними, которые взвешены с учетом коэффициентов приоритетности, оцененных экспертным путем; 2) институциональную оценку доверительности, сформированную из результатов опросов. В отличие от наиболее близкого аналога – индекса аудиторско-консалтинговой компании ФБК – этот индекс включает в себя не только выбранный круг экономических индикаторов, полученных из официальных статистических источников, но и учитывает социо-институциональный аспект, основанный на экспертных мнениях относительно экономических субъектов изучаемых секторов экономики.

3. Сферой применения интегрального индекса $D^{ин}$ являются взаимодействия банков и МСП, анализируемые на микро- и мезоуровнях. Индекс позволяет осуществлять мониторинг ситуации в сфере кредитования МСП, а его динамика (в зависимости от способа его построения) может отражать изменения во взаимоотношениях как меж-

ду секторами (банковский и малый предпринимательский), так и между выбранными предприятиями и банками.

4. Использование так называемых «обратных» методик (П. Дж. Зака, С. Нэка и Ф. Кифера) позволяет приближенно оценить экономический эффект от роста доверия, состоящий в приросте доли вклада малого бизнеса в ВВП, увеличении налоговых поступлений в казну, дополнительных кредитно-инвестиционных ресурсах, направленных на развитие МСП. Так, согласно проведенным расчетам, прирост уровня доверия за период 2015–2018 гг. в среднем на 18,1 п.п. позволил сделать малый бизнес более привлекательным для банковской кредитно-инвестиционной деятельности. Только за счет этого фактора был обеспечен прирост заемных средств МСП на 1403,7 млрд руб. за этот период, увеличение оборота сектора малого бизнеса на 8932,8 млрд руб.; прирост объема налоговых поступлений от малых предприятий на сумму 2054,6 млрд руб.; а доля вклада малого бизнеса в ВВП увеличилась на 0,163 п.п.

Глава 4.
ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ
И МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ:
РАСЧЕТ ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ПОТРЕБНОСТИ
В КРЕДИТНЫХ РЕСУРСАХ
И ОЦЕНКА ИНДЕКСА ДОВЕРИЯ НА МИКРОУРОВНЕ

***4.1. Анализ состояния малых и средних предприятий
в обрабатывающей промышленности России***

В Российском классификаторе видов экономической деятельности выделяют три вида экономической деятельности промышленных МСП: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Сегмент обрабатывающих производств (ОП) – важная составляющая малого предпринимательства в целом, что определяется следующими факторами:

- особой ролью данного сегмента в реализации инновационных процессов и внедрении современных технологий. Инновационно ориентированные малые предприятия составляют значительную часть обрабатывающей промышленности большинства индустриально развитых стран;
- приоритеты российской государственной промышленной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства. Одним из ключевых индикаторов, установленных в «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года», является повышение доли оборота ОП в объеме сектора МСП с 11,8% в 2014 г. до 20% в 2020 г., что свидетельствует о важности развития именно этого сегмента малых фирм;
- высокой долей ОП в структуре малого промышленного бизнеса (80–90%).

Между тем в данном сегменте экономики имеются проблемы, требующие своего ускоренного разрешения. В частности:

- ликвидация низкой конкурентоспособности малых фирм, что обусловлено значительным выбытием основных фондов, производственных и трудовых ресурсов;
- преодоление острого дефицита доступных финансовых ресурсов именно для этого сегмента малого бизнеса. Более половины МСП, получивших в 2013–2017 гг. банковские кредиты, являются торговыми фирмами, и только 11–15% – обрабатывающими производствами;

- сокращение уровня отставания отечественного сегмента ОП от его развития в ведущих странах.

Так, данные о доле МСП среди занятых в ОП за 2014 г., представленные на рис. 4-1.1, подтверждают тезис о значительном отставании России от других стран именно в этой сфере малого бизнеса. Доля МСП в числе занятых на ОП в России всего 21%, в то время как в США – 49%, в Польше – 61%, а в Италии – 76%.

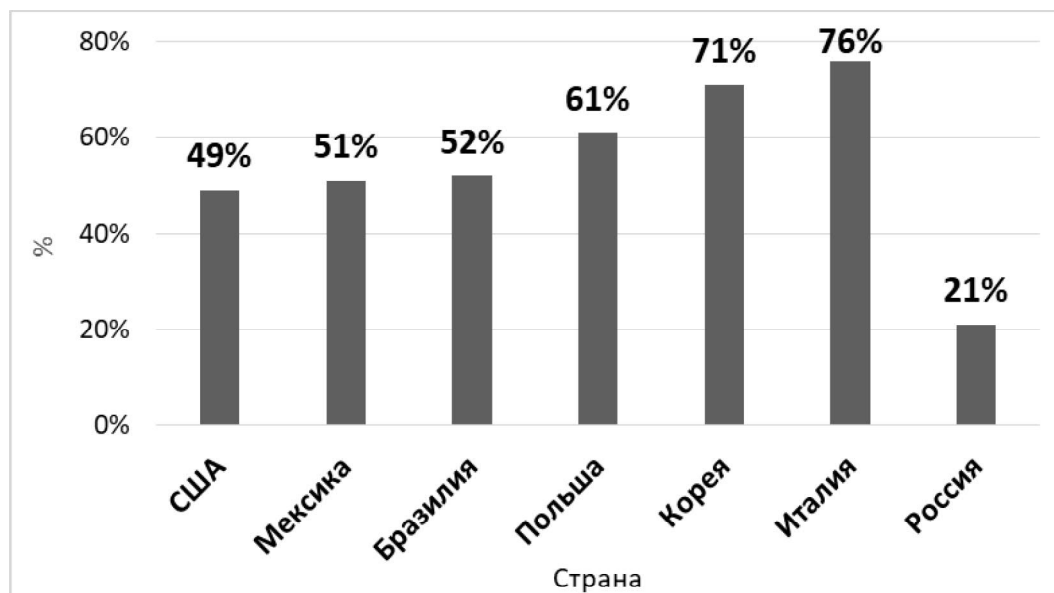


Рис. 4-1.1. Доля малых и средних фирм в общей численности занятых на обрабатывающих производствах

Источник: построено авторами по данным [178].

В последние десятилетия положение ОП в малом промышленном предпринимательстве находится в фазе стагнации; доля ОП в секторе малого бизнеса в целом за период 2010–2017 гг. не выросла. О стагнации в этом сегменте малого бизнеса свидетельствуют также показатели доли в обороте, занятости и общей численности предприятий за 2017 г. (рис. 4-1.2).

В структуре малого промышленного бизнеса доля обрабатывающего сектора наиболее значимая по сравнению с такими видами деятельности как добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, что подтверждается соответствующими данными официальной статистики (рис. 4-1.3). При этом доля ОП по всем показателям в составе малых промышленных фирм (число предприятий, оборот, занятость) остается практически неизменной за период 2010–2017 гг.

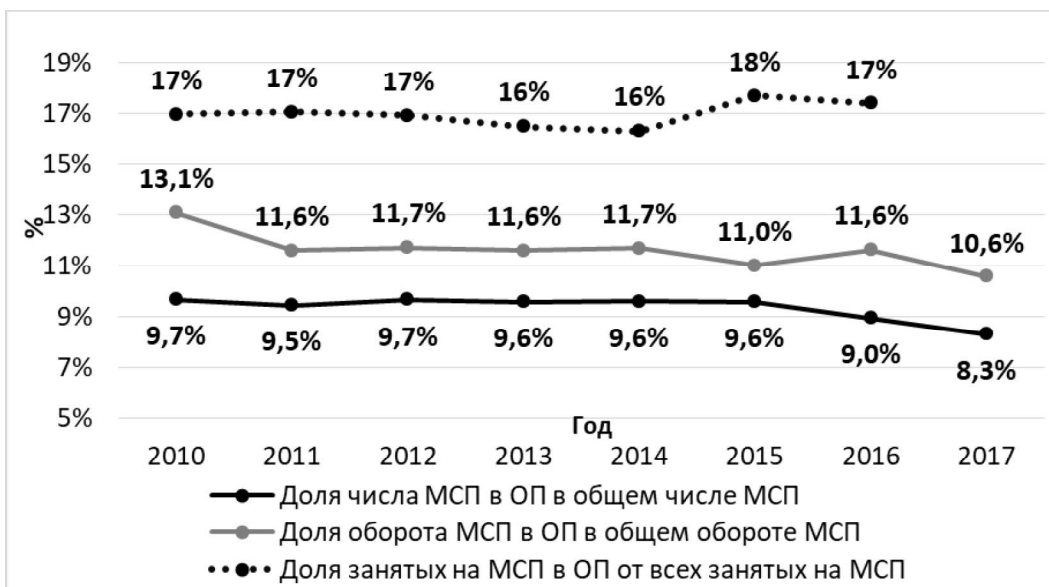


Рис. 4-1.2. Динамика ряда показателей малых и средних предприятий в обрабатывающем секторе

Источник: построено авторами по данным Росстата [130, 131].

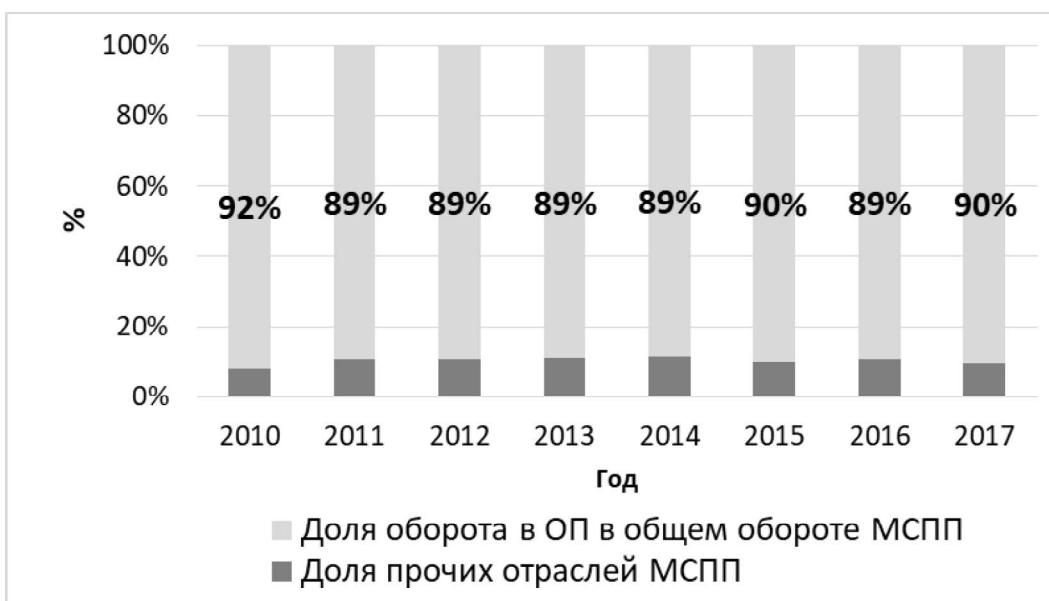


Рис. 4-1.3. Динамика доли оборота ОП в обороте малых промышленных предприятий (МСПП) за 2010–2017 гг.

Источник: построено авторами по данным [130, 131].

Основное направление деятельности малых предприятий сектора ОП – это производство пищевых продуктов (включая напитки) и табака, которое занимает наибольшую долю в обороте ОП (табл. 4-1.1, рис. 401.4).

Структура оборота обрабатывающих МСП по видам производства в 2016 г.

Направления деятельности	Оборот ОП	
	Итого, млрд руб.	Доля, %
Обрабатывающие производства, всего	5501,4	100,0
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1188,9	21,6
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	690,9	12,6
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	597,5	10,9
Производство машин и оборудования	575,7	10,5
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	385,1	7,0
Производство резиновых и пластмассовых изделий	384,2	7,0
Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	365,6	6,6
Химическое производство	337,2	6,1
Текстильное и швейное производство	185,3	3,4
Обработка древесины и производство изделий из дерева	177,3	3,2
Производство кокса и нефтепродуктов	29,9	0,5
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	28,0	0,5

Источник: составлено авторами по данным [131].

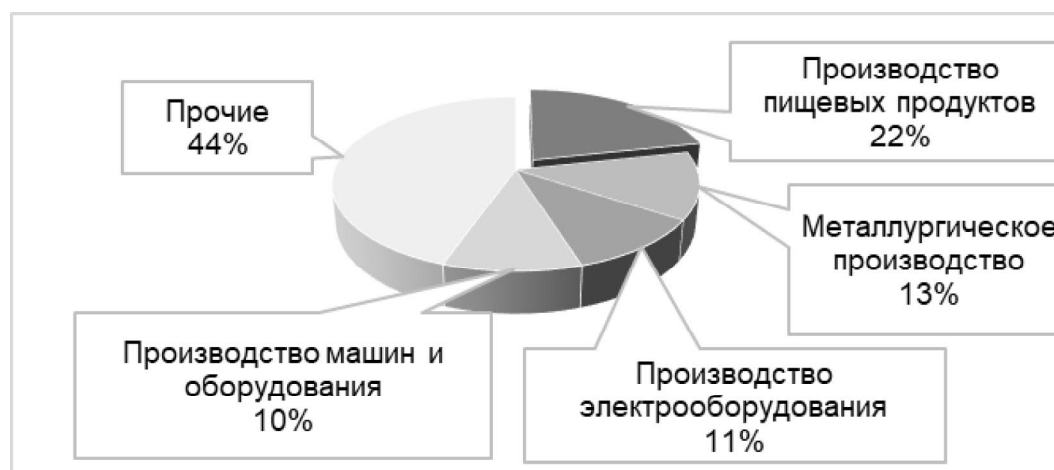


Рис. 4-1.4. Структура оборота МСП в сфере обрабатывающих производств по наиболее крупным направлениям деятельности, 2016 г.

Источник: составлено авторами по данным [131].

Показатели рентабельности в промышленном секторе экономики являются важнейшим индикатором, отражающим эффективность его деятельности. Приведенные в табл. 4-1.2 данные официальной статистики позволяют сделать вывод о том, что среднее значение рентабельности активов и проданных товаров по обрабатывающей отрасли малого бизнеса за период 2005–2016 гг. выше, чем аналогичный показатель по всем МСП в целом.

Таблица 4-1.2

**Показатели рентабельности российских МСП за 2005–2016 гг. (%),
в том числе в обрабатывающем секторе**

Год	Малые предприятия		Средние предприятия	
	Всего	Обрабатывающие производства	Всего	Обрабатывающие производства
Рентабельность активов, %				
2005	5,4	8,1	н/д	н/д
2006	3,7	5,3	н/д	н/д
2007	4,7	6,2	н/д	н/д
2008	1	5,7	4,8	5
2009	2,3	3,3	3,1	2,1
2010	1,8	3,7	4,1	3,8
2011	1,5	4	4,1	3,4
2012	2,5	3,5	4,2	5
2013	1,1	4,8	3,7	4,7
2014	1,8	4,3	2,3	2,5
2015	1,8	4	3,3	4,1
2016	2,6	5,6	5,6	6
<i>Среднее</i>	<i>2,8</i>	<i>4,5</i>	<i>3,9</i>	<i>4,1</i>
Рентабельность проданных товаров, услуг, %				
2005	2,2	3,8	н/д	н/д
2006	2,2	4,1	н/д	н/д
2007	2,8	5	н/д	н/д
2008	3,5	5,4	6,1	6,4
2009	3,6	4,7	4,7	5,5
2010	3,4	4,1	5	5,7
2011	3,7	4,8	4,8	5,2
2012	3,7	4,8	4,6	5,8
2013	5,3	6,1	4,2	5,9
2014	5,4	5,7	4,6	5,3
2015	5,2	5,8	5,9	6,6
2016	5	6	5,8	7
<i>Среднее</i>	<i>3,6</i>	<i>4,9</i>	<i>5,1</i>	<i>5,9</i>

Источник: составлено авторами по данным [130, 131].

Однако эти показатели, представленные отечественной официальной статистикой, не отражают реального положения дел в секторе промышленных МСП, так как собственники бизнеса склонны занижать фактические доходы от предпринимательства. Предоставляемые в налоговые органы и органы статистики сведения отличаются от реальных данных, поскольку малый бизнес активно использует схемы «оптимизации налогообложения», что представлено в табл. 4-1.3.

