

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Центральный экономико-математический институт
Российской академии наук

На правах рукописи

Королева Екатерина Алексеевна

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

Специальность 08.00.05 –

Экономика и управление народным хозяйством
(экономика, организация и управление предприятиями, отраслями,
комплексами – промышленность)

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук, профессор
Егорова Наталья Евгеньевна

Москва – 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Глава 1. Теоретико-методологические вопросы анализа развития реального сектора экономики	
1.1. Основные тенденции в развитии промышленного сектора экономики.....	10
1.2. Роль малых и средних предприятий в функционировании промышленности России.....	18
1.3. Кредитно-инвестиционные ресурсы как важный фактор развития российской промышленности.....	27
1.4. Оценка потребности малых предприятий в кредитно-инвестиционных ресурсах...	38
Выводы по главе 1.....	45
Глава 2. Совершенствование модели взаимодействия малых промышленных предприятий и банков на основе разработки методов повышения уровня доверия	
2.1. Роль доверия как условия перехода от традиционной к «партнерской» модели взаимодействия малых промышленных предприятий и банков.....	48
2.2. Повышения уровня доверия между малыми предприятиями и банками на основе адаптивного банковского консультирования.....	61
2.3. Использование кооперации в сфере малого промышленного и банковского бизнеса для снижения рисков кредитования МСПП	76
2.4. Классификация методов количественной оценки уровня доверия между экономическими субъектами.....	83
2.5. Формирование синтетических индексов оценки уровня доверия между малыми промышленными предприятиями и банками.....	91
Выводы по главе 2	96
Глава 3. Экспериментальные расчеты по оценке результатов роста доверия и интенсификации взаимодействия малых промышленных предприятий и банков (на примере обрабатывающей промышленности)	
3.1. Анализ состояния малых и средних предприятий в обрабатывающей промышленности.....	99
3.2. Количественная оценка потребностей малых обрабатывающих предприятий в финансировании и кредитно-инвестиционного потенциала российских банков	105
3.3. Динамика индексов доверия между малыми обрабатывающими фирмами и банками за 2005-2017 гг.	110
3.4. Оценка экономического эффекта от интенсификации кредитно-инвестиционного взаимодействия малых фирм и банков	122
Выводы по 3 главе	127
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	129
ЛИТЕРАТУРА.....	132
ПРИЛОЖЕНИЯ	151

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Развитие малого и среднего предпринимательства относится к числу приоритетных 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 налоговых отчислений. Развитие МСП существенно сдерживается недостаточностью их собственных средств, формируемых, как правило, из личных сбережений населения, ставшего на путь предпринимательской деятельности. В связи с этим возникает необходимость привлечения инвестиционных ресурсов (в первую очередь – кредитов банков), обеспечивающих функционирование и эффективное развитие малых фирм. Однако анализ состояния процесса кредитования МСП свидетельствует о чрезвычайно низкой интенсивности взаимодействия их с банками.

Наибольшую остроту данная проблема имеет для промышленных МСП, спецификой которых является более капиталоемкая структура их активов, в частности – существенная доля основных средств в их капитале в сравнении с субъектами других отраслей малого бизнеса. Так, более половины МСП, получивших в 2013-2017 гг. банковские кредиты, являются торговыми фирмами, и только 11-15% - обрабатывающими производствами.

Однако 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 в 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 также 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.

В связи с этим вопросы выявления причин, тормозящих активность взаимодействий банков и промышленных МСП, а также факторов, содействующих этим процессам, является актуальной задачей.

Степень научной разработанности проблемы. Теоретические и практические аспекты исследования малого бизнеса и его роли в развитии экономики освещены в работах О. Ю. Акимова, А.Ф. Ахметшина, Г. Бэннока, А.В. Горлова, Л.А. Колесниковой, М.Г. Лапусты, К. Нордстрема, Д. Стэнфорда, Д. Стори, В.Б. Тореева, Р. Хизрича, А.А. Шамрая, Й. Шумпетера, В.М. Яковлева, Е.Г. Ясина.

Исследованием факторов, содействующих и тормозящих транзакции хозяйствующих субъектов, в том числе - малых предприятий, занимались О.Ю. Акимов, А.О. Блинов, В.Я. Горфинкель, Г.Б. Клейнер, А.В. Овчинникова, А.И. Орлов, А.Ю. Чепуренко, В.А. Швандар. Взаимодействию банковского и промышленного секторов российской экономики посвящены работы А.Г. Аганбегяна, В.Е. Дементьева, Н.Е. Егоровой, И.А. Никоновой, А.М. Смулова. Проблемы и перспективные инструменты кредитования малых и средних предприятий стали предметом исследований Е.М. Бухвальда, А.В. Виленского, В.В. Заболоцкой, Л.И. Маевской, А.В. Орлова, В.А. Рубе, Е.В. Рыбина. В частности, необходимость оказания консультационных банковских услуг для развития малых предприятий доказана в работах как зарубежных ученых (П. Блок, Т. Дженкинсон, Ф. Уикхем, Э. Шейн), так и российских исследователей (А.М. Блюмин, А. Коланьков, М.О. Мирзоян, В. Петров, В. Ярмиш). При всем многообразии подходов к изучению факторов и проблем развития малого предпринимательства, практически все исследователи подтверждают значимость и необходимость этого сектора экономики для социально-экономического развития страны.

Современным направлением исследования факторов, влияющих на взаимодействие субъектов рынка, является изучение вопросов формирования доверительных отношений, нашедших свое отражение в трудах А.В. Беянина, С.В. Горина, Л. Гудкова, С.В. Ефимова, В.П. Зинченко, Д.Х. Ибрагимовой, А. К. Ляско, О.Н. Мельникова, Б.З. Мильнера, Е.В. Марушкиной, И.А. Николаева, Г.Ф. Ромашкиной, Дж. Акерлофа, С. Кови, М. Мескона, Дж. Стиглица, Ф. Фукуямы, Б. Шо, Р. Шиллера, К. Эрроу. Специалисты по менеджменту (М. Альберт, М. Мескон и Ф. Хедоури) отмечали особенную важность доверия в системах управления. Количественную взаимосвязь уровня доверия и индикаторов экономического роста исследовали А.Б. Аюрзанайн, Д.А. Ерошин, П.В. Жаворонков, А.К. Ляско, Д. М. Сафина, А.Н. Татарко, П. Дж. Зак, Д.Х. Ибрагимова, Ф. Кифер, К. Ньютон, С. Нэк, Р. Ла Порта, Ф. Рут, Дж. Ф. Хеливелл, А. Шлейфер и др.

Обобщение и осмысление имеющихся работ позволяют сделать вывод о нерешенности целого ряда проблем в вопросах эффективного развития МСП, их активного взаимодействия с банками и привлечения кредитно-инвестиционных ресурсов. Актуальность и недостаточная научная разработанность проблемы ускоренного развития промышленных МСП на основе интенсификации их взаимодействия с банками определили цель и задачи исследования.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационного исследования является разработка теоретико-методологических основ и методов ускоренного развития малого промышленного бизнеса, основанных на повышении уровня доверия во взаимодействии с банковскими организациями.

Для достижения этой цели поставлены следующие **основные задачи**:

- выявление основных диспропорций в системе взаимоотношений МСП – банки, а также комплексный анализ факторов, содействующих активизации кредитно-инвестиционной деятельности малых фирм;
- обоснование роли взаимного доверия между МСП и банками как фактора, интенсифицирующего кредитную поддержку малых предприятий в долговременной перспективе;

- определение способов повышения уровня взаимного доверия между МСП и банками и количественная оценка доверия с использованием индексного метода;
- анализ методов и механизмов снижения рисков кредитования малого бизнеса как необходимого условия устойчивого развития малых предприятий;
- оценка потребностей МСП в кредитно-инвестиционных ресурсах, в том числе для промышленных малых фирм с учетом аккумуляции средств из различных источников;
- формулировка рекомендаций по интенсификации процесса кредитования промышленных МСП и экспериментальные расчеты на конкретном примере.

Объектом исследования являются хозяйствующие субъекты малого промышленного бизнеса.

Предметом исследования является совершенствование процессов взаимодействия между малыми промышленными предприятиями и банками.

Область исследования соответствует требованиям паспорта специальности ВАК 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность)»: 1.1.1. Разработка новых и адаптация существующих методов, механизмов и инструментов функционирования экономики, организации и управления хозяйственными образованиями в промышленности.

Методологической и теоретической основой исследования являются общенаучные методы системного и сравнительного анализа, межстрановых сопоставлений, а также количественные методы индексного, статистического и графического анализа, экспертных оценок и др.

В основе исследования лежат фундаментальные труды российских и зарубежных ученых-экономистов и материалы научно-практических конференций, монографий, периодических изданий, посвященные вопросам развития и поддержки промышленных МСП со стороны государственных и частных кредитных организаций.

Информационно-эмпирическую базу исследования составили официальные документы Правительства РФ, в том числе «Стратегия развития

малого и среднего предпринимательства до 2030 г.» а также статистические данные ФСГС РФ, Минэкономразвития РФ, Банка России, АО «МСП Банк», различных информационно-аналитических агентств, Интернет-ресурсы и публикации по теме исследования.