Таблица 4-1.3

Оценка МСП доли компаний, работающих «в серую» и «в белую», %

Деятельность	Большинство компаний работает «в белую»	Половина работает «в белую», половина – «в серую»	Большинство компаний работает «в серую»
Сфера услуг	40	33	26
Производство	45	31	24
Торговля	42	37	21
Всего МСП	42	34	24

Источник: составлено авторами по данным [121].

По данным опроса общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», порядка 50–60% компаний работает «в серую»³⁰, т.е. скрывает свои реальные финансовые показатели (выручка, расходы, прибыль и т.п.).

Проведенный анализ данного сегмента промышленности свидетельствует о том, что он играет важную роль в народнохозяйственном комплексе страны, создавая предпосылки для реализации инновационной стратегии экономики России. В то же время, он является типовым представителем малого промышленного бизнеса, демонстрируя отставание от развитых стран по показателям темпов роста, рентабельности, численности занятых.

4.2. Количественная оценка потенциальных потребностей малых обрабатывающих предприятий в кредитно-инвестиционных ресурсах: мезо- и микроуровень

Расчет потенциальной потребности малых обрабатывающих предприятий производился аналогично тому, как это сделано для всего малого бизнеса в целом (см. раздел 1.4). Использовались формулы финансового рычага (1-4.1)–(1-4.2), плечо финансового рычага принималось равным единице ($ПФР = 1$).

Исходными данными для расчетов являлись доля обрабатывающих производств в объеме банковского кредитования – 14% и доля собственного капитала – 11,6% (по данным за 2016 г.).

Результаты расчетов представлены в табл. 4-2.1 и на диаграмме рис. 4-2.1, а оценка эффективности использования заемных средств в табл. 4-2.2.

В параграфе 1.4 был определен объем банковских ресурсов, который потенциально (при $ПФР = 1$) мог бы быть использован на развитие малого бизнеса. Далее считается, что эти ресурсы полностью направляются на кредитно-инвестиционное обеспечение малых обрабатывающих фирм (на 01.01.2017 г. – 2 трлн руб.).

При этом 2 трлн руб. распределяется следующим образом: 409 млрд руб. – в виде дополнительного кредитования, а 1,6 трлн – в виде вложений в уставный капитал малых фирм. Однако полученные кредитные ресурсы смогут покрыть лишь 75% от потенциальной потребности малых обрабатывающих предприятий в заемном капитале.

³⁰ Общероссийская общественная организация «Опора России» не предоставляет данные о критериях разделения компаний, работающими «в серую», «в белую», «в черную». По мнению авторов, работа «в черную» подразумевает получение доходов от запрещенной законодательством деятельности. Ведение бизнеса «в серую» означает, что предприятие занимается разрешенной деятельностью, но осуществляет «оптимизацию налоговых выплат» в сторону их уменьшения. Работа «в белую» означает, что осуществляется легальный бизнес и выплачиваются налоги без применения схем их «оптимизации».

**Динамика потребности обрабатывающего сектора МСП
в кредитно-инвестиционных ресурсах за 2008–2016 гг.**

Год	СС (собственные средства), млрд руб.	ЗС (фактическое привлечение средств), млрд руб.	Потребность в привлечении средств, млрд руб.	
			всего	потенциальный прирост средств
	[1]	[2]	[3] = [1]	[4] = [3] – [2]
2008	511,6	300,4	511,6	211,2
2009	725,4	313,1	725,4	412,3
2010	1795,9	383,0	1795,9	1412,9
2011	1878,9	462,8	1878,9	1416,1
2012	2177,2	548,9	2177,2	1628,3
2013	2305,5	585,2	2305,5	1720,2
2014	2333,1	516,9	2333,1	1816,2
2015	2741,2	640,7	2741,2	2100,6
2016	3181,9	498,0	3181,9	2683,9

Источник: рассчитано авторами по данным Росстата [130, 131] и Банка России [129].



Рис. 4-2.1. Диаграмма динамики фактически привлеченных средств МСП в обрабатывающем сегменте и их потребного объема

Источник: расчеты авторов.

В табл. 4-2.2 и 4-2.3 представлены расчеты эффективности использования заемных средств в данном сегменте малого бизнеса согласно формулам (1-4.1)–(1-4.8).

**Динамика основных показателей финансового анализа
для сегмента обрабатывающих производств**

Год	Pa, %	СС, млрд руб.	ЗС, млрд руб.	ССК, %	Pa – ССК, %	ПФР, ед.	t, %	ЭФР, ед.
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5] = [1] – [4]	[6] = [3]:[2]	[7]	[8] = [5]·[6]·[7]
2008	5,5	511,6	300,4	26,0	-20,5	0,59	23,7	-0,092
2009	2,9	725,4	313,1	23,0	-20,1	0,43	19,75	-0,069
2010	3,7	1795,9	383,0	18,0	-14,3	0,21	19,00	-0,024
2011	3,8	1878,9	462,8	14,0	-10,2	0,25	20,00	-0,020
2012	4,0	2177,2	548,9	14,5	-10,5	0,25	20,30	-0,021
2013	4,8	2305,5	585,2	15,2	-10,4	0,25	20,00	-0,021
2014	3,7	2333,1	516,9	13,6	-9,9	0,22	18,5	-0,018
2015	4,0	2741,2	640,7	17,5	-13,5	0,23	17,85	-0,025
2016	5,7	3181,9	498,0	15,7	-9,9	0,16	20,00	-0,012

Примечание: Данные за 2013–2016 гг. взяты с сайта cbg.ru, за прочие периоды – экспертные данные по результатам анализа открытых источников (официальная статистика по кредитной ставке МСП отсутствует).

Источник: рассчитано авторами по данным Росстата [130, 131], Банка России [129] и другим информационным источникам.

Таблица 4-2.3

Динамика эффективности применения финансового рычага (по индикатору рентабельности) для обрабатывающих производств сектора малого бизнеса

Год	Pa, %	ΔЭф, млрд руб.	ССК, %	ΔPa, %	Pa', %
2008	5,5	-89,76	26,0	-17,50	-12,00
2009	2,9	-84,07	23,0	-11,60	-8,70
2010	3,7	-121,22	18,0	-6,75	-3,05
2011	3,8	-118,60	14,0	-6,31	-2,51
2012	4,0	-144,72	14,5	-6,68	-2,68
2013	4,8	-171,52	15,2	-7,44	-2,64
2014	3,7	-137,43	13,6	-5,89	-2,19
2015	4,0	-196,14	17,5	-7,16	-3,16
2016	5,7	-231,17	15,7	-7,26	-1,56

Проведенные расчеты позволяют сделать следующие выводы по сегменту ОП:

1) малые обрабатывающие предприятия ведут свою деятельность в условиях инверсии финансового рычага: кредитные ставки превышают значения рентабельности активов за период с 2008–2016 гг.;

2) отрицательный эффект финансового рычага наблюдается у малых обрабатывающих фирм на протяжении последних десяти лет и свидетельствует о неблагоприятных тенденциях в развитии бизнеса. Так, из-за отрицательного эффекта финансового рычага ($\text{ЭФР} < 0$) происходит снижение показателей рентабельности собственного капитала, поскольку часть прибыли предприятия направляется на обслуживание кредита, полученного под высокие ставки процента. Это в перспективе может привести к банкротству малой фирмы;

3) плечо финансового рычага резко снизилось в последние годы (в сравнении с 2008–2009 гг.) и составило 0,16, что значительно отличается от значений, характерных для развитых стран;

4) отрицательные значения эффекта финансового рычага негативно сказываются на интенсивности взаимодействия инвесторов и других экономических агентов с малыми обрабатывающими предприятиями, так как указывают на потенциальную их финансовую несостоятельность как заемщиков и наличие проблем в отношении возврата долга и процентов за пользование им.

Далее эффективность использования заемных средств рассмотрена на микроуровне на примере двух типовых предприятий обрабатывающей отрасли, находящихся в Московской области. Приводимый пример использования заемных средств имеет иллюстративный характер и демонстрирует ситуацию появления у малых предприятий проблем, связанных с привлечением кредитных ресурсов.

ООО «ПК Лидер» относится к средним предприятиям, занимается производством напитков (соки, воды). Эта деятельность является наиболее распространенной среди прочих видов производств МСП (занимает наибольшую долю в обороте всего сегмента обрабатывающих производств – 22%).

Другая компания – ООО «Коппол» – малая фирма, осуществляющая производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах. Данный вид деятельности по обороту занимает промежуточное положение среди прочих направлений производственной активности малых обрабатывающих фирм (7% от оборота всех ОП).

Оба предприятия имеют основные фонды на балансе организации, пользуются кредитными средствами, получают прибыль. Основные показатели деятельности рассматриваемых малых фирм представлены в табл. 4-2.4.

Анализ проведенных расчетов за 2015–2017 гг. позволяет сделать следующие выводы для выбранных предприятий.

Несмотря на различия в отраслевой специфике (одно из предприятий относится к пищевой промышленности, другое – к химической), они имеют общие проблемы в сфере привлечения банковских ресурсов.

Анализ эффективности использования заемных средств рассмотренными фирмами выявил негативное влияние банковского финансирования на их бизнес, что проявилось в отрицательных значениях эффекта финансового рычага и отразилось в снижающихся объемах их чистой прибыли (динамика показателя прибыли имеет отрицательную производную). Отличие данных предприятий состоит в том, что одному из них (предприятию «Лидер») удалось сохранить достаточно высокий уровень рентабельности; рентабельность на другом малом предприятии (Коппол) упала до критических значений. Это еще раз подтверждает тезис о высоких рисках банковского кредитования малых предприятий в текущих условиях сформировавшейся финансовой среды.

**Основные показатели эффективности деятельности МСП
в сфере обрабатывающих производств в 2015–2017 гг.**

Показатели	ООО «ПК Лидер»			ООО «Коппол»		
	производство напитков			производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах		
	Среднее			Малое		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Активы, тыс. руб.	1 307 685	1 315 029	1 196 278	845 803	665 953	980 406
Основные средства, тыс. руб.	182 751	190 434	180 367	194 849	218 832	383 655
Собственные средства, тыс. руб.	612 715	760 280	879 054	284 908	294 814	235 543
Заемные средства, тыс. руб.	340 000	313 500	75 000	91 244	1244	232 474
Выручка, тыс. руб.	1 788 530	1 657 699	1 428 041	1 492 281	916 969	748 940
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	117 639	188 854	174 472	68 024	43 028	41 427
Чистая прибыль, тыс. руб.	95 457	147 531	118 775	54 380	7024	1949
Рентабельность активов, %	9,0	14,0	15,0	8,0	6,5	4,2
ССК, %	17,5	15,7	13,8	17,5	15,7	13,8
Pa – ССК, %	9	1	1	–9	–9	–10
ПФР (ЗК/СК)	0,555	0,412	0,085	0,320	0,004	0,987
ЭФР	–0,0378	–0,0044	0,0005	–0,0242	–0,0003	–0,0756

Источник: рассчитано авторами.

**4.3. Динамика индексов доверия между
малыми обрабатывающими фирмами и банками**

Следующая серия расчетов связана с определением индекса доверия $D^{ин}$ на микроуровне между конкретными предприятиями и кредитующими их банками. Расчет экономической компоненты (частного индекса доверия $D^э$) произведен для ранее рассмотренных типовых предприятий обрабатывающей отрасли ООО «ПК Лидер», ООО «Коппол» за 2015–2017 гг. Расчет институциональной составляющей индекса доверия $D^и$ производился с учетом предположения о том, что на микроуровне действуют те же институциональные отношения, что и на мезоуровне.

Анализ результатов позволяет сделать вывод о наиболее существенном влиянии рентабельности и объема ссудной задолженности на колебания данной компоненты индекса доверия (табл. 4-3.1).

Таблица 4-3.1

**Расчет индекса доверия D^3 по предприятиям обрабатывающей отрасли
за 2015-2017 гг.**

Индикатор	I_i	W_i	ООО «ПК Лидер»			ООО «Коппол»		
			2015	2016	2017	2015	2016	2017
Отношение объема выданных кредитов МСП к их обороту	I_1	0,180	1,00	0,99	0,28	1,00	0,02	5,08
Доля кредитов МСП в активах банка	I_2	0,163	1,00	1,01	0,91	1,00	1,01	0,91
Рентабельность активов МСП	I_3	0,257	1,00	1,60	1,62	1,00	0,80	0,53
Спрэд кредитной ставки для МСП (разность между кредитной и ключевой ставкой Банка России)	I_4	0,240	1,00	0,98	1,05	1,00	0,98	1,05
Обеспеченность банка собственным капиталом	I_5	0,160	1,00	1,08	1,02	1,00	1,08	1,02
Индекс доверия D^3			1,00	1,16	1,03	1,00	0,78	1,61

Источник: рассчитано авторами.

Интегральный индекс доверия $D^{ин}$, рассчитанный на примере рассматриваемых предприятий, приведен в табл. 4-3.2.

Таблица 4-3.2

**Интегральные индексы доверия $D^{ин}$ по рассмотренным предприятиям
обрабатывающей отрасли за 2015–2017 гг.**

Год	ООО «ПК Лидер»			ООО «Коппол»		
	D^3	$D^и$	$D^{ин}$	D^3	$D^и$	$D^{ин}$
2015	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
2016	1,16	1,09	1,27	0,78	1,09	0,85
2017	1,03	1,17	1,21	1,61	1,17	1,89

Источник: рассчитано авторами.

Сопоставительный анализ говорит о том, что в целом индекс доверия $D^{ин}$ на мезоуровне подвержен изменениям более медленными темпами (значения индекса более усредненные, колебания – сглаженные), чем на микроуровне. Это говорит о том, что взаимоотношения между конкретными предприятиями и банками более явно отражаются на росте или падении уровня доверия в экономической компоненте и, соответственно, сказываются на значениях микроуровневого индекса $D^{ин}$.

Таким образом, проведенные расчеты позволили определить индекс сложившегося между предприятиями и банками взаимного доверия и установить следующие факты:

- большую волатильность индекса доверия на микроуровне по сравнению с мезоуровнем;
- существенную зависимость микроуровневого индекса доверия от двух экономических индикаторов: 1) уровня ссудной задолженности, характеризующей банковскую деятельность; 2) уровень рентабельности, характеризующей эффективность функционирования малых предприятий.

Выводы по главе 4

Обрабатывающая отрасль малого бизнеса является важным сегментом предпринимательства и играет особую роль в развитии инноваций и технологий в развитых странах. Анализ состояния малых обрабатывающих предприятий в России свидетельствует о том, показатели развития сегмента обрабатывающих производств значительно отстают от аналогичных индикаторов в зарубежных странах. Особенно острыми проблемами этого сегмента являются дефицит финансовых средств и низкая эффективность деятельности МСП.

Количественная оценка потребностей малых обрабатывающих предприятий в финансировании, определенная методом плеча финансового рычага, в 2016 г. составляет 3181,9 млрд руб., а это значит, что возможный прирост привлекаемых от банков кредитных средств может составить 2683,9 млрд руб. Банки, в свою очередь, согласно проведенным расчетам (на 1 января 2017 г.), могли бы предоставить суммарный объем денежных средств в размере 2 трлн руб., однако эти кредитные ресурсы покрывают лишь 75% возможного прироста заемного капитала МСП, что свидетельствует о необходимости активизации взаимодействий между малым бизнесом и банками.

Оценка эффективности использования заемных средств малыми обрабатывающими предприятиями позволяет сделать вывод об устойчивости отрицательного эффекта финансового рычага, который наблюдается на протяжении последних 10 лет. Это свидетельствует о неблагоприятных тенденциях в развитии бизнеса, обусловленных тем, что кредитруемые МСП функционируют в условиях инверсии финансового рычага (кредитные ставки превышают рентабельность активов). Причем плечо финансового рычага значительно ниже принятого эталонного единичного значения и в 2016 г. составило 0,16. Вышеперечисленные факторы отрицательно сказываются на уровне доверия инвесторов и других экономических агентов к малым обрабатывающим предприятиям, так как указывают на высокие риски в отношении возврата долга и процентов.

Экспериментальные расчеты и верификация предложенной методики расчета индекса, измеряющего уровень доверия на микроуровне, была проведена на двух типовых предприятиях обрабатывающего сектора «ПК Лидер» и «Коппол». Результаты вычислений позволили сделать вывод о зависимости частного индекса D^3 от величины ссудной задолженности и рентабельности предприятий. Сопоставление значений интегрального индекса $D^{ин}$ на мезо- и микроуровнях свидетельствует о том, что колебания мезоуровневого индекса более сглаженные, в то время как микроуровневый показатель более явно отражает степень доверительности во взаимоотношениях между конкретными предприятиями и банками.

Глава 5.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ И СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

5.1. Последствия пандемии COVID-19: прогноз основных экономических индикаторов и структурных изменений в российском малом бизнесе

Пандемия COVID-19 относится к числу сильных и долговременных экстерналий, негативно воздействующих и на экономику страны в целом, и на ее отдельные сектора; в том числе – на малый бизнес (МБ). Вопрос о том, насколько разрушительными будут последствия COVID-19 для малого бизнеса, непосредственно связан с имеющимся у него уровнем системной устойчивости: чем меньше устойчивость, тем предположительно более тяжелыми окажутся последствия.

Общая теория систем различает количественную и структурную устойчивость³¹. О *количественной неустойчивости* МБ свидетельствуют следующие факторы:

- низкий уровень вклада МБ в ВВП, что обусловлено относительно небольшой долей числа субъектов МБ в институциональной структуре российской экономики. Как это следует из табл. 1-4.2, доля российских малых предприятий в их общем числе составляет $\approx 33\%$ (против более чем 90% в развитых рыночных странах), а доля вклада в ВВП приблизительно равна 20%, что вдвое меньше предельной границы, установленной Всемирным банком для успешного развития МБ (40%). При этом считается, что ниже этой границы МБ не способен полноценно выполнять присущие ему функции и становится уязвимым к негативным влияниям внешней среды.

- чувствительность динамики основных показателей развития МБ даже к не очень существенным негативным влияниям макроэкономической среды, которая наблюдалась еще до начала пандемии.

Так, в 2018–2019 гг. наметилась негативная тенденция отрицательной динамики числа субъектов МБ ($\approx -2\%$), что обусловлено как общей макроэкономической стагнацией российской экономики, так и снижением уровня благосостояния населения, вызвавших снижение производственного и потребительского спроса на продукцию и услуги МБ. Следует учитывать также несовершенство используемых методик сбора данных по МБ, а также несопоставимость временных рядов ввиду вводимых изменений по определению субъектов малого предпринимательства (2015–2016 гг.).

³¹ Бергаланфи фон Л. Общая теория систем: критический обзор. М.: Прогресс, 1969.

С учетом данных обстоятельств негативная динамика числа малых фирм становится еще более выраженной³².

И что особенно важно, вместе со снижением количества действующих субъектов МБ в последние годы произошло ухудшение основного агрегатного индикатора, а именно – снижение доли российского малого предпринимательства в ВВП, которая и раньше было недостаточно значимой³³.

Сложившаяся модель российского малого бизнеса характеризуется не только количественной, но и *структурной неустойчивостью*. Малый бизнес – гетерогенное образование, предполагающее наличие различных категорий малых предприятий, находящихся в некоторой пропорции и выполняющих различные системные функции. На рис. 5-1.1 представлена структура малого бизнеса, а на рис. 5-1.2 – системные функции, присущие различным категориям МСП³⁴.

С точки зрения приведенной на рис. 5-1.1 классификации сложившаяся в России модель малого бизнеса существенно отличается от моделей развитых стран, где малый бизнес развивается успешно. Для нее характерна высокая доля «спящих» предприятий («имаго»), малых фирм, выбывающих по причине банкротства, низкая доля предприятий, имеющих потенциал роста и трансформации в крупный бизнес («детей»). Состав этих категорий тоже отличается от субъектов зарубежного малого предпринимательства. Российские МСП характеризуются низким уровнем рентабельности и производительности труда (более чем вдвое ниже, чем за рубежом), коротким жизненным циклом, средним размером предприятий (высокая доля средних предприятий у зарубежного малого предпринимательства, в то время как в России более 50% субъектов малого бизнеса являются индивидуальными предпринимателями).

Количественная и структурная неустойчивость российского малого бизнеса обусловила его уязвимость от возникающих негативных экстерналий и создала предпосылки для того, чтобы последствия COVID-19 приобрели разрушительный характер. Карантинные и посткарантинные (ограничительно-изоляционные) меры погрузили экономику страны в «искусственную кому»: резко сократился как производственный спрос, так и спрос населения. Соответственно, это негативно сказалось на малых производственных предприятиях, работающих либо в симбиозе с крупными промышленными фирмами, либо на условиях долговременных хозяйственных контрактов. Значительная

³² Егорова Н.Е., Куницына Н.Н., Торжевский К.А. Экономические индикаторы динамики малого бизнеса и перспективы развития российского индивидуального предпринимательства в условиях пандемии коронавируса // Теория и практика институциональных преобразований в России. Вып. 50. М.: ЦЭМИ РАН, 2020. С. 131–144.

³³ Старостина Ю. Росстат зафиксировал снижение доли малого бизнеса в экономике. 28 апреля 2020 г. // РБК. URL: https://www.rbc.ru/economics/28/01/2020/5e2eda219a79473c798d3692?from=from_main (дата обращения 01.02.2020).

³⁴ Более детально данный вопрос освещен в работе Егорова Н.Е., Королева Е.А., Торжевский К.А. Малый бизнес как мезоуровневая система с гетерогенной структурой и особенности кредитования различных категорий малых предприятий // Экономика и предпринимательство. 2020. № 9.

часть малых фирм, традиционно ориентированных на локальные рынки и узко дифференцированный спрос населения, в период карантина остановила свою работу, в посткарантинный период они едва сводят концы с концами или становятся убыточными. Многие индивидуальные предприниматели перешли на режим самоизоляции.

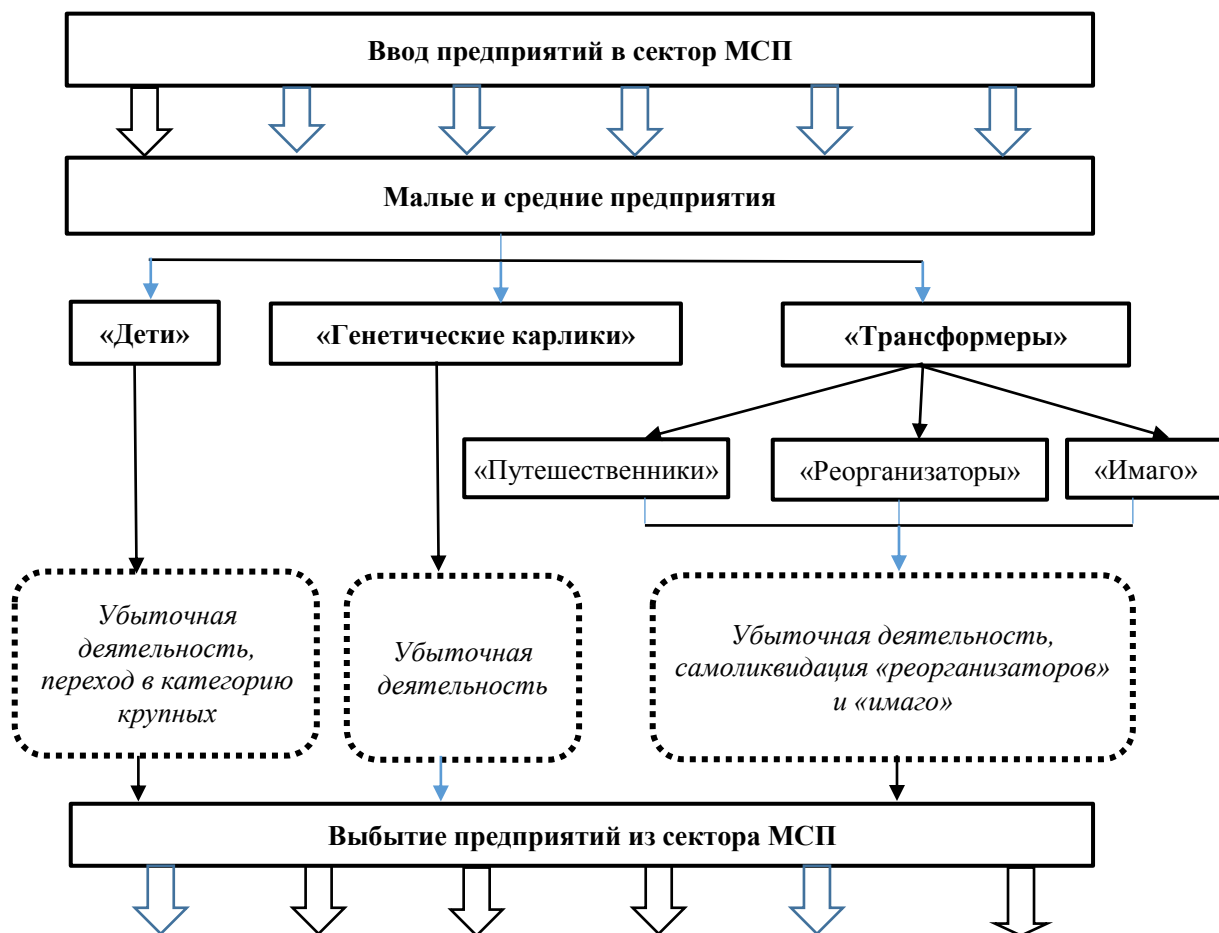


Рис. 5-1.1. Структура малых и средних предприятий

Таблица 5-1.1

Системные функции различных категорий

Категории	Функции
«Дети»	<ul style="list-style-type: none"> резервная (для крупного бизнеса); новаторская (передача положительных мутаций – инноваций)
«Генетические карлики»	<ul style="list-style-type: none"> стабилизирующая (сглаживание дисбалансов – по узко дифференцированному спросу, занятости и т.д.); фертильная (размножение, создание сетевых и кооперационных структур); стимулирующая (мультипликатор цепочек межотраслевых связей)
«Трансформеры»	<ul style="list-style-type: none"> адаптивная, формирующая гибкость МБ (перелив труда и капитала между видами деятельности)
«Имаго»	<ul style="list-style-type: none"> резервная (для МБ); адаптивная (в режиме рационального отложенного ожидания); селективная (отбраковка бизнеса)

Следует ожидать, что не только в текущий момент, но и в дальнейшем наиболее уязвимыми окажутся индивидуальные предприниматели; малые промышленные предприятия и предприятия сферы услуг; большая часть малых фирм, функционирующих в зоне, пограничной к точке безубыточности и временно не работающие предприятия («имаго», которые пополняют ряды выбывающих предприятий. В более выгодном положении находятся «трансформеры», сумевшие максимально использовать свой адаптационный потенциал и приспособиться к резко изменившейся в период пандемии структуре спроса населения. Деятельность этой части сектора малого предпринимательства способствовала оживлению отдельных видов малого бизнеса.

Так, некоторые торговые сети малых предприятий переориентировались на товары ажиотажного спроса, так называемые корзины апокалипсиса: гречка, соль, спички, туалетная бумага и т.д. Укрепился аптечный бизнес, часть малых косметических фирм перешла на продажу дезинфицирующих средств. Часть ремонтно-пошивочных мастерских и предприятий бытового обслуживания перепрофилировались на изготовление защитных масок. Сложившаяся конъюнктура способствовала также развитию служб доставки еды. В частности, сети Delivery Club и Яндекс.Еда работали в условиях трехкратного роста спроса на их услуги. Реакцией населения на карантинную изоляцию стало повышение спроса на алкоголь и продукцию масс-медиа. Дистанционная работа и обучение инициировали спрос на интернет-услуги. Однако оживление в этих сферах малого предпринимательства носит временный характер и с окончанием жестких карантинных мер будет в значительной мере исчерпано. Ожидаемые последствия от изменившейся структуры спроса, по-видимому, сохранятся в виде увеличения доли онлайн-бизнеса пред офлайн-бизнеса.

Активизация в этих сферах не может компенсировать деструктивные процессы, охватившие российский малый бизнес в целом. Меры поддержки, предоставляемые государством малому бизнесу, явно недостаточны

В отличие от серьезной помощи, получаемой МБ в большинстве зарубежных стран, российская государственная поддержка характеризуется в основном институциональными формами помощи малому предпринимательству, такими как сокращение числа проверок, введение налоговых каникул для определенного круга малого предпринимательства. Эти меры можно считать недостаточно эффективными, поскольку введение налоговых каникул и отмена аудита при отсутствии деятельности малых предприятий в условиях карантина и отсутствия прибыли можно считать «выстрелом вхолостую». Такие приоритеты государственной поддержки объясняются тем, что в моменты кризисных ситуаций спасают обычно основы экономики, а малый бизнес для России таковым не является.

В табл. 5-1.2 представлены меры государственной поддержки МБ в различных странах, в том числе в России³⁵, а также экспертная оценка возможных последствий от проводимой карантинной политики.

Если после первой волны пандемии по экспертным оценкам произошло 30%-е сокращение числа МСП, то после второй волны (длительность которой, по мнению специалистов, может составить 6 месяцев) следует ожидать сокращение на 50%. Такая приближенная оценка базируется на следующих основаниях.

1. Так как наиболее уязвимой категорией субъектов МБ являются индивидуальные предприниматели (которые составляют более 55% от численности МСП), то подавляющая их часть прекратит свою деятельность. К ним присоединятся микрофирмы, занятые семейным бизнесом и малорентабельные малые фирмы, обладающие невысоким потенциалом прочности. Суммарное выбытие всех субъектов МСП окажется не менее 50% при практически отсутствующем вводе в действие новых МСП.

2. Исходя из того, что по экспертным данным темп ежемесячного сокращения числа МСП в августе – сентябре 2020 г. составил 7–8%, и, учитывая длительность второй волны пандемии (6 месяцев), общее сокращение МБ оценивается той же величиной в 50%.

Это означает, что МБ будет отброшен к началу 2000-х гг. К такой же оценке склоняются большинство экспертов³⁶.

Восстановление МБ будет происходить достаточно медленно, поскольку основным источником его развития являются собственные накопления предпринимателей, т.е. работает формула 3Д (Дом, Друзья и Дураки). В то же время восстановление зарубежного малого бизнеса будет происходить более быстрыми темпами, поскольку

³⁵ 1) Белев С.Г., Комарницкая А.Н., Тищенко Т.В., Могучев Н.С. Международный опыт бюджетной поддержки экономики в условиях пандемии [Электронный ресурс] // Мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2020. № 10 (112). Апрель. URL: https://www.iep.ru/upload/iblock/monitoring_259/11.pdf;

2) Какие меры поддержки экономики вводили в разных странах в связи с коронавирусом [Электронный ресурс] // Информационное агентство ТАСС. 26.03.2020 г. URL: <https://tass.ru/info/8088363>;

3) Смирнов И. Во всем мире запустили механизмы господдержки бизнеса из-за коронавируса. А как у нас? [Электронный ресурс] // Информационный портал Myfin.by. 22.04.2020. URL: <https://myfin.by/stati/view/vo-vsem-mire-zapustili-mehanizmy-gospodderzki-biznesa-iz-za-koronavirusa-a-kak-u-nas>

4) Ломская Т. Пандемия со скидкой: Россия выделила на помощь населению и бизнесу в 70 раз меньше Германии [Электронный ресурс] // Forbes. 01.04.2020 г. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/pandemiya.396629>

³⁶ 1) Не переживут пандемию: 3 млн бизнесменов могут разориться [Электронный ресурс] // Газета.Ru. 21.03.2020. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2020/03/21/13015981.shtml>;

2) Гаман Е. «Девяностые» мирового масштаба: что будет после коронавируса? [Электронный ресурс] // Информационное агенство NewsFront. 27.03.2020 г. URL: <https://news-front.info/2020/03/27/devyanostye-mirovogo-masshtaba-chto-budet-posle-koronavirusa/>;

3) Белянин А.В. COVID-19: краш-тест для экономик XXI века [Электронный ресурс] // 13.04.2020 г. URL: <https://iq.hse.ru/news/356589260.html>;

4) Татулова А. «Нам осталось несколько недель»: как коронавирус убивает малый бизнес в России [Электронный ресурс] // Forbes. 23.03.2020. URL: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/395715-nam-ostalos-neskolko-nedel-kak-koronavirus-ubivaet-malyy-biznes-v-rossii>

он функционирует в рамках «партнерской» модели и малые предприятия в значительной степени развиваются за счет банковских кредитов

Таблица 5-1.2

МБ в условиях пандемии COVID-19: меры поддержки и последствия

Страна	Меры поддержки МСП	Общий объем господдержки в период COVID-19, % от ВВП страны
<i>Первая волна</i>		
Германия	600 млрд евро, в том числе 400 млрд евро – госгарантии (Фонд помощи бизнесу), отсрочка налоговых платежей, предоставление государственных гарантий по кредитам	37
Великобритания	400 млрд евро (кредитные гарантии), налоговые каникулы, гранты	16
Италия	350 млрд евро (кредитные гарантии)	20
США	350 млрд долл. (государственные кредиты МСП)	12,4
Италия	350 млрд евро (кредитные гарантии)	20
Испания	100 млрд евро (кредитные гарантии бизнесу)	16
Республика Корея	47 млрд долл.	3
Бразилия	12 млрд долл. (отсрочка по уплате налогов)	1,6
Россия	2,1 трлн руб. (два антикризисных пакета), в том числе: 3,5 млрд руб. (гос. субсидии для выдачи МСП беспроцентных кредитов) 81,1 млрд руб. – средства Резервного фонда	1,2–1,5
<i>Экспертная оценка последствий первой волны – сокращение числа российских МСП на 30%</i>		
<i>Вторая волна</i>		
Германия	75% выручки будет компенсировано в ноябре фирмам, имеющим сотрудников менее 50 чел. Будет выделено 10 млрд евро.	
Россия	Круг поддерживаемых отраслей (налоговые каникулы) сузился до пяти (культура и организация досуга, физкультура и здоровье, общественное питание, конференции и выставки, бытовые услуги населению).	
<i>Экспертная оценка последствий второй волны – сокращение числа российских МСП на 50%</i>		

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие *выводы*.