Новизна проведенного диссертационного исследования состоит в разработке методов ускоренного развития малых промышленных предприятий на основе повышения уровня доверия и интенсификации взаимодействия с банками. Наиболее значимые результаты исследования, удовлетворяющие требованиям научной новизны, полученные лично автором и выносимые на защиту, состоят в следующем:

1. Выявлен комплекс факторов, препятствующих эффективному сотрудничеству МСП и банков, в который впервые на микроуровне включен низкий уровень взаимного доверия между рассматриваемыми агентами рынка. Обоснована важность данного фактора в процессах взаимодействия малых промышленных фирм и банков и его роль для интенсификации их кредитно-инвестиционного сотрудничества. Показано, что усиление такого взаимодействия способствует активизации деятельности предприятий смежных промышленных производств.

2. Предложена авторская классификация методик количественной оценки уровня доверия между изучаемыми экономическими субъектами, которая в отличие от имеющихся разработок, носит более комплексный характер и учитывает расширенный набор критериев и специфику взаимодействия МСП и банков. На основе анализа существующих индексов оценки доверия разработан интегральный индекс взаимного доверия между малыми предприятиями и банками, который в отличие от существующих аналогов синтезирует экономико-статистический и экспертный подходы и включает в себя выбранный набор экономических индикаторов и результаты опросов представителей предпринимательской среды в сфере банковского и малого промышленного бизнеса.

3. Разработан метод перехода от существующей «потребительской» к

«партнерской» модели сотрудничества МСП и банков путем внедрения адаптивного кредитно-инвестиционного консультирования малых фирм (АКИК), основанного на повышении уровня взаимного доверия, достигаемого увеличением транспарентности и полноты информации в ходе переговоров. В отличие от других программ аналогичного назначения («Деловая среда», «Свое дело» и др.) АКИК обеспечивает учет долговременных экономических интересов малых промышленных предприятий и установление с ними устойчивых связей.

4. Предложены новые институциональные формы ведения банковского и промышленного бизнеса, основанные, в отличие от действующих структур, на принципах доверия и кооперации, и предполагающие получение синергического эффекта, обусловленного исключением из взаимодействий посреднической деятельности и снижением рисков кредитования, что, в свою очередь, обеспечит рост прибыли и объемов производства МСП.

5. Проведен сопоставительный анализ предложенного интегрального индекса взаимного доверия, полученного на основе экспериментальных расчетов на мезоуровне, с макроуровневым индексом доверия Edelman Trust Barometer для российских условий. По результатам анализа установлено, что тенденции этих показателей не совпадают и сформулированы гипотезы, объясняющие расхождение трендов в изменении этих индексов.

6. Разработана методика количественной оценки эффекта от роста уровня доверия между малым бизнесом и банковским сектором на макро- и мезоуровнях. В отличие от известных методик зарубежных исследователей (Ф. Кифер, П. Дж. Зак, С. Нэк) она характеризуется комплексным характером, учитывает не один показатель, а целый набор экономических индикаторов (рост инвестиций в сферу МСП, увеличение доли сектора малого бизнеса в ВВП, повышение доли налоговых платежей от малого предпринимательства).

Теоретическая значимость исследования заключается в разработке научно-обоснованных методов, способных стимулировать эффективное взаимодействие российских МСП и кредитных организаций.

Практическая значимость исследования определяется возможностью использования полученных выводов и рекомендаций в деятельности структур, осуществляющих поддержку МСП, в частности в создании ими условий, содействующих росту инвестиций в сферу малого бизнеса, а также в работе банков, кредитующих малые предприятия. Основные результаты работы использованы в процессах кредитно-инвестиционной деятельности предприятий сектора МСП: ООО «Производственная компания Лидер», ООО «Производственная компания Апекс» и др., а также процедурах кредитования московского банка ООО КБ «Нэклис-Банк», что подтверждается соответствующими справками о внедрении. Разработанные методы могут быть использованы также при чтении курсов по микроэкономике.

Апробация результатов исследования. Полученные в процессе исследования выводы и рекомендации доложены, обсуждены и одобрены на следующих конференциях: XXII Международные Плехановские чтения (Москва, 2009); Международная межвузовская конференция памяти профессора Р.В. Корнеевой (Москва, 2012-2013); Виттевские чтения (Москва, 2009-2012); Третья международная научно-практическая конференция (Пермь, 2013); Третья всероссийская научно-практическая интернет-конференция «Современные проблемы банковского дела» (Москва, 2014), Юбилейная конференция ЦЭМИ РАН «Экономико-математическое моделирование: итоги и перспективы», (Москва, 2018).

Публикации. По теме диссертации опубликовано 23 работы объемом 20,65 п.л. (авторский вклад – 15,64 п.л.). Основные теоретические и прикладные результаты диссертационного исследования опубликованы в 1 монографии; 6 статьях в изданиях, включенных в перечень ВАК России; 1 статья в издании, индексируемом в базе данных «Скопус» (Scopus), и в сборниках конференций.

Объем и структура работы. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, состоящего из 183 источников, и приложения. Основной текст работы изложен на 150 страницах, включает 36 рисунков и 36 таблиц.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

1.1. Основные тенденции в развитии промышленного сектора 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].

Показатели развития российской промышленности за последние 6-7 лет демонстрируют неустойчивый рост, что подтверждается динамикой индекса промышленного производства, приведенном на рисунке 1. После резкого падения этого индикатора в 2008-2009 гг. наметилось его незначительное увеличение в 2010 году, однако в дальнейшем индекс продолжил снижаться, при этом темп роста принимал околонулевые или даже отрицательные значения.

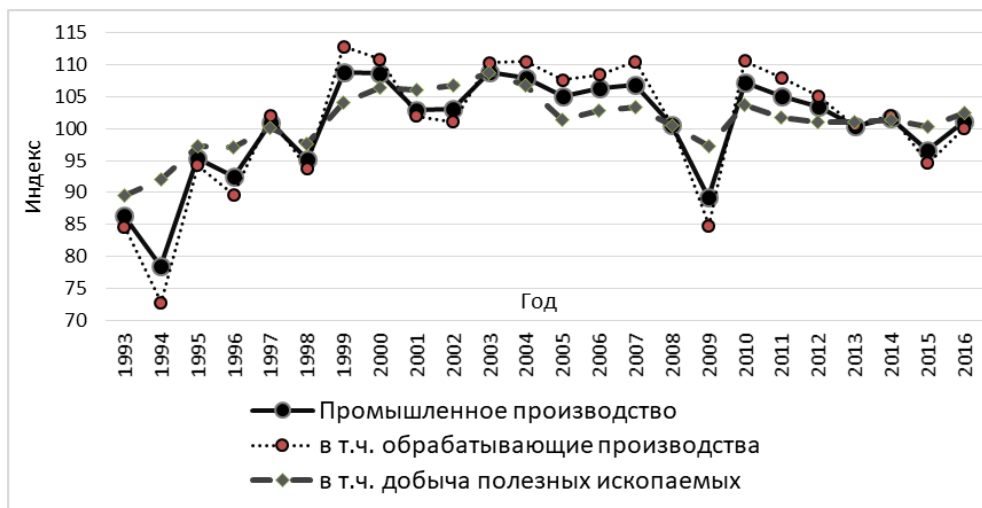


Рисунок 1. Динамика индекса промышленного производства (в т.ч. обрабатывающий сектор и добывающие предприятия) за 1993-2016 гг.

Источник: разработано автором по данным [122].

Крайне негативную тенденцию демонстрирует динамика числа ликвидирующихся организаций (рисунок 2), в связи с чем актуальным является мониторинг работы предприятий промышленности и контроль за их функционированием» [71].

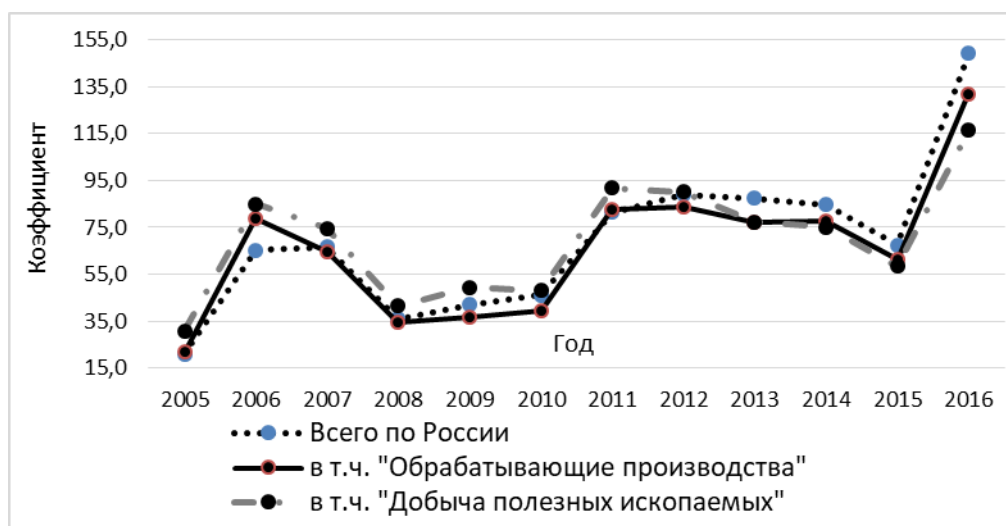


Рисунок 2. Динамика коэффициента ликвидации организаций (в расчете на 1000 организаций) за 2005-2016 гг.

Источник: разработано автором по данным [113]

Проблемы, тормозящие развитие российских производственных предприятий, являются предметом исследования многих российских ученых [81]. В данной работе буду далее рассмотрены следующие современные проблемы российской промышленности:

1. Необходимость материально-производственной и технологической модернизации.

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 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 целом в российской промышленности – 15-22% (рисунок 3).