1. Российский МБ пострадает в большей степени, чем зарубежный в силу своей количественной и структурной неустойчивости, и восстанавливаться будет дольше ввиду отсутствия эффективной помощи государства и остроты проблемы слабого кредитования банками малых предприятий.

2. Разрыв между российским и зарубежным малым бизнесом увеличится.

3. Возникшая ситуация ставит под сомнение достижение ключевых показателей «Стратегии развития российского малого предпринимательства до 2030 года»; т.е. обеспечение 35–40%-го вклада МБ в ВВП.

5.2. Влияние пандемических экстерналий на процессы трансформации модели взаимодействия российских банков и малых предприятий

Новой ветвью современной экономической науки являются так называемые трансформационные исследования, т.е. изучение процессов изменения различных экономических объектов, рассматриваемых в экосреде; в том числе – выявление общих закономерностей и фаз развития этих объектов, а также модификации их структурных характеристик под влиянием факторов внешней среды, в которой они функционируют. Подобные исследования особенно актуальны в периоды сильных, и в ряде случаев – труднопредсказуемых воздействий (экстерналий), формирующихся во внешней среде и охватывающих значительное число объектов, приобретая масштабный характер. К числу таких экстерналий относится пандемия COVID-19, охватившая всю мировую социо-экономическую систему.

В настоящее время трудно оценить последствия этой экстерналии, поскольку во-первых, даже для специалистов-эпидемиологов недостаточно ясны закономерности развития пандемии; а во-вторых – отсутствуют сопоставимые данные о масштабах тех негативных изменений, которые следует ожидать в ходе ее развития.

В рамках рассматриваемой задачи взаимодействия банков и малых предприятий можно выделить ряд факторов, которые будут решающим образом влиять на трансформационные процессы в этой сфере.

1. Значительное ухудшение условий функционирования экономических объектов обоих секторов экономики (банковского и малого предпринимательского), вызванное стагфляционными процессами на макроуровне.

2. Сокращение числа действующих объектов в банковском и малом предпринимательском секторе; т.е. функционирование рассматриваемых объектов будет сопровождаться процессами «сжатия» этих секторов.

3. Процессы «сжатия» секторов неизбежно повлекут за собой резкое снижение активности взаимодействия между ними. Общий спрос на кредитно-инвестиционные ресурсы со стороны МБ существенно упадет (приблизительно до уровня 2000-х гг.); предложение банков тоже сократится; точка равновесия спроса и предложения на этом сегменте рынка опустится до низких значений.

4. На сокращение числа трансакций, осуществляемых между этими секторами, повлияет также и снижение уровня общественного доверия. О падении уровня доверия на макроуровне свидетельствуют многочисленные акции протеста населения, проходящие практически во всех странах и отражающие недоверие народных масс к правительствам, не способным эффективно решить проблему защиты от COVID-19. Падение доверия на макроуровне будет оказывать понижающее воздействие на мезоуровневое до-

верие. Кроме того, на мезоуровне будут действовать и специфические факторы: неопределенность, связанная с проводимой Банком РФ в условиях общего кризиса финансовой политики; рост кредитных рисков; снижение числа кредитоспособных и добросовестных заемщиков среди МСП, рост кибермошенничества в финансовой среде, произошедший в связи с самоизоляцией субъектов и развитием он-лайн сервисов и т.д.

5. В наибольшей степени процессы «сжатия» коснутся сектора малого бизнеса, имеющего меньший запас прочности в сравнении с банковским сектором и более уязвимо к внешним экстерналиям. При этом российское малое предпринимательство пострадает в результате пандемии в большей степени, чем зарубежный малый бизнес (по причинам, изложенным в разделе 5-1). Разрыв между ними увеличится, процесс восстановления российского МБ будет проходить более медленными темпами, чем за рубежом.

6. Следует ожидать, что процессы восстановления взаимоотношений банков и субъектов МБ после окончания пандемии COVID-19 для российского и зарубежного малого предпринимательства будут различаться не только своими темпами, но и их содержанием. В России пандемия прервала начавшийся транзитный процесс модификации модели взаимодействия банков и малых предприятий, т.е. процесс перехода от сложившейся (традиционной) модели взаимодействия рассматриваемых субъектов к партнерской. В то же время за рубежом МБ получал кредитно-инвестиционные ресурсы в рамках уже устоявшейся партнерской модели. И это в корне меняет дело, поскольку необходимые для восстановления кредитные ресурсы окажутся доступными для зарубежного малого предпринимательства, а для российского МБ – останутся мало доступными.

На рис. 5-2.1 схематически отображена динамика процессов взаимодействия банков и малых предприятий в период развития пандемии (а) и после ее завершения (б). Эти процессы условно представлены линейными и кусочно-линейными зависимостями и отражают лишь общие тренды. В реальности эти зависимости гораздо сложнее и имеют нелинейный характер. Так, на уровень падения интенсивности взаимодействий (график (а) рис. 5-2.1) влияет волнообразный характер пандемии и государственная карантинно-изоляционная политика, а также меры поддержки различных сфер народного хозяйства. На процессы восстановления (график (б) рис. 5-2.1), безусловно, влияют как макроэкономическая политика, так и международные факторы (экономические санкции, цены на мировых рынках, стабильность основных валют, принятых для международных расчетов и т.д.

На графике (б) рис. 5-2.1 показаны также:

- увеличивающийся разрыв между уровнем интенсивности взаимодействий рассматриваемых секторов национального хозяйства в России и за рубежом;
- ступенчатый характер восстановления взаимоотношений между российскими банками и малыми предприятиями.

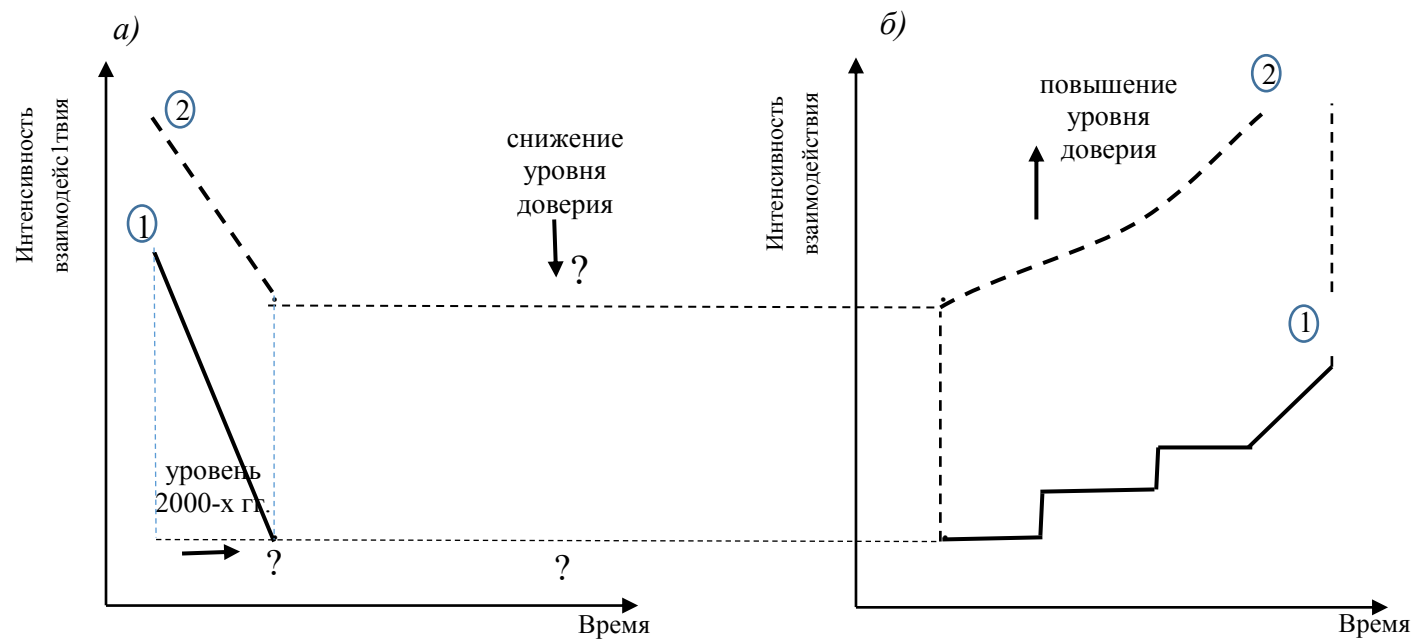


Рис. 5-2.1. Схема общих закономерностей в динамике уровня интенсивности взаимодействия банков и МСП:
а) в период пандемии COVID-19; б) в восстановительный период после завершения пандемии;
 ① – Россия; ② – другие страны

Источник: составлено авторами.

Предполагается, что в период восстановления процессы трансформации российской модели взаимодействия банков и малых предприятий будут осуществляться тремя этапами: 1) *продуктовый* – банки адаптируются к специфике оставшегося после пандемии МБ и произошедших в нем структурных изменений и формируют продукты, наиболее соответствующие этой специфике; 2) *клиентский* – банки формируют клиентскую базу из числа наиболее надежных среди МСП; 3) *партнерский* – банки рассматривают малые предприятия как партнеров; экономические интересы сторон согласуются; банковское доминирование на рынке оказания кредитных услуг уходит в прошлое.

При этом скорость восстановления и переход с одного этапа на другой зависят от достигнутого уровня взаимного доверия между рассматриваемыми секторами. Как это уже было показано ранее, необходимым условием перехода к партнерской модели является наличие соответствующего уровня доверительности отношений, достижению которого может содействовать внедрение в практику банковской деятельности системы адаптивного консультирования (АКИК).

Проведенные исследования позволяют сделать следующие *выводы*:

Взаимодействие банков и малых предприятий под влиянием рассматриваемой экстерналии (пандемии COVID-19) будет значительно трансформировано. Деструктивный характер данной трансформации негативно скажется на интенсивности транзакций, осуществляемых между банковским сектором и сектором МБ.

Комплекс факторов, негативно действующих в условиях пандемии (в числе которых и снижение уровня доверия на макро и мезо уровнях) обусловит существенное сокращение объемов кредитования банками малых и средних предприятий.

Период восстановления интенсивности взаимодействия между рассматриваемыми секторами будет достаточно продолжительным, что обусловлено не только необходимостью достижения прежних значений их количественных характеристик, но и возможностями адаптации их к новым условиям. В частности, к структурной перестройке сектора малого бизнеса, из состава которого исчезнет наиболее уязвимая часть МСП, в том числе – значительная часть промышленных малых предприятий. К числу факторов, содействующих процессу восстановления, относятся рост уровня общественного доверия и внедрение в банковскую практику системы адаптационного кредитно-инвестиционного консультирования (АКИК).

Выводы по главе 5

1. Пандемия COVID-19 негативно скажется не только на темпах роста российской экономики, но и на взаимодействии двух ее важных секторов – банковского и малого предпринимательского.

2. Процессы трансформации, вызванные пандемией и происходящие между этими секторами, характеризуются наличием двух фаз: 1) деструктивной; 2) восстановительной.

3. Негативные воздействия пандемии COVID-19 будут наиболее разрушительными для сектора МБ (в том числе для сегмента малых промышленных производств). Следует ожидать, что разрыв между российским и зарубежным малым предпринимательством увеличится, а ключевые индикаторы, намеченные «Стратегией развития малого предпринимательства до 2030 года» в установленные сроки не будут достигнуты.

4. Для того чтобы восстановление интенсивности взаимодействия между рассматриваемыми секторами не приняло затяжной характер, необходимо обеспечение: 1) целевой и всесторонней поддержки МБ; 2) модернизации работы банковского сектора, предполагающей адаптацию его деятельности к изменившимся после пандемии структурным характеристикам российского МБ (в том числе пересмотр продуктовой и клиентской банковской политики).

5. Важную роль в фазе восстановления взаимоотношений между изучаемыми секторами и переходе к партнерской модели их взаимодействий играют рост уровня доверия и внедрение в банковскую практику адаптивного кредитно-инвестиционного консультирования (АКИК)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сбалансированное развитие всех секторов экономики – необходимое условие для ее эффективного роста. Крупные предприятия имеют возможность получить трудовые, финансовые, информационные, административные и прочие виды ресурсов без потери имеющегося у них запаса прочности. В то время как развитие российского малого бизнеса в настоящее время сильно тормозится множеством факторов. И, несмотря на амбициозную задачу о достижении вклада МСП в экономику страны 40%, вместо ожидаемого роста Росстат выявил снижение доли малого бизнеса на 1,8 до 20,2% по результатам 2018 г. Это свидетельствует о том, что разработанный национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», а также прочие государственные программы и мероприятия не оказывают положительного эффекта на развитие малого бизнеса в нашей стране. МСП продолжают вести свою деятельность в условиях экономической нестабильности и неопределенности, сталкиваются с недостаточным спросом на производимые товары и услуги, испытывают колоссальный налоговый и административный прессинг, а также ищут доступные финансовые ресурсы для своего развития, обращаясь к коммерческим банкам за кредитами.

В настоящее время взаимодействие предпринимательского и банковского секторов характеризуется резкой диспропорцией в источниках финансирования малых предприятий: на долю банков приходится не более 20% инвестиционных ресурсов, что в 2–2,5 раза меньше, чем за рубежом, а собственные и неформальные источники составляют 70–80%. К наиболее значимым факторам, тормозящим кредитно-инвестиционную деятельность малых промышленных предприятий и банков относятся следующие: несоответствие средней рентабельности предприятия и ставки процента, высокие риски невозврата кредита, несогласованность между структурой инвестиционной потребности малой фирмы и «стандартами» банковских продуктов, информационная асимметрия, низкий уровень взаимного доверия и т.д.

В данной монографии особое внимание было уделено такому институциональному фактору как уровень доверия между МСП и банками. Роль взаимного доверия между этими взаимодействующими субъектами рыночной экономики заключается в обеспечении интенсификации их кредитно-инвестиционной деятельности на долгосрочной перспективе и содействии ускоренному росту российского малого бизнеса. Предложенный индекс оценки взаимного доверия между МСП и банками ($D^{ин}$) и разработанная методика его расчета позволяет прийти к выводу о том, что доверие может быть управляемым понятием. Индекс взаимного доверия может применяться на мезо- и микроуровнях, позволяя осуществлять мониторинг состояния кредитования малых предприятий, в то время как его динамика – демонстрировать изменения во взаимоотно-

ношениях как между банковским и предпринимательским секторами, так и между конкретными малыми фирмами и банками.