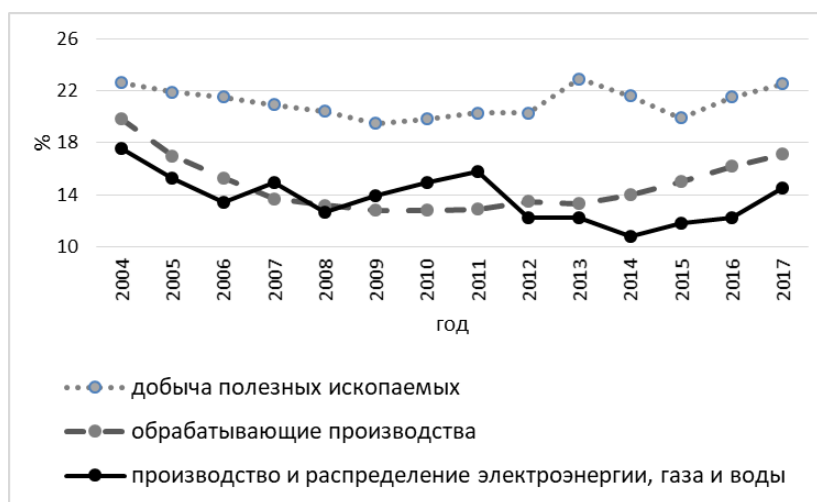


Рисунок 3. Динамика доли полностью изношенных основных фондов в разрезе отраслей промышленности за 2004-2017 гг.

Источник: разработано автором 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 академика Аганбегяна А.Г. 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 таблице 1 структура выданных предприятиям кредитных средств свидетельствует о недостаточном объеме выдаваемого долгосрочного банковского финансирования. В целом доля инвестиционных кредитов в общем объеме банковского кредитования предприятий считается одной из самых низких в мире [72].

Таблица 1 - Структура предоставленных предприятиям кредитных средств по срокам выдачи за 2014-2017 гг., в %

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 автором по данным [138].

3. Отсутствие масштабных научно-исследовательских разработок.

Одним из важнейших показателей, свидетельствующем 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% (таблица 2). 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 играет в этом второстепенную роль [28, с.5]

Таблица 2 - 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 автором 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 на сегодняшний день 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 число в России также варьируется. По одним данным количество бизнес-инкубаторов превышает 200 [110], согласно другим – их число на 01.05.2018 составило 260 [125]. Для сравнения – в Бразилии в 2012 г. действовало 384 инкубатора, и на 1 инкубатор приходится 495 тыс. человек, 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, разработок на льготных условиях (длительный срок и пониженные проценты), а необходимость возврата кредита, как правило, возникает только при успешной реализации проектов.

Важно также отметить, что система поддержки российских инновационных компаний и стартапов в этой области включает в себя многочисленные организации и фонды, однако их деятельность не систематизирована и не скоординирована. Так, на текущий момент созданы следующие фонды: «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.

4. Отток квалифицированных специалистов/сотрудников.

По данным официальной статистики число занятых в промышленности сократилось почти на 1 млн. человек в период с 2005 по 2017 гг. при том, что общее число занятых в данном секторе в 2017 г. составило 13,8 млн. человек (рисунок 4).

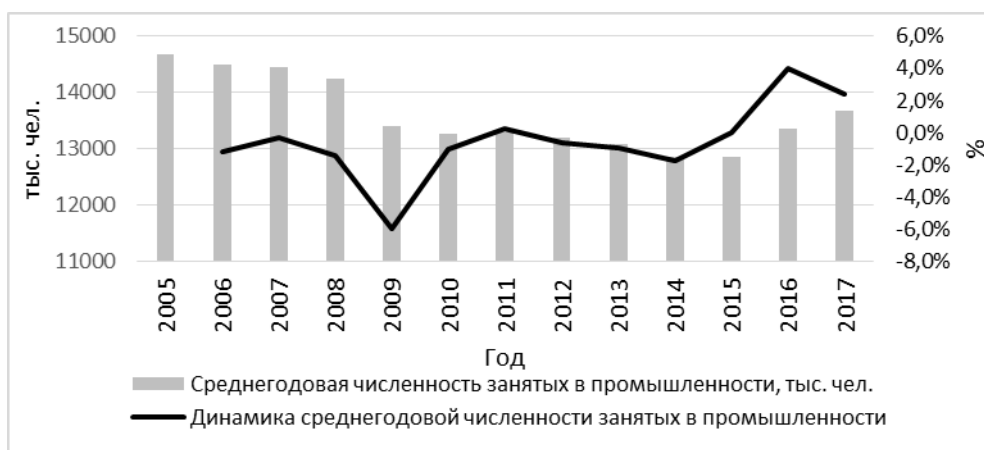


Рисунок 4. Динамика среднегодовой численности занятых в промышленности в 2005-2017 гг.

Источник: составлено автором по данным [145].

Неблагоприятная тенденция складывается и в отношении индекса производительности труда на промышленных предприятиях: наблюдается снижение этого показателя за рассматриваемый период – 2003-2017 гг. (рисунок 5). В обрабатывающем секторе в последние 3 года индекс принимает значения менее 100, т.е. постоянно падает.

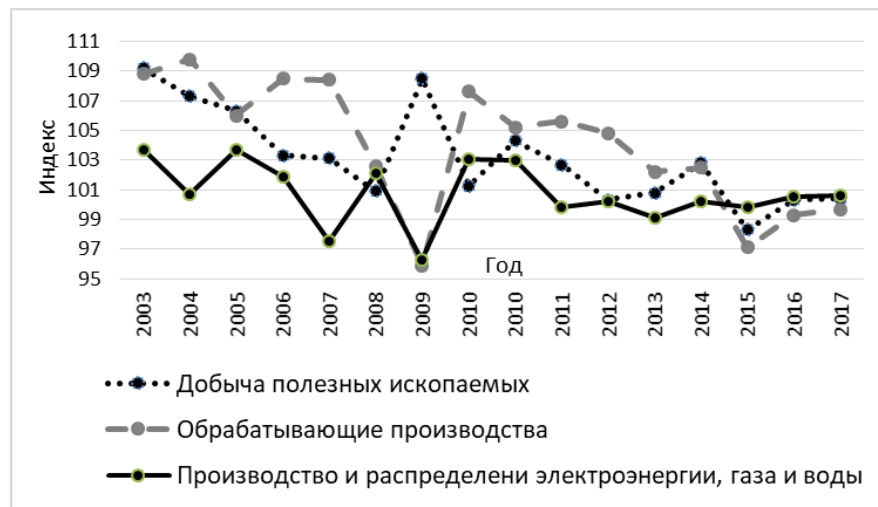


Рисунок 5. Динамика индекса производительности труда на промышленных предприятиях за период 2003-2017 гг.

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

5. Сложности сбыта произведенной продукции.

По данным исследования, проведенного при участии Росстата, наиболее значимой проблемой для предприятий обрабатывающего сектора является недостаточный спрос на производимую продукцию (таблица 3).

Таблица 3 - Основные факторы, сдерживающие рост производства на предприятиях добывающего и обрабатывающего сектора в 2013 и 2015 гг.

Добыча полезных ископаемых			Обрабатывающие 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 автором по данным [143].

Аналогичное обследование проблем реализации продукции обрабатывающего сектора промышленности проводилось НИУ ВШЭ в 2009 гг., которое позволило выявить, что наиболее значимым негативным фактором является макроэкономическая нестабильность в стране, которая напрямую влияет на реализацию произведенной продукции [70, с.36-37].

Об этой проблеме также косвенно может свидетельствовать такой показатель, как доля экспорта в ВВП страны (таблица 4). Так, в Германии доля экспорта порядка 45-47 %, в Италии – 28-30%. В России же этот индикатор в последние годы снизился до 25-26 %.

Таблица 4 - Доля экспорта в ВВП стран за 2006-2017 гг., в %

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 автором по данным [141].

6. Отсутствие комплексной и эффективной государственной поддержки.

В настоящий момент стратегия развития промышленности в России отсутствует несмотря на наличие закона «О промышленной политике в Российской Федерации» [159]. Кроме того, четко не обозначена и политика по развитию малых промышленных предприятий. Это препятствует выявлению основных проблем МСПП и не позволяет разработать эффективные меры по их решению [8].

Эти и многие другие проблемы исследовались российскими учеными (Аганбегян А.Г. [1-3, 72], Клейнер Г.Б. [65,71,81], Горфинкель В.Я. [64], Егорова Н.Е. [33-34], Смулов А.М. [34,90], Овчинникова А.В. [62], Соколов А.В. [91] и др.). Однако особенно острым для производственной сферы в последние годы является вопрос нехватки финансирования [23, с.1398]. Разрешение данного вопроса могло бы содействовать решению большинства перечисленных выше проблем развития промышленных предприятий. Кроме того, существует еще целый ряд проблем, препятствующих развитию производственных фирм, в частности: чрезмерная налоговая нагрузка, административные барьеры, сложности в формировании лояльности потребителей к товарам отечественного производства и т.д.

1.2. Роль малых и средних предприятий в функционировании промышленности России

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. Данные, приведенные в таблице 5, отражают роль изучаемого сектора в некоторых странах.