Авторы этой книги предлагают устранить имеющиеся барьеры между сектором малого предпринимательства и банковским бизнесом путем перехода от традиционной («потребительской») модели их взаимодействия к «партнерской». Путь перехода заключается в трансформации традиционной модели на основе методики адаптивного кредитно-инвестиционного консультирования малых предприятий (АКИК). Партнерская модель взаимодействия МСП и банков, реализуемая на базе использования АКИК, позволит не только активизировать кредитно-инвестиционные процессы, но и одновременно справиться с задачей повышения уровня взаимного доверия между рассматриваемыми субъектами.

В целях минимизации повышенных рисков кредитования малых предприятий и сближения их потребностей с возможностями банковских организаций рекомендуется создание альтернативных институциональных форм, основанных на принципах доверия и кооперации (кооперация малых промышленных фирм и банковская кооперация в сфере кредитования МСП). Эти структуры позволят малому бизнесу стать желанным клиентом для банков и получить так необходимые для малых фирм кредитные ресурсы на подходящих для них условиях.

Представленные в данной книге экспериментальные расчеты индекса $D^{\text{ин}}$ на мезоуровне за 2015–2018 гг. свидетельствуют о тенденции к снижению уровня доверия между банками и малым бизнесом, что подтверждается результатами проведенного авторами опроса: в отношениях между рассматриваемыми агентами рынка преобладают обоюдно негативные настроения. На основе анализа реальных процессов кредитно-инвестиционного взаимодействия типовых предприятий обрабатывающей отрасли (ООО «ПК Лидер» и ООО «Коппол») и финансирующих их банков, была получена микроуровневая динамика индекса взаимного доверия за период 2015–2017 гг. Полученные результаты дают возможность осуществить приближенную оценку экономических эффектов на мезоуровне, которые состоят в приросте инвестиций МСП (в целом по сектору МСП – 37,6 млрд руб. / по обрабатывающим МСП – 5,3 млрд руб.), увеличении налоговых поступлений (296,4 млрд руб. / 116 млрд руб.) и росте доли малых фирм в ВВП страны (на 0,526 и 0,078 п.п. соответственно). Произведенные вычисления свидетельствуют о том, что мезоуровневые показатели достаточно чувствительны к изменению доверительности, а это значит, что за счет прироста доверия можно получить существенный вклад в развитие сектора МСП и экономики страны в целом.

Пандемия COVID-19 внесла существенные коррективы в сферу взаимоотношений банков и субъектов малого предпринимательства. Анализ сложившейся ситуации свидетельствует о серьезных деструктивных деформациях, произошедших в раз-

личных секторах экономики, в том числе в финансовом секторе и секторе малого бизнеса. Следует ожидать, что наиболее существенные потери понесет малый бизнес, уровень развития которого по мнению большинства экспертов будет отброшен к началу 2000-х гг. Обеспечение эффективного восстановления взаимодействия банковского и предпринимательского бизнеса – актуальная задача ближайшего будущего.

Авторы надеются, что предложенные в данной монографии методы взаимодействия малого производственного бизнеса с банковскими организациями позволят обеспечить адаптацию сектора МСП к современным российским экономическим условиям и будут способствовать эффективному развитию малых и средних предприятий в Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

Книги и статьи

1. Аганбегян А.Г. Новая модель экономического роста России // Управленческое консультирование. 2016. № 1. С. 31–46.
2. Аганбегян А.Г. От рецессии к стагнации через финансовый форсаж – к экономическому росту // Деньги и кредит. 2016. № 12. С. 46–52.
3. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России. Итоги и перспективы. 13.02.2015. URL: http://fs.guap.ru/f08/2015/aganbegan_2015-002-13_studs.pdf (дата обращения: 25.09.2019).
4. Айзатуллин В.С., Корягин Н.Д. Применение оценок доверия в экономике // Экономика, статистика и информатика. 2013. № 5. С. 18–21.
5. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д. Прияткина. М.: Юнайтед Пресс, 2010. 273 с.
6. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. М.: Финансы и статистика, 2011.
7. Алябьева М.В. Проблемы и перспективы малого производственного бизнеса в России. URL: <https://economics.studio/ekonomicheskaya-teoriya/problemuyi-perspektivuyi-malogo-90842.html> (дата обращения: 25.09.2019)
8. Аль-Саббаг Нур Файез С. Проблемы малого и среднего бизнеса в контексте мер поддержки в рамках промышленной политики // Экономические науки. 2016. № 3 (136). С. 47–50.
9. Антошкин А. Больше чем банк. URL: http://www.zanimaem.ru/spravochnik-zaemshika/interview/delovaya_sreda_sberbanka_07_12.php (дата обращения: 25.09.2019).
10. Аюрзанайн А.Б. Институциональное доверие как фактор развития финансовых институтов в современной экономике // Экономические науки. 2011. № 7 (80). С. 40–45.
11. Баев Г.О., Орлов А.И. Проблемы управления малыми производственными предприятиями на ранних стадиях жизненного цикла // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). Краснодар: КубГАУ, 2016. № 04 (118). С. 275–304. URL: <http://ej.kubagro.ru/2016/04/pdf/15.pdf> (дата обращения: 01.09.2019).
12. Белянин А.В., Зинченко В.П. Доверие в экономике и общественной жизни. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. 164 с.
13. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Киев: Ника-Центр. 2002. 656 с.
14. Блок П. Безупречный консалтинг / пер. Л. Круглов-Морозов, Д. Раевская. СПб.: Питер, 2007. 170 с.
15. Блюмин А.М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования: учебник для бакалавров. М.: Дашков и Ко, 2013. 364 с.

16. Бизнес-планирование: учебник / под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова и С.Г. Млодика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2007. 672 с.
17. Блинов А.О., Дресвянников В.А. Управленческое консультирование. М.: Дашков и Ко, 2013. 212 с.
18. Бродский М.Н., Бродский Г.М. Право и экономика: инвестиционное консультирование. СПб.: 1999. 496 с.
19. Буев В. На холостых оборотах // Бизнес-журнал. 24.04.2012. URL: <http://www.klerk.ru/boss/articles/267230/> (дата обращения: 01.09.2019).
20. Бухарова О. Деньги получают лучшие. // Российская бизнес-газета. 2012. № 14 (843). URL: <https://rg.ru/2012/04/10/biznes.html> (дата обращения: 01.09.2019).
21. Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Российская модель взаимодействия малого и крупного предпринимательства // Вопросы экономики. 1999. № 12. С. 66–78.
22. Быркова Е. Пять причин, почему малый бизнес в России не растет как в Европе. 26.01.2018. URL: <http://np-srv.ru/stati/5-prichin-pochemu-malyy-biznes-v-rossii-ne-rastet-kak-v-evrope/> (дата обращения: 02.09.2019).
23. Веретенникова И.И., Веретенников А.И., Логачев К.И. Повышение эффективности деятельности малых промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования // Фундаментальные исследования. 2015. № 11-7. С. 1395–1399. URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39846> (дата обращения: 03.09.2019).
24. Вороновская О.Е. Схема гарантирования кредитов малым предприятиям: модели и опыт: препринт. М.: ЦЭМИ РАН, 2001. 73 с.
25. Вороновская О.Е. Методы и модели государственной финансовой поддержки малого предпринимательства в условиях ограниченности средств. Диссертация кандидата экономических наук: 08.00.13; [Место защиты: ЦЭМИ РАН]. Москва, 1998. 163 с.
26. Гамидуллаева Л.А. Опыт государственной поддержки бизнес-инкубирования за рубежом и возможности его адаптации в России // Вестн. Том. гос. ун-та. 2013. № 369. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/opyt-gosudarstvennoy-podderzhki-biznes-inkubirovaniya-zarubezhom-i-vozmozhnosti-ego-adaptatsii-v-rossii> (дата обращения: 26.08.2019).
27. Глобальная экономика. Энциклопедия. URL: <http://vocable.ru/slovari/globalnaja-ekonomika-enciklopedija.html> (дата обращения: 21.08.2019)
28. Гонтарь Н.В. Факторы и современные особенности размещения промышленного комплекса России: монография. М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2013. 124 с.
29. Горин С.В. Обеспечение устойчивости функционирования промышленных предприятий на основе управления деловой репутацией диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05; [Место защиты: ФАОУ ДПО «Государственная академия повышения квалификации и переподготовки кадров для строительства и жилищно-коммунального комплекса»]. Москва, 2011. 375 с.
30. Гудков Л.Д. «Доверие» в России: смысл, функции, структура // Вестник общественного мнения. 2012. № 2 (112). С. 8–47.
31. Дементьев В.Е. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // Российский экономический журнал. 2004. № 8. С. 46–65.

32. Егорова Н.Е., Маренный М.А. Малые предприятия: предпринимательские стратегии и кооперация. М.: Компания Спутник+, 2004. 199 с.
33. Егорова Н.Е., Смулов А.М. Потенциал российских банков – основной источник финансовых ресурсов для подъема реального сектора экономики // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 5. URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2000/5/897.html> (дата обращения: 01.09.2019)
34. Егорова Н.Е., Смулов А.М. Предприятия и банки: Взаимодействие, экономический анализ, моделирование. М.: Дело, 2002. 456 с.
35. Ерошин Д.А. Количественная оценка уровня доверия: проблемы и перспективы // Вестник КГУ им. Некрасова. 2011. № 4. С. 108–110.
36. Жаворонков П.В. Доверительные отношения как фактор обеспечения экономической эффективности предпринимательской деятельности. Диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05; [Место защиты: Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ]. Москва, 2012. 129 с.
37. Заболоцкая В.В. Механизм предоставления гарантий в Европейском сообществе при кредитовании малого и среднего бизнеса и возможность его адаптации в Российской Федерации. Финансы и кредит. 2012. № 5 (485). С. 37–47.
38. Зыкова Т., Кукол Е. Акция: взятие Сбербанка // Российская газета. 2011. № 5496 (120). URL: <http://www.rg.ru/2011/06/06/sberbank.html> (дата обращения: 03.09.2019).
39. Ибрагимова Д.Х. О доверии населения финансовым институтам. Деньги и кредит. 2012. № 4. С. 65–71.
40. Иванова Н.Ю., Орлов А.И. Экономико-математическое моделирование малого бизнеса (обзор подходов) // Экономика и математические методы. 2001. Т. 37. № 2. С. 128–136.
41. Калужнова Н.Я. Экономика недоверия: роль социального капитала в России // Журнал институциональных исследований. 2012. Т. 4. № 2. С. 74–82.
42. Клейнер Г.Б. Экономика России и кризис взаимных ожиданий // Общественные науки и современность. 1999. № 2. С. 5–19.
43. Кови Стивен Р., Меррилл Р. Скорость доверия. То, что меняет все. М.: Альпина Паблшер. 2012. 432 с.
44. Коланьков А., Петров В., Зимин В. Инвестиционный консалтинг: новая индустрия российской экономики. URL: <http://www.rcb.ru/rcb/2007-04/8188> (дата обращения: 01.06.2018).
45. Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. М.: Новый Логос, 2000. 269 с.
46. Королева Е.А., Смулов А.М. Банковская кредитная и консультационная поддержка малых и средних предприятий России: монография. М.: Перо, 2015. 176 с.
47. Королева Е.А. Развитие инвестиционного консультирования как инструмента банковской финансово-кредитной поддержки малых и средних предприятий в России и за рубежом // Современное социально-гуманитарное знание в России и за рубежом: материалы конференции. Пермь, 2013. С. 66–73.

48. Королева Е.А. Современное кредитно-инвестиционное консультирование российских малых и средних предприятий банковскими организациями // Банковские услуги. 2017. № 9. С. 31–36.
49. Королева Е.А., Егорова Н.Е. Методы повышения уровня доверия как основа согласования экономических интересов малого промышленного бизнеса и банков // Теория и практика институциональных преобразований в России: сб. науч. тр. под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 42. М.: ЦЭМИ РАН, 2018. С. 144–155.
50. Корпоративный журнал «Банк развития». 2014. №1 (6). URL: https://veb.ru/common/upload/files/veb/mag/2014_1.pdf (дата обращения: 24.09.2019).
51. Корпорация МСП возьмется за лентяев. Эксперт on-line. URL: <http://expert.ru/2016/07/6/korporatsiya-msp-vozmetsya-za-lentyaev/> (дата обращения: 19.09.2019)
52. Краузова Е. На старт! Запуск в кредит! 18 января 2012 г. Информационно-сервисный финансовый портал Bank.ru». URL: <http://bank.ru/publication/show/id/12829> (дата обращения: 02.01.2013).
53. Кузина О.Е., Ибрагимов Д.Х. Доверие финансовым институтам: опыт эмпирического исследования // Мониторинг общественного мнения. 2010. № 4 (98). С. 26–39.
54. Кудерин Б. Что такое инвестиционный консалтинг – полный обзор понятия и основных этапов по созданию прибыльного инвестиционного проекта + обзор ТОП-3 консалтинговых компаний. URL: <https://hiterbober.ru/businessmen/chto-takoe-investicionnyj-konsalting.html> (дата обращения: 01.08.2019).
55. Лаврова О. М., Халикова Д. А., Бурангулова Р. Н. Технопарки, как инструмент инновационного развития науки и производства. Сравнение опыта Германии и России // Вестник Казанского технологического университета. 2012. № 10. С. 407–412.
56. Лаврушин О.И. О доверии в кредитных отношениях // Деньги и кредит. 2015. № 9. С. 46-51.
57. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю. Проблемы кредитования малого бизнеса в России // Финансы. 2005. № 4. С. 14.
58. Ласкина Л.Ю. Особенности определения об оценки финансового леввериджа: отечественный и зарубежный опыт // Финансы и кредит. 2012. № 38 (518). С. 55–61.
59. Лебедева С.Ю. Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС и России // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 1. URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2001/1/943.html> (дата обращения: 01.08.2019).
60. Лиштван А. Доверие как феномен социально-экономической реальности. Электронная библиотека БГУ. URL: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/112310/1/lishtvan2013.pdf> (дата обращения: 11.09.2019).
61. Ляско А.К. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 42–47.
62. Матвеев В.В., Овчинникова А.В. Влияние малых и крупных предприятий на изменение структуры промышленных отраслей // Проблемы современной экономики. 2015. № 3 (55). С. 193–198.
63. Маевская Л.И. Новые тенденции в системе кредитования предпринимательства в России // Предпринимательство, рынок, экономический рост. Институт экономики РАН. 2002. С. 70–84.

64. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля. М.: ИНФРА-М, 2011. 349 с.
65. Мезоэкономика развития / под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2011. 805 с.
66. Мельников О.Н. Доверие как фактор риска в предпринимательской и хозяйственной деятельности // Российское предпринимательство. 2011. № 9 (2). С. 179–184.
67. Мереминская Е. Штаты накроет второй волной // Газета.Ру. 28 ноября 2013 г. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2013/11/27/5772945.shtml> (дата обращения: 02.09.2019).
68. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М: ИНФРА-М, 2000. 480 с.
69. Мирзоян М.О. Развитие рынка услуг инвестиционного консультирования // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 11. С. 110–124.
70. Миронова А.А. Доверие, социальный капитал и субъективное благополучие индивида // Общественные науки и современность. 2014. № 3. С. 44–52.
71. Надо любой ценой предотвратить ликвидацию предприятий. Интервью Г.Б. Клейнера. URL: <http://www.online812.ru/2015/12/01/014/> (дата обращения: 25.09.2019).
72. Направления промышленной политики России на перспективу / колл. авторов: Аганбегян А.Г., Клеева Л.П., Кротова Н.А., Куприянов Л.И., Мерзлякова С.Г. и др. М.: 2014. URL: <ftp://w82.ranepa.ru/rnp/ppaper/nvg122.pdf> (дата обращения: 30.08.2019)
73. Николаев И.А., Ефимов С.В., Марушкина Е.В. Аналитический доклад «Доверие в экономике: количественная оценка». Аудиторско-консалтинговая компания ФБК. URL: <http://www.fbk.ru/upload/images/doverie1.pdf> (дата обращения: 01.09.2019).
74. Овчинникова А.В. Роль и функции малых предприятий промышленности в экономическом системном комплексе // Известия УрГЭУ. 2014. № 1 (51). С. 27–32.
75. Орлов А.В. Надежда: О малом бизнесе в России. М.: Международный университет (в Москве), 2003. 160 с.
76. Орлов А.И. Что нужно знать руководителю малого предприятия (из опыта работы) // Подготовка специалистов в области малого бизнеса в высшей школе: тезисы докладов международной конференции. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1999. С. 21–23.
77. Ослунд А. Малые предприятия и экономическая политика. URL: http://www.iep.ru/files/text/confer/2004_09_13-14/Aslund_ru.pdf (дата обращения: 03.09.2019).
78. Основы менеджмента / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.; пер. с англ. Л.И. Евенко. Академия народного хозяйства при правительстве Российской Федерации. М.: Дело, 1997. 493 с.
79. Очерки модернизации российской промышленности: поведение фирм: коллект. моногр. под науч. ред. Б.В. Кузнецова. НИУ ВШЭ. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 399 с.
80. Петров В. Актуальность услуг инвестиционного консалтинга. URL: <http://old.rcb.ru/archive/articles.asp?id=2226> (дата обращения – 01.06.2018).
81. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов; под общ. ред. С.А. Панова. М.: Экономика, 1997. 288 с.