Таблица 5 - 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 автором по данным [82, 111, 167]

Для дальнейшего исследования роли МСП в экономике необходимо для начала определить понятие «малые и средние предприятия», используемое в данном исследовании. В зарубежной практике сектора малых фирм рассматривается как единое явление, к которому применяют термины: «малое и среднее предпринимательство», «малый и средний бизнес», «малое предпринимательство», «малый бизнес» как наиболее часто употребляемые 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, но основными являются: численность занятых, величина активов или собственного капитала и т.п. Например, в США, Китае, Канаде и

Японии критерии определения малых предприятий устанавливаются для различных отраслей индивидуально. В российском законодательстве эти критерии обозначены следующим образом:

- численность работников - не более 250 человек;
- величина годового дохода не превышает 2 млрд. руб.;
- наличие критерия независимости происхождения (подробнее в [162]).

Таким образом, автор понимает под малыми и средними предприятиями субъекты экономики, определенные критериями российского законодательства¹.

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

Российский сектор малых и средних предприятий находится на неэффективной траектории развития, а малые предприниматели сталкиваются с множеством проблем, несмотря на заявленные государством антикризисные меры. 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 между предприятиями, развитие высокотехнологичных направлений экономики, наполнение бюджетов всех уровней за счет налоговых отчислений, создание рабочих мест, формирование «среднего» класса и т.п. Различные аспекты исследования как проблем малого бизнеса и его роли в развитии экономики освящены отечественными и зарубежными авторами, в том числе: О.Ю. Акимов, А.Ф. Ахметшин, Г. Бэннок, Е.М. Бухвальд, А.В. Виленский, А.В. Горлов, Н.Е. Егорова,

¹ В качестве синонимов понятия «малые и средние предприятия» в данной работе будут использоваться такие словосочетания как «малый бизнес», «малые и средние фирмы».

Л.А. Колесникова, Г.Б. Клейнер, М.Г. Лапуста, К. Нордстрем, А.И. Орлов, А.М. Смулов, Д. Стэнфорд, Д. Стори, В.Б. Тореев, Р. Хизрич, А.А. Шамрай, Й. Шумпетер, В.М. Яковлев, Е.Г. Ясин и многие другие.

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

- 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]).

- отечественные возможности для создания бизнеса оцениваются крайне низко в рейтинге международного проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Россия находится на предпоследнем месте среди 65 стран-участниц, на последнем месте находится Греция, а наиболее оптимистичный настрой демонстрируют такие страны как Саудовская Аравия и Швеция [135]);

- рентабельность продаж малых предприятий в развитых странах превышает аналогичные показатели крупных компаний и колеблется в пределах 9-10,5 % в период 2008-2014 гг. (рисунок 6). Кроме того, показатели рентабельности активов МСП в странах ЕС выше аналогичных показателей по малым фирмам в России.

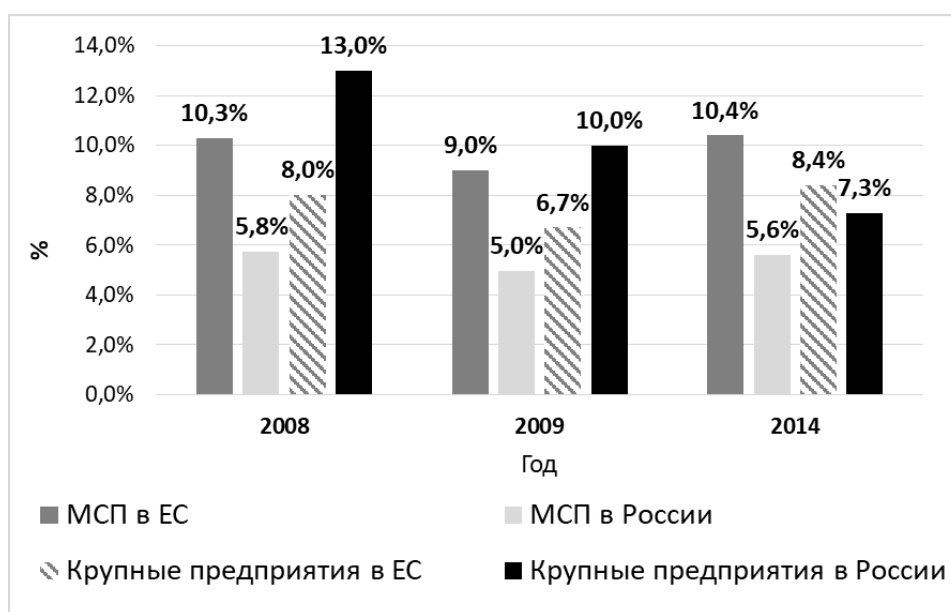


Рисунок 6. Сравнение рентабельности продаж предприятий в России и странах ЕС

Источник: построено автором по данным [130-131].

- 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].

Важно отметить, что российским правительством были поставлены амбициозные задачи по модернизации и развитию экономики (ключевые индикаторы развития МСП приведены в таблице 6), которые невозможно реализовать без эффективно функционирующего сектора малого бизнеса.

Таблица 6 - Ключевые индикаторы развития МСП

Индикатор	2014 г.	2030 г.
Доля МСП в ВВП	20%	40%
Оборот МСП	14,8 трлн. руб.	104,7 трлн. руб.
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 автором по данным [161].

Роль малых предприятий в промышленном секторе экономики исключительно велика: они могут являться импульсом 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 МСП по примеру многих передовых стран, стать импульсом для структурной перестройки российской промышленности. Сегмент малых производственных предприятий в России недостаточно развит, вклад МСП

в промышленное производство страны весьма незначителен, а малые предприятия играют 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. остается неизменной или даже снижается. Для сравнения: в странах Евросоюза доля промышленности в общей валовой добавленной стоимости сектора МСП в 2015 году 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 (рисунок 7);

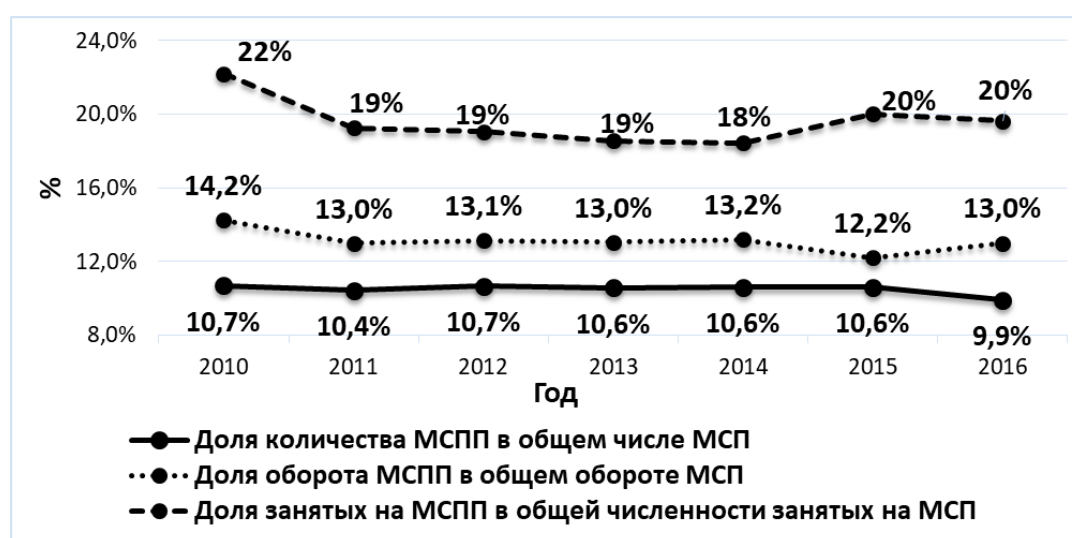


Рисунок 7. Динамика ряда показателей развития МСПП в соотношении с общими значениями сектора МСП в 2010-2016 гг.

Источник: построено автором 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% (рисунок 8). К значимым событиям, которые, вероятно, повлияли на подобную динамику числа малых и средних производственных фирм, можно отнести как изменения количественных критериев отнесения к сектору МСП (2016 г.), так и существенное сокращение государственной поддержки малого бизнеса в

связи с кризисными явлениями и обострением политической обстановки в стране (2015-2016 гг.).

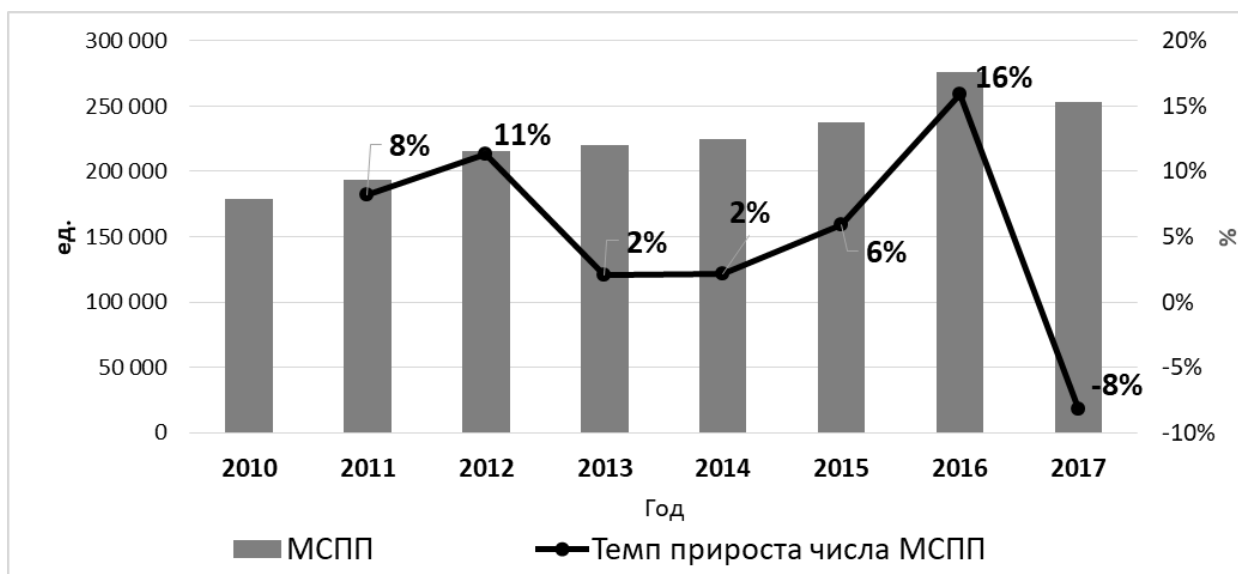


Рисунок 8. Изменение числа МСПП в России в 2010-2017 гг.

Источник: построено автором по данным [130,131]

Считается, что в периоды благоприятной конъюнктуры возрастает количество добровольных предпринимателей, в то время как в периоды кризисов и упадка – увеличивается число «вынужденных» предпринимателей [97]. Альтернативная гипотеза заключается в том, что кризисы наиболее благоприятно влияют на активность предпринимателей в организации нового бизнеса, что отражается на росте числа малых предприятий. По мнению автора, такая точка зрения не является обоснованной, так как предприниматели, как правило, не спешат начинать новое дело, а скорее сберегают свои средства в условиях повышенной неопределенности и риска.

Показатель «инвестиции в основной капитал» в значительной мере чувствителен как к предпринимательским ожиданиям, так и к макроэкономическим изменениям. Скачкообразная динамика этого индикатора за период 2011-2016 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 (рисунок 9).

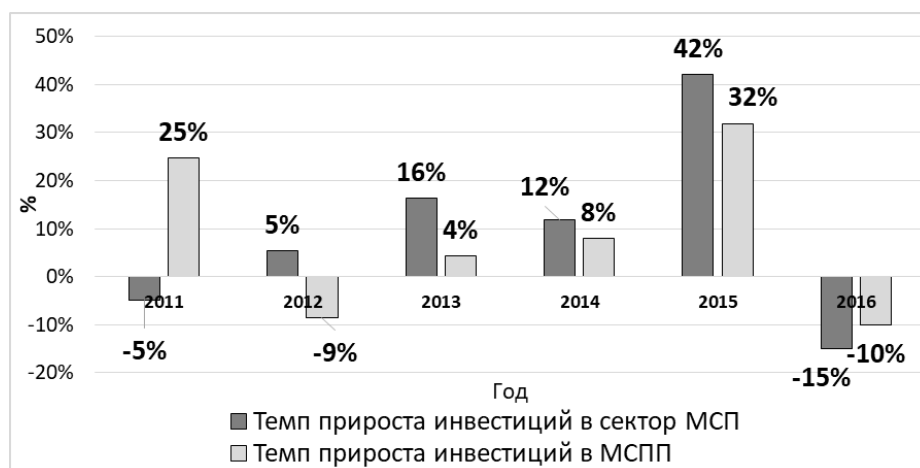


Рисунок 9. Темп прироста инвестиций в основной капитал в сектор МСП и в МСПП в 2011-2016 гг.

Источник: построено автором по данным [130-131].

Эффективность деятельности МСПП находится на низком уровне, о чем свидетельствуют следующие данные:

- рентабельность продаж колеблется от 4-6 %, эти значения недостаточны для аккумулирования собственных средств для развития бизнеса;
- высокая степень износа, а также дефицит основных фондов;
- интеграция малых фирм с крупным бизнесом не развита.

Важно отметить и сложность в оценке динамических показателей развития сектора МСП: регулярно происходящие изменения в законодательстве не позволяют корректно сопоставить и проанализировать статистические данные.

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 сектор МСП является необходимым элементом развития промышленности. МСПП представляют собой гибкие и маневренные институциональные структуры, которые отличаются большой мобильностью и скоростью в принятии решений (например, вопросы согласования условий заказа, внесения изменений, подготовки документации решаются на малом промышленном предприятии намного быстрее, чем на крупной фирме со сложной организационной структурой).

Для того, чтобы оценить значимость малых предприятий в развитии промышленности, необходимо провести классификацию МСПП. Существующие российские малые промышленные предприятия можно разделить на три основные группы:

- автономно функционирующие фирмы;
- МСПП, объединяющиеся в определенные альянсы (кооперация предприятий);
- малые предприятия, существующие «при» крупных компаниях.

К первой группе относятся предприятия, которые самостоятельно ведут свою деятельность, внося индивидуальный вклад в развитие ВВП. Однако последствия рыночных колебаний сказываются на их деятельности в более значимой степени, чем на устойчивости крупной компании. Кроме того, зависимость МСПП от наличия квалифицированного персонала на малом промышленном предприятии намного больше, чем на крупном производстве [7].

Вторая группа – это малые промышленные предприятия, функционирующие на основе кооперационного взаимодействия с другими малыми 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 категория малых фирм образовалась на базе крупных государственных предприятий, которые прекратили свое существование в 90-х гг. Такое взаимодействие основано на получении взаимной выгоды и имеет долгосрочный характер, между предприятиями образуется «экономический симбиоз» [32, с. 97]. На малых фирмах могут вестись разработки новых инновационных технологий, продуктов, которые в перспективе возможно применять в крупном промышленном бизнесе [62]. 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. МСПП, 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 – зависимость от стабильного развития крупной компании [105, с.134].

Малые промышленные предприятия, помимо вклада в рост ВВП и повышении объемов производства, выполняют и другие значимые функции. Во-первых, по мере роста малые и средние фирмы могут трансформироваться в крупные производственные компании, т.е. пополнять данную категорию экономических агентов. Во-вторых, сегмент малого бизнеса способен выступать в качестве базовой площадки по подготовке высококвалифицированного персонала для крупных предприятий. В-третьих, малые производственные предприятия 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. Вместе в тем между малым бизнесом и крупными предприятиями должна соблюдаться определенная пропорция, обеспечивающая максимальный народнохозяйственный эффект.

1.3. Кредитно-инвестиционные ресурсы как важный фактор развития российской промышленности

Для успешного развития промышленного сектора экономики требуются крупные и долгосрочные инвестиционные вложения. Однако российские промышленные предприятия, как было упомянуто в § 1.1, ведут свою деятельность в условиях дефицита финансирования: собственные средства незначительны, западное 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 во взаимодействии банков и промышленных предприятий имеется препятствующий их эффективному сотрудничеству разрыв, который обусловлен тремя ключевыми причинами [90, с.169-170]:

1) *средние ставки по кредитам значительно превышают рентабельность активов промышленных компаний*, что приводит к эффекту инверсии финансового рычага (более подробно этот вопрос рассмотрен в § 1.4.). В результате промышленные фирмы, которые привлекли заемные средства на подобных условиях, имеют непомерно высокую долговую нагрузку, что в последствии может привести к банкротству.

Высокая стоимость кредитов, как составляющая инверсии финансового рычага, 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) *высокие кредитные риски*, которые связаны во многом с невысокой эффективностью деятельности предприятий (низкие показатели рентабельности) и с недостаточной обеспеченностью их высокотехнологичным и современным оборудованием. Многие производственные компании не способны выпускать конкурентоспособную продукцию, реализация которой могла бы обеспечить возврат заемных средств. Кроме того, величина кредитных рисков негативно сказывается на таких показателях, как объем просроченной ссудной задолженности (таблица 7). Доля задолженности промышленных предприятий за последние 9 лет колеблется незначительно и составляет порядка 30 %, т.е. ситуация не меняется коренным образом. Темпы прироста кредитной задолженности промышленных предприятий значительно сократились за последние 5-7 лет. Особенно низким этот показатель был в 2016 г. – 2 %. Показатели невозврата заемных средств в производственном сегменте за рассматриваемый период оказались выше, чем общая ситуация с просроченной задолженностью российских предприятий.

Таблица 7 - 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	в т.ч. промышленность	в т.ч. обрабатывающий сектор			всего		в т.ч. промышленность	
						трлн. руб.	в %	трлн. руб.	в %
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 автором 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 общепринятое значение – 30/70, то сейчас оно составляет 50/50 [86]. Таким образом, консерватизм и осторожность банков препятствует кредитно-инвестиционному обеспечению реального сектора экономики.

К другим негативным факторам, тормозящим процессы кредитования промышленности, относятся: инфляционные процессы, волатильность российского рубля, а также растущая неопределенность в экономике и отсутствие или вовсе 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 заем на 10 или даже 20 лет.

Еще менее благоприятно ситуация сложилась с кредитованием малых промышленных предприятий, которые являются важным сегментом промышленного производства. При анализе причин 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.

Группа факторов, обуславливающих недостаточность кредитования малых промышленных предприятий, состоит в следующем: высокие ставки, низкая

степень взаимного доверия, малые сроки и суммы кредитов, недостаточность залогового обеспечения у МСП. Кроме того, здесь важно отметить *отличия в кредитовании крупных и малых предприятий, которые состоят в следующем:*

1. Риски кредитования малых предприятий оцениваются банковскими структурами как более высокие, нежели в случае финансирования 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 эта ситуация полностью противоположная). По данным исследования рейтингового агентства «Эксперт РА» [128] порядка 80% банковских организаций крайне осторожно относятся к малым предпринимателям, оценивая риски кредитования как критичные. Как следствие вышесказанного – высокие процентные ставки и жесткие требования к потенциальным заемщикам особенно в части залогового обеспечения (рисунок 10).