82. Почему сокращается в России малый бизнес? Фактограф. URL: <https://www.factograph.info/a/29245910.html> (дата обращения: 09.03.2019).
83. Рейтер Т. Опыт работы успешных малых предприятий реального сектора экономики. Промышленно-строительное обозрение. 2014. Сентябрь. URL: <http://stroyimpuls.ru/economy/77164/> (дата обращения: 08.08.2019).
84. Рождественская Я. Люди стали больше доверять СМИ и меньше соцсетям. 22 января 2018 г. Газета «Коммерсантъ». URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3527266> (дата обращения: 21.08.2019).
85. Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России: Учебное пособие. М: ИНФРА-М, 2004. 78 с.
86. Рушайло П. Инвестиционное кредитование: ни дать, ни взять // РБК+. Инвестиционная политика. 2016. № 179 (2435). URL: <http://www.rbcpplus.ru/news/57eb59777a8aa941aa0ab7e9?ruid=UET9A1tgOK0M/Vx/AzATAg==> (дата обращения: 14.09.2019).
87. Рыбин Е.В. Опыт поддержки малого и среднего бизнеса в России через банки развития // Банковское дело. 2011. № 10.
88. Сафина Д.М. Доверие в организации // Ученые записки Казанского государственного университета. Серия Гуманитарные науки, книга 3. 2005. Т. 147. С. 196–203.
89. Селиверстова Н. Госдума приняла закон об инвестиционном консультировании // РИА Новости. 06.12.2017. URL: <https://ria.ru/economy/20171206/1510334115.html> (дата обращения: 31.08.2019).
90. Смудов А.М. Промышленные и банковские фирмы: взаимодействие и кризисные ситуации. М.: Финансы и статистика, 2009. 496 с.
91. Соколов А.В. Проблемы развития промышленности России в посткризисный период // Экономические науки. 2010. № 11 (72). С. 128–134. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/04/1214893442/25.pdf> (дата обращения: 18.09.2019).
92. Стиглиц Дж.Ю. Ревущие девяностые. Семена развала. М.: Современная экономика и право, 2005. 424 с.
93. Судас Л.Г. Бизнес за устойчивое развитие // Государственное управление. Электронный вестник. 2017. №64 Октябрь. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/biznes-za-ustoychivoe-razvitiye> (дата обращения: 31.08.2019).
94. Тактаров Г.А., Григорьева Е.М. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. М.: КНОРУС, 2010. 256 с.
95. Татарко А.Н. Взаимосвязь доверия и экономического развития: кросс-страновой анализ // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. 2014. № 2. С. 50–57.
96. Токмакова Н.О. Основы управленческого консультирования: учеб.-практ. пособие. М.: МЭСИ, 2004. 240 с.
97. Тореев В.Б. Движущая сила малого бизнеса // Экономическая наука современной России. 2010. № 1 (48). С. 83–94.
98. Трапкова А.В. Доверие в российском малом и среднем бизнесе // Общественные науки и современность. 2004. № 4.1. С. 36–48.
99. Уикхэм Ф. Консалтинг в управлении проектами / пер. с 2-го англ. изд. М.: Дело и сервис, 2006. 367 с.

100. Феофанова Т.И. Особенности консультирования предприятий малого бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 9 (95). С. 85–89.
101. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния / Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. М.: Academia, 1999. С. 129.
102. Хамалинский И.В., Завгородняя В.В. Методики оценки степени доверия предприятию // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 27 (354). С. 52–58.
103. Чепуренко А.Ю. Совмещающая универсальные концепции с национальной спецификой: поддержка малого и среднего предпринимательства // Вопросы государственного и муниципального управления. 2017. № 1. С. 7–30.
104. Шейн, Э.Г. Процесс консалтинга: построение взаимовыгодных отношений «клиент-консультант». СПб.: Питер, 2008. 286 с.
105. Щемелев С.Н., Аббасова О.М. Современное состояние и проблемы развития малых предприятий в промышленности Российской Федерации // Финансовые исследования. 2016. № 4 (53). С. 134–140.
106. Шо Р.Б. Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы. М.: Дело, 2000. 272 с.
107. Шукин А. Технопарк догоняющего развития // Эксперт. 2010. № 41 (725). URL: http://expert.ru/expert/2010/41/tehnopark_dogonyayuschego_razvitiya/ (дата обращения: 25.08.2019)
108. Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами: проблемы и перспективы развития: монография / под общ. ред. С.С. Чернова. Новосибирск: Изд-во ЦРНС. 2017. 258 с.
109. Ярмиш В. Консалтинг – как много в этом слове // Корпоративный менеджмент. URL: <http://www.cfin.ru/consulting/review2.shtml> (дата обращения – 01.06.2018)

Аналитические обзоры и отчеты

110. Бизнес-инкубаторы и технопарки России // Исследование РБК и Ernst&Young. 07.05.2014. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/investments/biznes-inkubatory-i-tehnoparki-rossii> (дата обращения: 25.08.2019).
111. 21,2 процента составила по итогам 2016 года доля малого и среднего бизнеса в России // ОПОРА РОССИИ. 27 ноября 2017 г. URL: <http://opora.ru/news/21-2-protsenta-sostavila-po-itogam-2016-goda-dolya-malogo-i-srednego-biznesa-v-vvp-rossii.html> (дата обращения: 28.08.2019).
112. Годовой отчет АО «МСП Банк» за 2017 г. // АО «МСП Банк». URL: <https://mspbank.ru/upload/iblock/c93/c93bfb72542978563a37959cb1dceb92.pdf> (дата обращения: 13.09.2019).
113. Демография организаций. 2005–2015 // Росстат. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/demo-org_2015.pdf (дата обращения: 25.08.2019).
114. Доклад о достигнутых результатах по улучшению условий ведения предпринимательской деятельности, развитию малого и среднего бизнеса и поддержке индивидуальной пред-

- принимательской инициативы. Москва. 2017. URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/c5262b2b-2833-4be9-bcc9-c238574c5bda/report_msp.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=c5262b2b-2833-4be9-bcc9-c238574c5bda (дата обращения: 20.09.2019).
115. Индексы доверия АНО «Левада-центр» // АНО «Левада-центр». URL: <https://www.levada.ru/tag/doverie/> (дата обращения: 21.09.2019).
 116. Индекс доверия инвесторов АО «Альфа-Банк» // АО «Альфа-банк». URL: <https://alfabank.ru/about/research/confidence/2017/> (дата обращения: 21.08.2019).
 117. Индекс доверия финансовым институтам // Аналитический центр НАФИ. URL: <https://www.nafi.ru/analytics/indeks-doveriya-finansovym-institutam/> (дата обращения: 21.08.2019).
 118. Индекс «Финансовый перекресток» // Аналитический центр АО «МСП Банк». URL: http://nisse.ru/upload/iblock/c3f/ifp_II-2015.pdf (дата обращения: 21.08.2019).
 119. Индекс потребительских настроений GfK // Аналитическая компания GfK Group. URL: https://www.gfk.com/fileadmin/user_upload/dyna_content/RU/Documents/Press_Releases/2017/GfK_Rus_Press_Release_Consumer_Confidence_Index_March_2017.pdf (дата обращения: 21.08.2019).
 120. Индекс настроения потребителей Мичиганского университета (Michigan Consumer Sentiment Index). URL: <http://www.sca.isr.umich.edu/> (дата обращения: 21.08.2019).
 121. Индекс МСБ (RSBI): компас микро, малого и среднего бизнеса. IV кв. 2017 г. // ОПОРА России. URL: <http://opora.ru/upload/iblock/f66/f665bf7aaaac8952d184e4d6e4ecba95.pdf> (дата обращения: 30.08.2019).
 122. Индексы промышленного производства. Росстат. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/# (дата обращения: 01.02.2019).
 123. Информация о системе // Портал Бизнес-Навигатора МСП. URL: <https://smbn.ru/about.htm> (дата обращения: 01.08.2019).
 124. Исследование «Обзор банковского сектора за 1 полугодие 2018 года: риски в розницу». Август 2018 г. URL: https://raexpert.ru/researches/banks/bank_sector_1h2018 (дата обращения: 16.08.2019).
 125. Карта акселераторов и бизнес-инкубаторов в РФ на 01.05.2018 // Ассоциация акселераторов и бизнес-инкубаторов России. URL: <http://www.oneup.ru/analytics/innomap> (дата обращения: 25.09.2019).
 126. Концепция финансового рычага. Влияние финансового рычага на прибыльность акций. Материалы X Международной студенческой научной конференции. URL: <https://www.scienceforum.ru/2018/2846/3727> (дата обращения: 27.08.2019).
 127. Кредитование малого и среднего бизнеса выросло впервые с 2013 года. 4 апреля 2018 г. // Деловое информационное пространство РБК. URL: <https://www.rbc.ru/finances/04/04/2018/5ac365be9a794702896c9f29> (дата обращения: 19.09.2019).
 128. Кредитование малого и среднего бизнеса в России в 2017 году. Апрель 2018 // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: https://raexpert.ru/researches/banks/frb_2017_itog/part6 (дата обращения: 19.09.2019).

129. Кредиты, предоставленные субъектам малого и среднего предпринимательства (в целом по Российской Федерации) // Банк России. URL: <http://cbr.ru/statistics/pdco/sors/> (дата обращения: 01.09.2019).
130. Малое и среднее предпринимательство в России. 2010–2016: стат. Сборники. М.: Росстат, 2010–2016.
131. Малое и среднее предпринимательство в России. 2017 г.: стат. сб. // Росстат. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_47/Main.htm (дата обращения: 15.09.2019).
132. Малое и среднее предпринимательство в России. Социология. Статистика. Публикации. Тематический обзор № 4 // Аналитический центр НАФИ. URL: http://files.rmcenter.ru/year/2017/1/Portal_ANALITIKA_9yanvarya_dokument2.pdf (дата обращения: 01.06.2019).
133. Международный центр инвестиционного консалтинга (АО «МЦИК»). URL: <https://www.ruscentr.com/concept/contacts/> (дата обращения: 01.06.2019)
134. Мониторинг общественного доверия: российский и зарубежный опыт (Серия «Аналитические обзоры Института государственной службы и управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации». № 5/2016). М., 2016. 49 с. URL: <http://www.ranepa.ru/images/News/2016-11/11-11-2016-igsu-monitoring.pdf> (дата обращения: 20.02.2019).
135. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016» // Высшая школа менеджмента СПбГУ. URL: https://gsom.spbu.ru/files/docs/gem_russia_2016-2017.pdf (дата обращения: 15.09.2019).
136. Опыт функционирования технологических парков в Китае // Технопарк «Новосибирск». URL: <http://tpark.ict.nsc.ru/analitic/chinapark.htm> (дата обращения: 25.08.2019).
137. Основные положения Стратегии развития Национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года. URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/3849c250-6fd7-45ab-bbd5-f53501a449b5/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5+%D0%BA+%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D1%83+%D0%BE+%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%B8+%D0%9D%D0%93%D0%A1.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=3849c250-6fd7-45ab-bbd5-f53501a449b5> (дата обращения: 27.08.2019).
138. Основные фонды // Росстат. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/# (дата обращения: 25.08.2018).
139. Отчеты Министерства финансов Российской Федерации. URL: http://www.minfin.ru/ru/budget/federal_budget/ (дата обращения: 02.09.2019).
140. Показатели деятельности кредитных организаций. Банк России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=pdco_sub (дата обращения: 09.08.2019).
141. Показатели мирового развития по данным Всемирного банка. URL: http://data.trendeconomy.ru/dataviewer/wb/wbd/wdi?kf=WDI&series=NE_EXP_GNFS_ZS&ref_area=BRA,CHN,DEU,RUS,USA&time_period=2006,2007,2008,2009,2010,2011,2012,2013,2014,2015,2016,2017 (дата обращения: 01.09.2019).

142. Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам в рублях, по видам экономической деятельности. Банк России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-09&pid=sors&sid=ITM_45484 (дата обращения: 22.09.2019).
143. Промышленное производство в России. 2016 // Росстат. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_48/Main.htm (дата обращения: 25.09.2019).
144. Пять составляющих доверия. Как сделать страну и людей процветающими. 7 марта 2017 г. // Российское интернет-издание «Частный корреспондент». URL: http://www.chaskor.ru/article/5_sostavlyayushchih_doveriya_41633 (дата обращения: 20.09.2019).
145. Россия в цифрах. 2018: Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2018. 522 с.
146. Сервис «ТАСС-Бизнес». URL: <https://tassbiz.ru/> (дата обращения: 01.09.2019).
147. Сведения по кредитам нефинансовым организациям за 2014–2017 гг. // Банк России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=int_rat (дата обращения: 25.09.2019).
148. Сведения по вкладам (депозитам) физических лиц и нефинансовых организаций // Банк России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=int_rat (дата обращения: 16.09.2019).
149. Сводная статистическая информация геоинформационной системы по технопаркам. Отчет Минпромторг России. URL: https://www.gisip.ru/stats_sum_tech/pdf/ru/ (дата обращения: 24.09.2019).
150. Свое дело // Сбербанк России. URL: <http://www.sberbank.ru/svoedelo> (дата обращения: 17.09.2019).
151. Средневзвешенные процентные ставки по кредитным и депозитным операциям в рублях без учета ПАО Сбербанк // Банк России. URL: https://www.cbr.ru/statistics/pdtko/int_rat/ (дата обращения: 01.19.2019).
152. «Страна недоверия», 12 февраля 2013 г. // Научно-образовательный портал IQ (НИУ ВШЭ). URL: <https://iq.hse.ru/news/177670834.html> (дата обращения: 28.09.2019).
153. Технологическое развитие отраслей экономики // Росстат. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/# (дата обращения: 29.12.2018).
154. Уровень доступности финансовых услуг для МСП. 16 мая 2016 г. Аналитический центр НАФИ. URL: <https://nafii.ru/analytics/uroven-dostupnosti-finansovykh-uslug-dlya-msp/> (дата обращения: 25.09.2019).
155. Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2015 году. Аналитический центр АО «МСП Банк». URL: http://nisse.ru/upload/iblock/b09/MSP_SIO_2015_15-06.pdf (дата обращения: 01.09.2019).
156. Финансовый левверидж. Программа «Ваш финансовый аналитик» // Аудиторская фирма «Авдеев и Ко». URL: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/solvency/financial_leverage.html (дата обращения: 27.09.2019).
157. Финдекс МСП. Мониторинг уровня доступности финансовых услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства // НИИСПП. URL: <http://nisse.ru/upload/iblock/5ef/finindex%202016%20MSP.pdf> (дата обращения: 21.09.2019).

Законодательные и нормативно-правовые акты

158. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
159. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».
160. Федеральный закон от 20 декабря 2017 г. № 397-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О рынке ценных бумаг” и статью 3 Федерального закона “О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка”».
161. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 года № 1083-р).
162. Постановление Правительства Российской Федерации от 4 апреля 2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».
163. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2024 г. // Министерство экономического развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/60223a2f-38c5-4685-96f4-6c6476ea3593/prognoz24svod.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=60223a2f-38c5-4685-96f4-6c6476ea3593> (дата обращения: 27.09.2019).
164. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. № 139-И «Об обязательных нормативах банков».

Иностраные источники

165. Annual Report on European SMEs 2015/2016 // European Commission. URL: https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf (дата обращения: 22.09.2019).
166. Annual Report on European SMEs 2016/2017 // European Commission. URL: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/0b7b64b6-ca80-11e7-8e69-01aa75ed71a1> (дата обращения: 27.09.2019).
167. Data // The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN/countries/IN-8s?display=graph> (дата обращения: 27.09.2019).
168. Edelman Trust Barometer 2018 // Global Report. URL: http://cms.edelman.com/sites/default/files/2018-02/2018_Edelman_Trust_Barometer_Global_Report_FEB.pdf (дата обращения: 17.09.2018).
169. Global Entrepreneurship Monitor, 2014 // Global Report. URL: <https://www.gemconsortium.org/report/49079> (дата обращения: 27.09.2019).
170. Inglehart R., Haerpfer C., Moreno A., Welzel C., Kizilova K., Diez-Medrano J., Lagos M., Norris P., Ponarin E. & Puranen B. et al. (eds.). World Values Survey: Round Six – Country-Pooled Datafile 2010–2014. Version: URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>. Madrid: JD Systems Institute (дата обращения: 21.09.2019).

171. Jenkinson T., Jones H., Martinez J., V. Picking winners? Investment consultants' recommendations of fund managers // *Journal of Finance*. 2015. 47 p.
172. Knack S., Keefer Ph. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112. No. 4. P. 1251–1288.
173. Knack S. Trust, Associational Life, and Economic Performance // *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being*. J. Helliwell, ed., Quebec: Human Resources Development Canada. 2001.
174. Kreimer R.M. When paranoia makes sense // *Harvard Business Review*. 2002. July. P. 62–69.
175. La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A. and Vishny R. Legal determinants of external finance // *Journal of Finance*. 1997. Vol. 52. No. 3. P. 1131–1150.
176. Mayer C., Vives X. *Capital Markets and Financial Intermediation*. Cambridge: Cambridge University Press. 1995. 380 p.
177. Newton K. Taking a bet with ourselves. Can we put trust in trust? // *WZB Mitteilungen*. 2012. März. № 135. P. 6–9.
178. OECD (2017). *Entrepreneurship at a Glance 2017*. OECD Publishing, Paris. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/employment/entrepreneurship-at-a-glance-2017_entrepreneur_aag-2017-en#page47 (дата обращения: 27.09.2019).
179. Roth F. The Effects on Financial Crisis on Systemic Trust // *CEPS Working Document*. 2009. No. 316. URL: <http://aei.pitt.edu/11334/1/1877-1.pdf> (дата обращения: 20.09.2019).
180. Roth F. Does Too Much Trust Hamper Economic Growth? // *KYKLOS*. 2009. Vol. 62. No. 1. P. 103–128.
181. Safina D. Trust and Economic Growth in Russian Society // *Procedia Economics and Finance*. 2015. № 24. P. 563–567.
182. Schein E. The Role of the Consultant Content Expert or Process Facilitator // *The Personnel and Guidance Journal*. 1978. Vol. 56. Iss. 7. P. 22–26.
183. Zak P.J., Knack S. *Trust and Growth*. University of Maryland, College Park. Working paper. 1998. № 219.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

Методика расчета предельного объема кредитно-инвестиционных ресурсов банков для финансирования субъектов малого бизнеса

Излагаемая далее методика³⁷ предназначена для решения следующих задач: 1) сопоставление потребностей малых предприятий в кредитно-инвестиционных ресурсах и возможностей банков удовлетворить данные потребности; 2) организация новых институциональных образований для кредитования субъектов малого бизнеса на основе банковской кредитной кооперации (БКК) в целях снижения кредитных рисков.

Предполагается, что кроме банков БКК могут участвовать различные фонды государственной поддержки малого бизнеса и региональные гарантийные организации (РГО).

Методика состоит из этапов, представленных на рис. П-1.

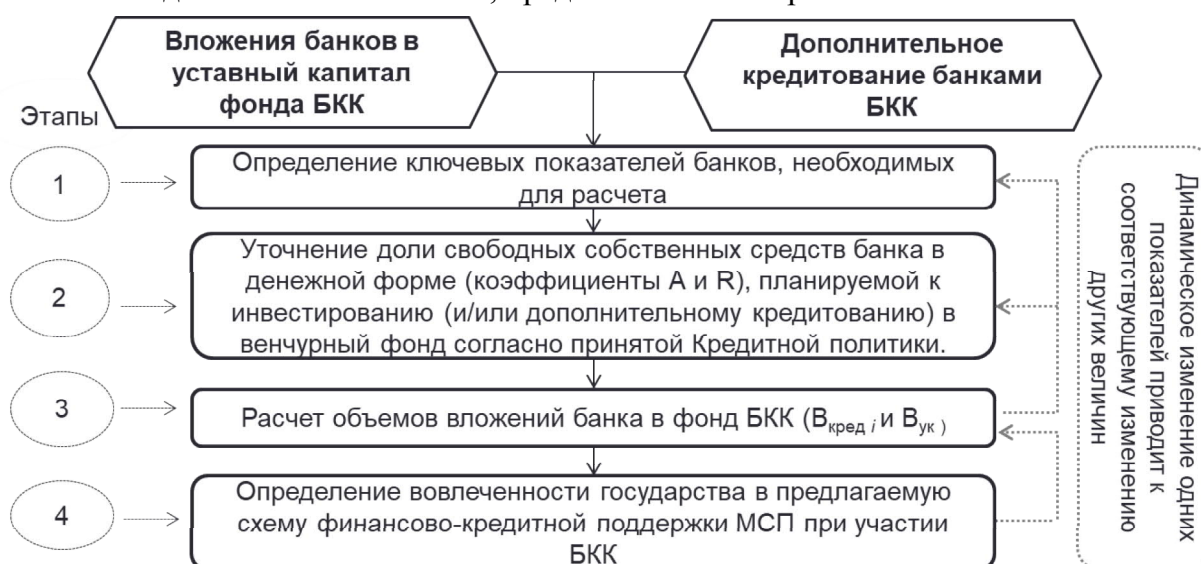


Рис. П-1. Алгоритм расчета предельного объема финансирования малых и средних предприятий при участии БКК и государственной поддержке

Источник: составлено авторами.

Этап 1. Определение ключевых показателей банка, необходимых для расчета объемов вложений банка в фонд БКК (величина собственного капитала, объем инвестиции в дочерние и зависимые организации, объемы кредитного портфеля и просроченной ссудной задолженности).

³⁷ Разработчики – Смупов А.М. и Королева Е.А.

Этап 2. Расчет объемов вложений банка в фонд БКК ($V_{ук}$ и $V_{кред}$) на основании требований Банка России по нормативам Н4, Н6, Н7 и Н12 [164], а также допустимого уровня просроченной ссудной задолженности банка и нахождение пороговых значений вложений в фонд.

Этап 3. Уточнение доли свободных собственных средств банка в денежной форме (коэффициенты A и R , принимающие значение от 0 до 1), которую банк намеревается инвестировать в уставный капитал фонда БКК/дополнительно предоставить кредит кооперации согласно принятой кредитной политике банка.

Этап 4. Определение вовлеченности государства в предлагаемую схему кредитной поддержки МСП при участии БКК.

Определение допустимой величины вложений банка в фонд БКК может быть представлено приведенными ниже неравенствами, выражениями и экспертными допущениями (рабочими гипотезами).

При условии, что банк осуществляет финансовые вложения из собственного капитала в уставный капитал фонда (основываясь на ограничении по нормативу Н12), получаем неравенство (П-1):

$$A \cdot (\text{ИНВ}_{\text{общ}} - \text{ИНВ}_{\text{текущ}}) \leq \frac{K \cdot 25\%}{100\%} \quad (\text{П-1})$$

где K – Собственный капитал банка (во всех его формах), руб.;

$\text{ИНВ}_{\text{общ}}$ – общий объем денежной части средств собственного капитала банка, возможных к инвестированию, руб.;

$\text{ИНВ}_{\text{текущ}}$ – текущий объем инвестиций, осуществленных из денежной части средств собственного капитала банка, руб.;

A – доля свободных собственных средств банка в денежной форме, определяемая им самостоятельно в рамках кредитно-инвестиционной стратегии, для вложения в фонд БКК.

Коэффициент A определяется банками самостоятельно и может принимать значения от 0 до 1. Тогда, состояние $A = 1$ будет означать, что все свободные, т.е. возможные к инвестированию деньги собственного капитала банк намерен направлять в фонд БКК для участия в проектах развития малых и средних предприятий. Состояние $A = 0$ означает, что банк в капитале кооперации не участвует.

Рассмотрим ситуацию, в которой банки дополнительно к вложению в уставный капитал, кредитуют БКК. Опираясь на требования Банка России по нормативам Н4, Н6 и Н7, а также учитывая допустимый уровень просроченной задолженности банка, получаем систему ограничений (П-2–П-5):

$$R \cdot V_{\text{кред}} \leq \min \begin{cases} \frac{120\%}{100\%} (K + \text{ОД} + 0,5 \cdot \text{О}) - K_{\text{рд}}; & (\text{П-2}) \\ \frac{K \cdot 25\%}{100\%}; & (\text{П-3}) \\ \frac{K \cdot 800\%}{100\%} - \text{КП}; & (\text{П-4}) \\ \text{КП} \cdot (10\% - k_{\text{проср}}), & (\text{П-5}) \end{cases}$$

где $V_{\text{кред}}$ – объем возможных кредитных вложений банка в фонд БКК;

R – Коэффициент, отражающий риск, приемлемый для банка и определяемый им самостоятельно в рамках кредитно-инвестиционной стратегии. Коэффициент R может принимать значения от 0 до 1 (состояние $R = 1$ будет означать, что весь допустимый объем денег банк сможет дополнительно направить на кредитование БКК. Состояние $R = 0$ означает, что банк не кредитует БКК;

K – Собственный капитал банка (во всех его формах), руб.

КП – кредитный портфель банка (за вычетом сформированных резервов на возможные потери), руб.

ОД – обязательства (пассивы) банка по кредитам и депозитам, полученным банком, за исключением суммы полученного банком субординированного кредита (займа, депозита);

$K_{\text{рд}}$ – кредитные требования с оставшимся сроком до даты погашения свыше года;

О – величина минимального совокупного остатка средств на счетах со сроком исполнения обязательств до 1 года и счетах до востребования физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций), не вошедшим в расчет показателя ОД ;

$k_{\text{проср}}$ – уровень просроченной ссудной задолженности банка, %.

При этом выражение (П-2) отражает норматив – Н4, выражение (П-3) – Н6, неравенство (П-4) – Н7, а выражение (П-5) ограничивает величину $V_{\text{кред}}$ предельным уровнем просроченной ссудной задолженности банка, обозначенным как $k_{\text{проср}}$.

Допустимая величина суммарной просроченной ссудной задолженности перед банком (по кредитному портфелю банка-инвестора вне фонда и его кредитов, вложенных через фонд БКК) устанавливается экспертно³⁸. Примем значение этого параметра в нашем случае равным 10% от кредитного портфеля банка (неравенство (П-5)), отталкиваясь от данных о том, что доля просроченной задолженности по кредитам в США возросла в 2013 г. с 3 до 5,6% [67], при этом прогнозируется рост в 2 раза в ближайшие 4 года.

³⁸ Величина рассматриваемого ограничения для банка определяется установками его кредитной политики и решениями компетентных органов управления банком. То есть, в случае кредитных вложений банка в фонд БКК и развитии реальных событий, при которых сумма кредитных вложений в фонд станет невозвратной, суммарная доля просроченной задолженности банковской организации не должна превышать установленного значения.

Составленный и отраженный на рис. П-1 алгоритм расчета банковского потенциала может носить динамический характер, т.е. изменение одних показателей может повлечь за собой соответствующий пересчет других, зависимых величин. Например, рост или уменьшение финансовых показателей кредитной организации, пересмотр кредитной политики банка или его решения относительно доли свободных собственных средств, предполагаемых к вложению в БКК (коэффициент A), повлияют на расчет $V_{\text{кред}}$ и $V_{\text{ук}}$. Одновременно объемы капитализации РГО, налоговые льготы от государства для кредитных организаций, оказывающих поддержку МСП и прочие внешние факторы также могут быть подвержены изменениям.

Далее для определения возможного объема вложений банка в БКК рассчитываются величины $V_{\text{кред}}$ и $V_{\text{ук}}$ согласно приведенным формулам. В дальнейшем определяется степень вовлеченности государства в оказание кредитной поддержки малым и средним предприятиям.

Для проведения расчета предельного объема финансирования малых и средних предприятий при участии БКК и государственной поддержки согласно методике, необходимо свести основные финансовые показатели деятельности банков. В табл. П-1 и П-2 приведены соответственно основные данные по российским банкам из перечня «топ-30» на начало 2017 г. и объем возможных вложений в фонд БКК.

Финансовые показатели 30-ти крупнейших российских банков на 01.01.2017 г.

Место	1	2	3	4	5	6	7
Название банка	ПАО СберБанк	ПАО «Банк ВТБ»	АО «Газпром-банк»	АО «Россельхоз-банк»	АО «Альфа-Банк»	ПАО ВТБ 24	ПАО Банк «ФК Открытие»
Собственный капитал, тыс. руб.	3 143 379 443	1 017 820 769	689 640 763	395 786 010	357 299 813	295 760 079	270 351 539
Чистая прибыль, тыс. руб.	516 987 788	70 006 585	109 685 090	909 240	5 117 577	43 126 123	14 150 077
Объем выданных кредитов юр.лицам, тыс. руб.	10 429 463 849	4 703 497 949	3 235 649 676	1 405 236 745	1 216 267 171	243 000 000	1 687 521 694
Объем выданных кредитов физ-лицам, тыс. руб.	4 336 331 349	230 316 493	307 978 586	325 147 850	230 163 089	1 584 159 190	123 997 991
Кредитный портфель, тыс. руб.	14 765 795 198	4 933 814 442	3 543 628 262	1 730 384 595	1 446 430 260	1 827 159 190	1 811 519 685
Просрочка, тыс. руб.	392 227 307	140 249 039	74 568 721	197 075 264	142 265 100	123 657 036	119 526 880
Просрочка, %	2,66	2,84	2,10	11,39	9,84	6,77	6,60
Инвестиции в дочерние и зависящие организации, тыс. руб.	155 807 705	171 430 066	11 468 384	372 317	6 241 212	1 195 753	72 007
О	0	0	0	0	0	0	0
ОД	2 840 465 305	1 607 951 443	742 663 359	612 876 554	269 421 770	258 274 338	233 928 296
К _{рд}	10 922 124 473	373 662 482	1 965 726 687	1 073 999 678	690 723 686	1 939 618 717	551 793 161

137

Продолжение табл. П-1

Место	8	9	10	11	12	13	14
Название банка	АО ЮниКредит Банк	ПАО «Промсвязьбанк»	ПАО «Московский кредитный банк»	АО «Райффайзенбанк»	ПАО РОСБАНК	АО Банк «ВБРР»	ПАО «БИНБАНК»
Собственный капитал, тыс. руб.	179 247 023	152 675 759	141 177 662	136 517 132	119 228 453	116 777 727	97 914 782
Чистая прибыль, тыс. руб.	16 655 124	12 125 166	2 688 705	23 933 091	9 904 548	3 792 251	12 901 046
Объем выданных кредитов юр.лицам, тыс. руб.	571 729 611	639 060 311	982 242 393	317 547 519	241 589 455	70 449 874	126 207 897
Объем выданных кредитов физ-лицам, тыс. руб.	120 984 305	88 142 404	102 324 404	181 140 931	142 132 663	10 063 985	51 546 904
Кредитный портфель, тыс. руб.	692 713 916	727 202 715	1 084 566 797	498 688 450	383 722 118	80 513 859	177 754 801
Просрочка, тыс. руб.	46 007 779	76 199 669	29 866 784	19 801 738	36 293 232	1 421 594	22 159 714
Просрочка, %	6,64	10,48	2,75	3,97	9,46	1,77	12,47
Инвестиции в дочерние и зависящие организации, тыс. руб.	490 960	298 497	852 439	367 744	12 977 662	0	2 773 888
О	0	0	0	0	0	0	0
ОД	265 478 634	97 730 158	147 560 549	29 385 110	75 440 664	28 872	145 328 358
К _{рд}	501 600 616	326 483 369	338 777 857	317 682 555	231 916 120	29 357 190	72 484 934