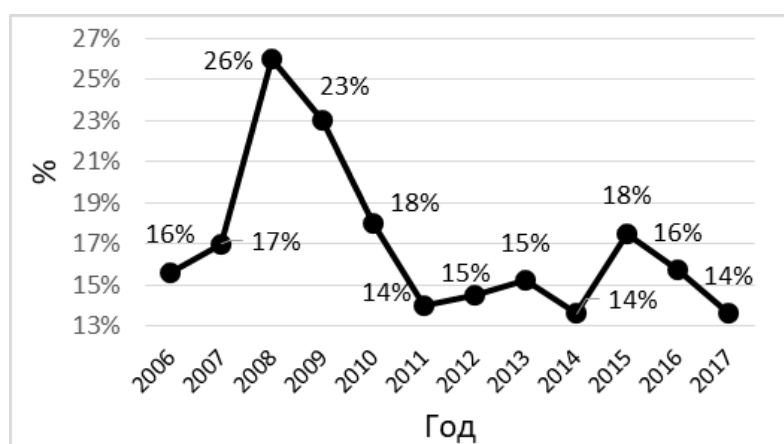


Рисунок 10. Средние ставки по банковским кредитам для МСП

Источник: построено автором по данным [151].

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

С другой стороны, и представители сектора МСП в последние годы не так активно обращаются за кредитами для осуществления проектов по расширению своего бизнеса и созданию новых производств. Такие настроения предпринимателей негативно сказываются на объемах банковского кредитования

изучаемого сектора. Банковская ссудная задолженность по кредитам МСП снижается на протяжении последних лет (2014-2017 гг.). По сравнению со странами Восточной Европы и Азии, где доля ссудной задолженности МСП в ВВП составляет примерно 25 %, в России этот показатель вдвое меньше. Кроме того, инвестиционные кредиты занимают в Западной Европе порядка 76 % от общего объема задолженности МСП 46 % - в Восточной, в России – только 26 % [137].

Кредитование сектора МСП характеризуется самым высоким уровнем просроченной задолженности – 15 % (в сравнении с кредитованием физических лиц – 7,2% и крупных предприятий – 5%). Докризисный уровень просроченной задолженности в секторе малых фирм составлял около 7% (рисунок 11).

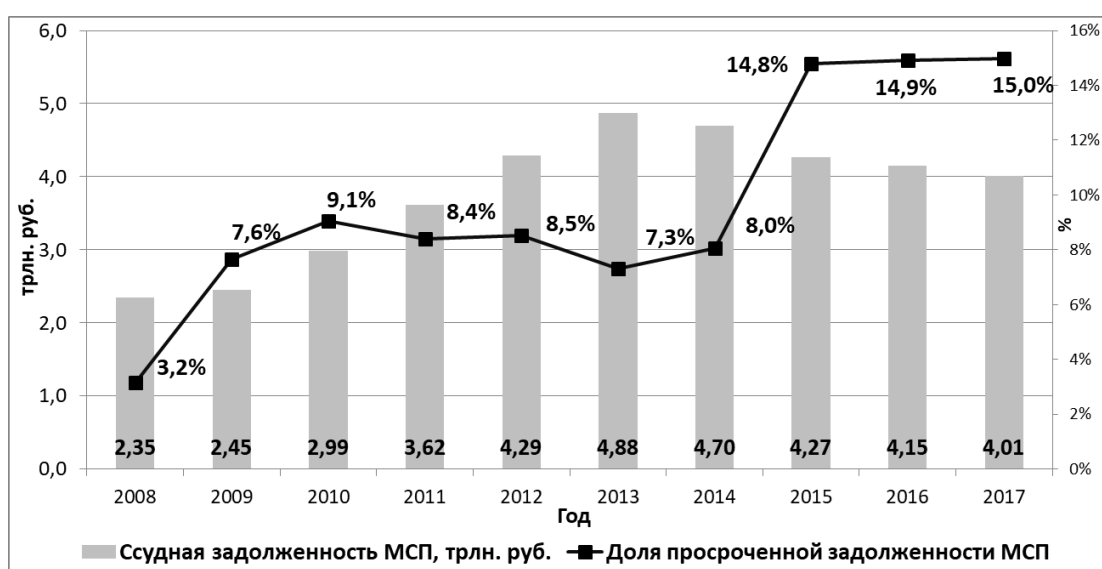


Рисунок 11. Динамика задолженности МСП и просроченной ссудной задолженности в период 2008-2017 гг.

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

2. Ограниченный круг банков, которые занимаются кредитования МСП, что уменьшает выбор кредитных учреждений для предпринимателей.
3. Сроки, на которые малым предприятиям предоставляются денежные средства от банков, короткие (6-18 мес.), в то время как крупные фирмы имеют возможность получать долгосрочные инвестиционные кредиты для реализации проектов по модернизации, расширению производства и т.п. В структуре кредитов МСП за последние 5 лет преобладают краткосрочные займы - порядка 60-70 % выданных средств. Кроме того, инвестиционный потенциал малых фирм реализуется лишь в

малой степени, так как доля кредитования инвестиционных проектов МСП (срок более 3-х лет) в период 2013-2017 гг. составляет примерно 11-18 % [127]. В текущих условиях инвестиционное кредитование малого бизнеса, по мнению автора, как один из банковских продуктов, существует не для реального кредитования производственных предприятий, а исключительно в целях сохранения падающего имиджа банковских организаций.

Обзор и анализ имеющихся в современных условиях программ кредитования МСП свидетельствует о том, что кредитование начинающих предпринимателей и их проектов не является популярным на рынке банковских продуктов. Считается, [52], что большинство старт-апов финансируется именно по принципу трех «F» – «*Family, Friends, Fools*» («Семья, Друзья и Дураки»)), что отражает повышенную рискованность кредитования малых предприятий. Современные российские кредитные организации настроены скептически по отношению к начинающим предпринимателям, так как банк не уверен в их надлежащей кредитоспособности и окупаемости проекта. В итоге вероятность потерь по кредитованию 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 года. На текущий момент все кредитные продукты Сбербанка предоставляются только действующим предпринимателям со сроком существования бизнеса не менее 6 месяцев.

4. Условия финансирования для МСП являются типовыми, банки не учитывают операционные и производственные циклы бизнеса, условия расчетов с поставщиками и покупателями и другие особенности бизнеса. Предлагаемые продукты для крупных компаний основаны на индивидуальном подходе при формировании кредитного предложения с учетом бизнес-процессов предприятия.

5. Как правило, малые предприятия не имеют достаточного залогового обеспечения, а это значит, что сумма кредита автоматически сокращается и приравнивается к величине имеющегося залога. У крупного промышленного предприятия стоимость производственного оборудования, складских и

производственных помещений существенно выше и может служить залогом достаточно крупного кредита.

6. Подходы к оценке финансового состояния крупного и малого предприятия различаются весьма значительно. 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 залога и ухудшению условий кредитования малых предприятий.

7. Вовлеченность малого бизнеса в теневую экономику значительно выше, чем у крупных предприятий, что не позволяет малым фирмам быть информационно открытыми и вести прозрачную для внешних контрагентов деятельность. Зачастую объективная картина бизнеса имеется только у собственника, который не стремится «раскрывать все карты». В тоже время крупные предприятия достаточно часто публикуют отчеты о результатах своей деятельности и котировке акций.

7. Малоэффективная работа средств государственной поддержки в сфере кредитования МСП. Более подробно данный вопрос изложен в Приложении 1.

Все описанные сложности с получением кредитных ресурсов МСП распространяются также и на малые промышленные фирмы, но ситуация с МСП усугубляется дополнительными факторами, связанными с производственной спецификой малых предприятий, которая заключается в следующем:

1. Величина 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 МСП обычно существенно больше.

2. Сама вероятность наступления неблагоприятного события у МСПП выше ввиду более сложного характера производства и возможности выхода из строя оборудования, техники и т.д.

3. Если торговая компания обанкротится и прекратит свое существование, то предпринимателю потребуется существенно меньший объем средств и усилий для того, что начать бизнес заново. 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. Таким образом, обращаясь в банковскую организацию за кредитом и предоставляя в залог имеющееся имущество, собственник МСПП рискует больше, чем владельцы других предприятий других отраслей малого бизнеса.

В вопросе финансового обеспечения малых промышленных фирм наблюдается отраслевой дисбаланс: в период 2013-2017 гг. более половины кредитов были выданы малым торговым предприятиям, а обрабатывающие МСП, являющиеся основной составляющей сектора промышленного производства, получили всего 11-15 % от объема кредитования малого бизнеса (рисунок 12) [128].

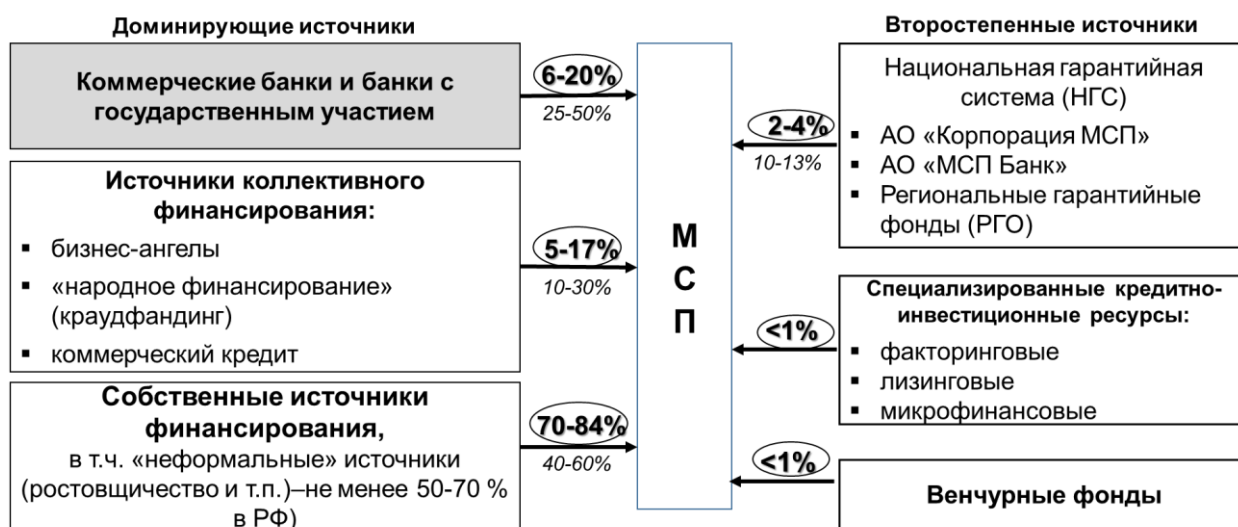


Рисунок 12. Отраслевая структура кредитов МСП за 2013-2017 гг.

Источник: построено автором по данным [128]

Проблемы малых предприятий неразрывно связаны с анализом структуры источников финансирования, которые могли бы обеспечить приток кредитно-

инвестиционных ресурсов для развития промышленности. Основные субъекты рынка финансовых ресурсов, которые могут предоставить малым фирмам необходимые средства, представлены на рисунке 13.



Примечание: овалами обозначены данные по России, курсивом под стрелками – по развитым странам.

Рисунок 13. Основные субъекты рынка кредитно-инвестиционных ресурсов для МСП.

Источник: разработано автором.

Представленная схема свидетельствует о наличии резкой 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 и ростовщичество. Их доля составляет в среднем 60-70 % [112] против 28-50 % в развитых странах. Прочие субъекты рынка занимают малую долю.

Изложенные в данном параграфе негативные факторы в конечном итоге приводят к таким неблагоприятным последствиям, как продолжающееся снижение объемов кредитования малых фирм, рост проблемных долгов, банкротства МСП, а снижение уровня доверительности между предприятиями и банками (рисунок 14).



Рисунок 14. Концептуальная схема взаимодействия МСП и банков и факторы, препятствующие процессу кредитования

Источник: составлено автором.

Проблемы во взаимодействии малых фирм и банков препятствуют эффективному сотрудничеству этих экономических агентов и приводят к замкнутому кругу, в котором недостаточность развития сектора МСП влечет за собой нежелание банков кредитовать малый бизнес из-за высоких рисков. Это в свою очередь не позволяет нарастить объем кредитов сектору МСП, получить предприятиям необходимые ресурсы, снижает уровень взаимного доверия и порождает новый круг проблем (рисунок 15).



Рисунок 15. Замкнутый круг проблем взаимодействия МСП и банков

Источник: разработано автором.

Подводя итог вышесказанному, следует заметить, что показатели кредитования промышленного сектора в целом и малых промышленных предприятий, в частности, значительно отстают от развитых стран. Малый промышленный бизнес ведет свою деятельность в условиях острого дефицита финансирования. Кредитование малых фирм банками в России недостаточно распространено по сравнению с другими странами. Однако и на альтернативные инструменты финансирования МСП, такие как, например, факторинг, лизинг, краудфандинг, инвестиции бизнес-ангелов (business angels), секьюритизация кредитного портфеля предприятий приходится лишь очень небольшая часть финансирования малых фирм. Далее в работе будет рассматриваться источник обеспечения кредитно-инвестиционных потребностей МСП, который может быть сформирован из ресурсов банковских организаций, однако, сначала необходимо соизмерить финансовые возможности банков с потребностями малого бизнеса в заемных средствах.

1.4. Оценка потребности малых предприятий в кредитно-инвестиционных ресурсах

Расчет потребности сектора малого бизнеса в инвестиционных ресурсах осуществлялся на основе метода плеча финансового рычага - ПФР (отношения собственных средств к заемным). Предлагаемый подход к расчетам носит упрощенный характер, так как предполагает обобщенный подход к рассмотрению предприятий из сектора МСП. Оценка функционирования малого бизнеса с учетом отраслевого аспекта и страновой специфики не являлась целью данного исследования. Кроме того, подобная информация отсутствует ввиду ограниченности данных официальной статистики и информационной закрытости малого бизнеса.

Проведенные автором расчеты в таблице 8 свидетельствуют о том, что, начиная с 2009 г. значение плеча финансового рычага снижалось, в 2016 г. ПФР составило только лишь 0,15.

Таблица 8 - Динамика ряда показателей финансового состояния российских МСП

Год	РА	ССК МСП ²	Собственные средства МСП	Фактическое привлечение средств МСП	ПФР
	%	%	млрд. руб.	млрд. руб.	Ед.
2008	1	26,0	4 410,5	2 347,0	0,53
2009	2,3	23,0	6 253,2	2 446,0	0,39
2010	1,8	18,0	15 481,5	2 992,0	0,19
2011	1,5	14,0	16 197,6	3 616,0	0,22
2012	2,5	14,5	18 768,8	4 288,0	0,23
2013	1,1	15,2	19 874,8	4 877,0	0,25
2014	1,8	13,6	20 113,2	4 699,0	0,23
2015	1,8	17,5	23 631,3	4 271,0	0,18
2016	2,6	15,7	27 430,6	4 150,0	0,15

Примечания: РА – рентабельность активов, ССК – средняя ставка кредита, ПФР – плечо финансового рычага.

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

Данная тенденция говорит об упущенной возможности МСП в использовании финансового рычага в целях повышения рентабельности

² Данные за 2013-2016 гг. взяты с сайта cbg.ru, за прочие периоды – экспертные данные в результате анализа открытых источников, официальная статистика по кредитным ставкам для МСП отсутствует.

собственного капитала за счет привлечения заемных ресурсов (если не принимать во внимание отрицательный дифференциал финансового рычага).

Существует несколько мнений по вопросу оптимального значения плеча финансового рычага в развитых странах. Оно может быть, как 0,5-0,7, так и в среднем равно 1,5 (на заемный капитал приходится 60%, а на собственный – 40% [156]). Считается, что в нашей стране значение ПФР должно быть выше, чем в развитых странах по причине более высокого уровня инфляции в российской экономике. Учитывая отсутствие единого мнения относительно оптимальной величины ПФР, для дальнейших расчетов по российским МСП в качестве эталонного значения принимается 1 (единица, то есть равное соотношение собственных средств и обязательств) [126]. Более высокий показатель рассматриваемого параметра может свидетельствовать о потере предприятием финансовой независимости и неустойчивости финансового положения, что не только затрудняет привлечение дополнительных кредитно-инвестиционных ресурсов, но и приводит к банкротству предприятий.

Учитывая вышесказанное, автором был произведен расчет возможного прироста кредитно-инвестиционных ресурсов в случае, если бы плечо финансового рычага принимало оптимальное значение, равное 1 (таблица 9).

Таблица 9 - Динамика потребности МСП в кредитно-инвестиционных ресурсах за 2008-2016 гг.

Год	Собственные средства МСП, млрд руб.	Фактическое привлечение средств МСП, млрд руб.	Потребность в привлечении средств МСП, млрд руб.	
			всего	потенциальный прирост средств
2008	4 410,5	2 347,0	4 410,5	2 063,5
2009	6 253,2	2 446,0	6 253,2	3 807,2
2010	15 481,5	2 992,0	15 481,5	12 489,5
2011	16 197,6	3 616,0	16 197,6	12 581,6
2012	18 768,8	4 288,0	18 768,8	14 480,8
2013	19 874,8	4 877,0	19 874,8	14 997,8
2014	20 113,2	4 699,0	20 113,2	15 414,2
2015	23 631,3	4 271,0	23 631,3	19 360,3
2016	27 430,6	4 150,0	27 430,6	23 280,6

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

В связи с проведенными выше расчетами возникают два вопроса: 1) способность банковского сектора полностью удовлетворить данную потенциальную потребность МСП; 2) способность российского сектора малого бизнеса к освоению такого объема средств, рассчитанных как «идеальная» потребность на примере успешно развивающихся рыночных стран.

По оценкам академика А.Г. Аганбегяна общий уровень использования потенциала российского банковского сектора – ниже 50 % (около 1,3 трлн. руб.), что превышает объем выдаваемых инвестиционных кредитов, составляющих по данным на 01.01.2015 - 1,1 трлн. руб. [1, с.31].

Расчеты по методике автора, которая более подробно приведена в Приложении 2, по топ-30 наиболее крупных российских банков позволяют оценить имеющиеся возможности для МСП. Приведенные в таблице 10 данные в динамике отражают изменение возможностей банков для осуществления как вложений, так и кредитования малых предприятий.

Таблица 10 - Потенциальный объем 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	1 298	1 607	24%
Суммарный дополнительный объем вложений банков в МСП	721	944	754	1 703	2 016	18%

Источник: рассчитано автором.

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 2015г. снизилась на 20%, что демонстрирует влияние макроэкономических процессов на возможности российских банков. В 2015 г. данный показатель продемонстрировал резкий скачок в сторону увеличения, однако уже на 01 января

2017 г. рост замедлился, а способность дополнительно прокредитовать малые фирмы и вовсе остановилась в росте: всего 1% к 01.01.2016 (более подробно показатели банков и расчеты приведены в Приложениях 3 и 4).