Продолжение табл. П-1

Место	15	16	17	18	19	20
Название банка	АО «БМ-Банк»	АО «АБ «РОССИЯ»	ПАО «АК БАРС» БАНК	ПАО «Банк «Санкт-Петербург»	АО КБ «Сити- банк»	ООО «ХКФ Банк»
Собственный капитал, тыс. руб.	84 882 314	71 863 444	71 645 291	68 117 402	55 335 239	53 502 346
Чистая прибыль, тыс. руб.	-45 758 230	4 002 808	645 701	2 324 570	10 333 212	6 315 382
Объем выданных кредитов юр.лицам, тыс. руб.	268 329 508	306 944 967	146 759 751	272 980 569	91 936 458	15 433 417
Объем выданных кредитов физли- цам, тыс. руб.	0	9 929 270	47 156 886	57 449 603	46 550 859	151 620 542
Кредитный портфель, тыс. руб.	268 329 508	316 874 237	193 916 637	330 430 172	138 487 317	167 053 959
Просрочка, тыс. руб.	248 585 536	6 771 123	10 456 418	11 352 716	291 284	11 286 341
Просрочка, %	92,64	2,14	5,39	3,44	0,21	6,76
Инвестиции в дочерние и зависимые организации, тыс. руб.	4 214 020	1 150 577	361 136	63 570	0	710 406
О	0	0	0	0	0	0
ОД	266 296 272	43 147 783	103 052 867	30 942 781	1 189 024	22 724 055
К _{рд}	50 456 092	145 481 947	157 429 688	175 103 582	31 798 240	64 662 934

Продолжение табл. П-1

Место	21	22	23	24	25	26
Название банка	ПАО «Совком- банк»	АО «Банк Русский Стандарт»	НКО НКЦ (АО)	ПАО БАНК «ЮГРА»	ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ) АО	АО «Нордеа Банк»
Собственный капитал, тыс. руб.	50 052 622	48 552 785	46 214 160	45 317 281	44 801 117	44 600 344
Чистая прибыль, тыс. руб.	16 649 053	-8 027 161	20 658 141	-32 267 068	5 720 635	4 693 513
Объем выданных кредитов юр.лицам, тыс. руб.	36 929 895	21 439 546	491 588 019	257 819 065	50 141 989	147 694 462
Объем выданных кредитов физли- цам, тыс. руб.	60 981 641	142 421 074	0	499 056	26 944	15 840 311
Кредитный портфель, тыс. руб.	97 911 536	163 860 620	491 588 019	258 318 121	50 168 933	163 534 773
Просрочка, тыс. руб.	6 877 967	62 283 227	0	945 693	170	1 488 372
Просрочка, %	7,02	38,01	0,00	0,37	0,00	0,91
Инвестиции в дочерние и зависимые организации, тыс. руб.	3 334 597	0	0	0	0	232 000
О	0	0	0	0	0	0
ОД	140 067 190	Н/Д	71 885	17 313 772	10 549 772	129 751 530
К _{рд}	155 669 691	Н/Д	3 124 005	165 490 909	39 598 752	145 282 811

Окончание табл. П-1

Место	27	28	29	30
Название банка	АКБ «РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ» (ПАО)	ПАО АКБ «Связь-Банк»	ПАО Банк ЗЕНИТ	АО АКБ «НОВИКОМБАНК»
Собственный капитал, тыс. руб.	37 278 275	37 052 697	36 554 146	36 060 829
Чистая прибыль, тыс. руб.	-4 926 271	-14 073 296	-7 443 471	-17 783 057
Объем выданных кредитов юр.лицам, тыс. руб.	136 208 111	91 664 794	139 985 693	142 710 529
Объем выданных кредитов физли- цам, тыс. руб.	19 795 570	82 642 746	30 944 911	1 603 637
Кредитный портфель, тыс. руб.	156 003 681	174 307 540	170 930 604	144 314 166
Просрочка, тыс. руб.	40 072 542	12 426 414	9 250 843	36 176 452
Просрочка, %	25,69	7,13	5,41	25,07
Инвестиции в дочерние и зависимые организации, тыс. руб.	3 543 154	0	1 595 921	0
О	0	0	0	0
ОД	38 861 816	48 890 163	54 992 442	5 145 883
К _{рд}	85 487 963	65 780 876	94 127 404	46 295 053

Объем возможных вложений банков в фонд БКК на 01.01.2017, млн руб.

Показатель Банк	Возможный объем дополнительного кредитования МСП (ОП)	Возможный объем дополнительных вложений банка в уставный капитал МСП (ОП)	Суммарный дополнительный объем вложений банков в МСП (ОП)
ПАО СберБанк	0	630 037	630 037
ПАО «Банк ВТБ»	254 455	83 025	337 480
АО «Газпромбанк»	0	160 942	160 942
АО «Россельхозбанк»	0	98 574	98 574
АО «Альфа-Банк»	2378	83 084	85 462
ПАО ВТБ 24	0	72 744	72 744
ПАО Банк «ФК Открытие»	53 343	67 516	120 859
АО ЮниКредит Банк	23 264	44 321	67 584
ПАО «Промсвязьбанк»	0	37 870	37 870
ПАО «Московский кредитный банк»	7708	34 442	42 150
АО «Райффайзенбанк»	0	33 762	33 762
ПАО РОСБАНК	1687	16 829	18 516
АО Банк «ВБРР»	6630	29 194	35 824
ПАО «БИНБАНК»	0	21 705	21 705
АО «БМ-Банк»	0	17 007	17 007
АО «АБ «РОССИЯ»»	0	16 815	16 815
ПАО «АК БАРС» БАНК	8935	17 550	26 485
ПАО «Банк «Санкт-Петербург»»	0	16 966	16 966
АО КБ «Ситибанк»	13 557	13 834	27 391
ООО «ХКФ Банк»	5419	12 665	18 084
ПАО «Совкомбанк»	2913	9179	12 092
АО «Банк Русский Стандарт»	0	12 138	12 138
НКО НКЦ (АО)	0	11 554	11 554
ПАО БАНК «ЮГРА»	0	11 329	11 329
ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ) АО	5017	11 200	16 217
АО «Нордеа Банк»	11 150	10 918	22 068
АКБ «РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ» (ПАО)	0	5776	5776
ПАО АКБ «Связь-Банк»	5004	9263	14 268
ПАО Банк ЗЕНИТ	7842	7543	15 385
АО АКБ «НОВИКОМБАНК»	0	9015	9015

Источник: расчеты авторов.

В табл. П-3 сформулированы возможные условия кредитования малых предприятий на основе БКК.

Таблица П-3

**Возможные условия функционирования банковской кооперации
в сфере кредитования малого бизнеса (БКК)**

Параметр	Описание	
Участники	МСП, банки, органы государственной власти	
Капитал фонда БКК	Средства банков и государства (например, «50:50»)	
Варианты финансирования МСП	Инвестиции в уставный капитал (банки вкладывают свободные средства в фонд БКК, а фонд, в свою очередь, в уставный капитал предприятий)	Долгосрчный кредит на оговоренных льготных условиях (банки дополнительно к вложениям в фонд БКК осуществляют его кредитование на условиях платности и возвратности, при этом БКК может также предоставлять МСП долгосрчные инвестиционные кредиты для осуществления перспективных проектов)
Получаемый доход	Дивиденды с вложений в случае прибыльности проектов	Процентные платежи
Величина % ставки	Не определяется рыночными условиями (льготная ставка для МСП).	
Возможный объем использования банками средств БКК	1. Банки могут получить из фонда БКК суммы средств в том же объеме, в котором они вложили в фонд. 2. Если необходима меньшая или большая сумма, то вопрос выносится на рассмотрение Управляющей компании фонда, которая и принимает решение	
Требования к проекту	1. Соответствие национальным интересам. 2. Прибыльность проекта согласно бизнес-плану (подтверждение расчетами и обоснованием проекта)	
Анализ и оценка проекта	Независимый оценщик в виде сторонней банковской организации в рамках одной из задач инвестиционного консультирования	
Управление БКК	Управляющая компания, в руководящий состав которой входят представители банков-участников и органов государственного управления	
Стимулирование участников	1. Субсидирование процентной ставки, по которой БКК предоставляет средства МСП (полное или частичное), что опосредованно гарантирует получение банком процентных платежей по выданным фонду кредитам; 2. Субсидирование государством невозврата части банковской ссудной задолженности (например, в объеме 25 % от величины размещенных банками средств; 3. Предоставление банкам освобождения от уплаты налога на прибыль с процентных платежей по кредитам МСП. <i>Дополнительно:</i> заключение между банком и МСП соглашения, по которому банк может претендовать на часть или весь объем прибыли предприятия в течение оговоренного периода	
Принятие решения о субсидировании % ставки	БКК предоставляет информационный меморандум (заключение) по проекту на предмет соответствия государственным интересам, а также расчеты будущей кредитоспособности бизнеса	
Доля компенсации % ставки	Доля варьируется в зависимости от важности конкретного проекта для региона/города (полная – 100 % или частичная компенсация)	

Приложение 2.

Расчет дополнительной величины кредитных ресурсов для МСП за счет роста эффективности деятельности РГО

Совокупный портфель поручительств гарантийных фондов составил в 2016 г. 53,78 млрд руб. [114], капитализация системы РГО за этот же период – 45,1 млрд руб. [51]. С учетом информации о величине капитализации фондов, коэффициент «гарантия/капитал» в России составляет:

$$53,78 \text{ млрд руб.} / 45,1 \text{ млрд руб.} = 1,19.$$

Важно отметить, что рекомендация Министерства экономического развития РФ российским гарантийным фондам заключается в том, чтобы общий лимит поручительств обеспечил привлечение кредитов в сумме, превышающей размер денежных средств фонда не менее чем в 3 раза, начиная со второго года деятельности гарантийного фонда (на текущий момент в России коэффициент «гарантия/капитал» ниже рекомендуемого значения в 2,8 раза). Данный коэффициент, для сравнения, принимает значения, в Венгерской республике – 6,1 (фонд *Hitelgarancia*), в Республике Польша (по всем гарантийным фондам) – 1,8, в Республике Эстония – 3,2 (*Kredex*) [19], что положительно характеризует работу гарантийных фондов в вышеперечисленных странах.

При приведении объема поручительств РГО при неизменном объеме капитализации фондов (45,1 млрд руб.) к рекомендуемому Министерством экономического развития РФ значению коэффициента «гарантия/капитал» (равного трем) получен потенциальный объем поручительств, которые могли бы быть выданы гарантийными фондами:

$$53,78 \text{ млрд руб.} * 3 = 161,34 \text{ млрд руб.}$$

Таким образом, фондами дополнительно может быть выдано поручительств еще на 107,56 млрд руб. (разница между текущим объемом поручительств – 53,78 млрд руб. и полученным потенциалом роста – 161,34 млрд руб.), что, в свою очередь, соответствует объему кредитования, равному величине от 116,4 млрд до 163,04 млрд руб. (значение колеблется в зависимости от того, какова доля поручительства фонда в сумме кредита – 50–70% от суммы кредита), полученной следующими вычислениями:

$$107,56 \text{ млрд руб.} / 0,7 = 153,65 \text{ млрд руб.}$$

(или 215,12 млрд руб. при гарантировании 50% величины кредита).

Полученные расчеты позволяют сделать вывод о том, что объем выдаваемых гарантийными фондами поручительств уже на текущий момент может быть увеличен в 3 раза без дополнительной капитализации фондов со стороны государства, позволив малым и средним предприятиям получить дополнительное финансирование от банков.

Итак, в качестве альтернативного источника получения кредитных ресурсов для малых фирм можно рассматривать работу региональных гарантийных организаций при условии увеличения коэффициента «гарантия/капитал» с текущего значения (1,19) до рекомендуемого Минэкономразвития РФ (3,0). За счет роста данного показателя возможно получить потенциальный объем поручительств РГО в размере 161,34 млрд руб. (прирост к текущей величине составит 107,56 млрд руб.), что соответствует объему кредитования – 153,6–215,1 млрд руб. (в зависимости от доли поручительства фонда в сумме кредита – 50–70%).

Приложение 3.
Формы анкет для опроса представителей бизнес-среды
и банковского сектора

I. Анкета для экспертов бизнес-среды

1. Оцените, пожалуйста, по шкале от 0 до 10 выгоду сотрудничества малых и средних предприятий с банковскими организациями в текущих рыночных условиях: (0 – не выгодно для предприятия, 10 – выгодно для предприятия в значительной степени)

Ответ:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Комментарий:

2. Оцените, пожалуйста, по шкале от 0 до 10 следующий вопрос: изменилась ли доступность банковского финансирования для бизнеса за прошедшие 3 года? (0 – финансирование стало недоступно, 5 – без изменений, 10 – финансирование стало доступнее в значительной степени)

Ответ:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Комментарий:

3. Оцените, пожалуйста, по шкале от 0 до 10 следующий вопрос: стала ли деятельность банков в нашей стране более прозрачной для предпринимателей за последние 3 года? (0 – стала менее прозрачной, 5 – без изменений, 10 – стала прозрачнее в значительной степени)

Ответ:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Комментарий:

4. Оцените, пожалуйста, по шкале от 0 до 10 следующий вопрос: изменится ли доступность банковского финансирования для бизнеса в ближайшие 1–2 года? (0 – финансирование станет недоступным, 10 – финансирование станет доступнее в значительной степени)

Ответ:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Комментарий:

5. Оцените, пожалуйста, по шкале от 0 до 10 следующий вопрос: изменится ли степень прозрачности деятельности банков для предпринимателей в ближайшие 1-2 года? (0 – станет менее прозрачной, 5 – не изменится, 10 – станет прозрачнее в значительной степени)

Ответ:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Комментарий:

II. Анкета для экспертов банковской среды

1. Оцените, пожалуйста, по шкале от 0 до 10 следующий вопрос: изменились ли требования к заемщикам – малым и средним предприятиям/индивидуальным предпринимателям за прошедшие 3 года?

(0 – требования ужесточились, 5 – не изменились, 10 – требований стало значительно меньше)

Ответ:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Комментарий:

2. Оцените, пожалуйста, по шкале от 0 до 10 следующий вопрос: изменилось ли финансовое состояние малых и средних предприятий за прошедшие 3 года?

(0 – ухудшилось в значительной степени, 5 – не изменилось, 10 – стало значительно лучше)

Ответ:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Комментарий:

3. Оцените, пожалуйста, по шкале от 0 до 10 следующий вопрос: изменилось ли качество платежной дисциплины заемщиков – субъектов МСП за прошедшие 3 года?

(0 – ухудшилась в значительной степени, 5 – не изменилась, 10 – стала значительно лучше)

Ответ:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Комментарий:

4. Оцените, пожалуйста, по шкале от 0 до 10 выгодность сотрудничества банка с малыми и средними предприятиями/индивидуальными предпринимателями в текущих рыночных условиях:

(0 – не выгодно для банка, 10 – выгодно для банка в значительной степени)

Ответ:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Комментарий:

5. Оцените, пожалуйста, по шкале от 0 до 10 степень рискованности сотрудничества банка с малыми и средними предприятиями/индивидуальными предпринимателями?

(0 – крайне рискованно для банка, 5 – риски приемлемы, 10 – рискованно в незначительной степени)

Ответ:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Комментарий:

Монография

Егорова Наталья Евгеньевна
Смулов Алексей Михайлович
Королева Екатерина Алексеевна

**ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛИ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛЫХ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И БАНКОВ
НА ОСНОВЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ДОВЕРИЯ**

Подписано в печать 17.05.2021 г.

Формат 60×90/16. Печ. л. 9,1. Тираж 60 экз. Заказ № 8
ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН
117418, Москва, Нахимовский пр., 47
Тел. 8 (499) 724-21-39
E-mail: ecr@cemi.rssi.ru
<http://www.cemi.rssi.ru/>

ISBN 978-5-8211-0798-5



9 785821 107985