Далее необходимо сопоставить две величины: возможный прирост объема заемного капитала МСП при величине финансового рычага равного единице и потенциальные финансовые возможности банков (из списка «топ-30»). Так, на начало 2016 г. банки имели возможность предоставить 2 трлн. руб. на развитие сектора МСП, однако эта величина покрывает лишь 8,6 % от возможного прироста заемного капитала сектора МСП. Полученное значение дополнительных банковских ресурсов представляет собой максимальный потенциал банков, который может быть направлен на развитие МСП. Учитывая тот факт, что западные источники в связи с обострением внешнеполитической ситуации недоступны, а объем государственных инвестиций явно недостаточен, предполагается, что вложение банковских ресурсов в малые промышленные предприятия может создать импульс для преодоления стагфляционных тенденций.

Расчеты банковского потенциала и потребностей малого бизнеса, приведенные выше в данном параграфе, позволили провести сопоставление в количественном выражении. Однако важным представляется не только численная оценка «спроса и предложения» кредитно-инвестиционных ресурсов, но и их качественное сравнение. Так, на текущий момент рассматриваемые банки из числа топ-30 могут предоставить некоторый объем денежных средств для развития МСП, но ставки и сроки, на которые они готовы их выдать совсем не подходят малому бизнесу. Это значит, что имеющиеся у банков ресурсы должны быть доступными для МСП.

С другой стороны, малые фирмы хотели бы получить кредитные ресурсы в банках, но финансовое состояние бизнеса (рентабельность, прибыльность, обеспеченность активами, объемы реализации и т.п.) и степень его прозрачности не позволяют банковским организациям принимать положительное решение. Таким образом, потребности в кредитно-инвестиционных ресурсах и их наличие должны быть в сфере согласованности решений хозяйствующих субъектов.

Второй поставленный в данном параграфе вопрос связан с эффективностью использования привлекаемых инвестиций сектором малого бизнеса. Для оценки этого параметра следует воспользоваться уравнением эффекта финансового рычага (ЭФР), который показывает насколько вырастет рентабельность использования собственных средств предприятия за счет привлечения заемных ресурсов [13]:

$$\text{ЭФР} = (1 - t) \times (Pa - \text{ССК}) \times \text{ПФР},$$

где t – ставка налога на прибыль;

Pa – рентабельность активов предприятия;

$R_{ск}$ – рентабельность собственного капитала;

ССК – средняя ставка кредита;

$(Pa - \text{ССК})$ - дифференциал финансового рычага (ДФР);

ПФР - плечо финансового рычага (соотношение заемных средств к собственным).

Финансовый рычаг представляет собой одну из стратегических характеристик экономического потенциала предприятия. Привлекая заемные средства, компания принимает следующие обязательства: возратить основную сумму долга в обозначенный в договоре срок и выплатить проценты за использование заемных средств. Таким образом, финансовый рычаг свидетельствует о финансовой зависимости компании от кредиторов. Соответственно, чем выше доля заемного капитала в общем объеме источников финансирования предприятия, тем выше финансовый риск [58, с.56].

Главным критерием привлечения денежных средств, в соответствии с правилом финансового рычага, является следующее соотношение: процент, выплачиваемый за кредит не должен превышать рентабельность активов предприятия. Эффективность привлечения заемных ресурсов возрастает лишь в случае выполнения вышеуказанного неравенства. Если условие не соблюдается, то результатом использования заемных средств для предприятия может стать убыток. Наблюдается *инверсия финансового рычага*.

Отрицательные значения дифференциала финансового рычага, т.е. разности между рентабельностью активов и средней ставкой по кредитам, отражают крайне негативное влияние заемного банковского финансирования на эффективность деятельности МСП.

В условиях российской реальности малые и средние фирмы по данным официальной статистики испытывают инверсию финансового рычага (ДФР отрицателен) на протяжении всего рассматриваемого периода - 2008-2016 гг. (таблица 11). Существующие кредитные ставки, предлагаемые банками, являются разорительными для малого бизнеса, так как значимо превышают показатели рентабельности МСП. С другой стороны, высокая рискованность малого бизнеса для банковских организаций в вопросах предоставления кредитно-инвестиционных ресурсов в итоге выражается в невысоких объемах кредитования сектора и значительной доле просроченной задолженности.

Таблица 11 - Динамика ряда показателей финансового состояния российских МСП

Год	Pa	Собственные средства	Фактическое привлечение средств	ССК МСП ³	ДФР	ПФР	ЭФР	Рск	Потери/доход от использования заемных средств
	%	млрд. руб.	млрд. руб.	%	%	Ед.	Ед.	%	млрд. руб.
2008	1	4 410,5	2 347,0	26,0	-25,0	0,53	-0,101	-9,11%	-401,82
2009	2,3	6 253,2	2 446,0	23,0	-20,7	0,39	-0,065	-4,18%	-261,23
2010	1,8	15 481,5	2 992,0	18,0	-16,2	0,19	-0,025	-0,70%	-109,10
2011	1,5	16 197,6	3 616,0	14,0	-12,5	0,22	-0,022	-0,73%	-118,64
2012	2,5	18 768,8	4 288,0	14,5	-12,0	0,23	-0,022	0,31%	57,57
2013	1,1	19 874,8	4 877,0	15,2	-14,1	0,25	-0,028	-1,67%	-331,50
2014	1,8	20 113,2	4 699,0	13,6	-11,8	0,23	-0,022	-0,41%	-81,74
2015	1,8	23 631,3	4 271,0	17,5	-15,7	0,18	-0,023	-0,47%	-111,07
2016	2,6	27 430,6	4 150,0	15,7	-13,1	0,15	-0,016	1,02%	279,52

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

Сложившаяся ситуация, в которой дифференциал финансового рычага российских малых предприятий имеет отрицательные значения, может быть связана с невысокой кредитной активностью именно добросовестных малых фирм. Такие заемщики, трезво оценивая негативное влияние высоких банковских процентов на рентабельность своего предприятия, ищут более доступные источники финансирования (отличные от банковских кредитов). Поэтому вполне

³ Данные с 2013-2016 гг. взяты с сайта cbg.ru, за прочие периоды – экспертные данные в результате анализа открытых источников, официальная статистика по кредитной ставке МСП отсутствует.

вероятно, что основными заемщиками могли быть клиенты, имеющие высокую склонность к риску или даже мошенники.

Основываясь на информации о доли компаний, скрывающих свои реальные показатели финансово-хозяйственной деятельности (порядка 50% [121]), предполагается, что реальная рентабельность активов МСП в двукратном размере превышает официальные статистические данные. Несмотря на принятую гипотезу, вновь получаем отрицательный эффект финансового рычага (таблица 12).

Таблица 12 - Динамика ряда показателей финансового состояния российских МСП (при двукратном росте рентабельности активов)

Год	Ра предполагаемая	ССК	ДФР	ПФР	ЭФР
	%	%	%	Ед.	Ед.
2008	2	26,0	-24,0	0,53	-0,0971
2009	4,6	23,0	-18,4	0,39	-0,0576
2010	3,6	18,0	-14,4	0,19	-0,0223
2011	3	14,0	-11,0	0,22	-0,0196
2012	5	14,5	-9,5	0,23	-0,0174
2013	2,2	15,2	-13,0	0,25	-0,0255
2014	3,6	13,6	-10,0	0,23	-0,0187
2015	3,6	17,5	-13,9	0,18	-0,0201
2016	5,2	15,7	-10,5	0,15	-0,0127

Источник: рассчитано автором.

Проведенный анализ эффективности использования заемных средств свидетельствует о негативном влиянии заемного банковского финансирования на эффективность деятельности МСП. Это означает, что обеспечение МСП доступными кредитно-инвестиционными ресурсами должно сопровождаться субсидированием ставки процента до уровня неотрицательного дифференциала финансового рычага. Субсидирование кредитной ставки для малого бизнеса может осуществляться либо государством, либо специализированными фондами и организациями.

Подведем итог изложенному в данном параграфе. Источниками кредитно-инвестиционного обеспечения МСП могут выступать банковское финансирование, краудфандинг, микрофинансирование, лизинг, факторинг, инвестиции бизнес-ангелов, секьюритизация кредитного портфеля, средства венчурных фондов, а также государственное финансирование (РГО, МСП Банк). Несмотря на

разнообразии перечисленных источников, ожидать финансовых вложений в определенном объеме возможно в основном только от банковских организаций (это подтверждает оценка российского академика Аганбегяна А.Г., а также расчеты автора). Однако эти ресурсы не могут в полной мере покрыть потребности малого бизнеса в кредитных ресурсах. Кроме того, анализ эффективности использования заемных средств малыми фирмами показал, что отрицательные значения дифференциала финансового рычага негативно сказываются на деятельности МСП, на протяжении последних 10 лет.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1:

1. Развитие промышленности является важнейшей задачей экономики любого страны, однако в России эта отрасль испытывает множество проблем, затрудняющих ее эффективное развитие. Одной из наиболее острых проблем производственных предприятий представляется вопрос нехватки долгосрочного финансирования.
2. Малые и средние производственные предприятия могут выполнять различные функции в разрешении проблем отрасли промышленности. В текущих условиях вклад малого бизнеса в развитие промышленного производства страны незначителен:
 - доля малых производственных фирм в обороте и в общем числе МСП за период 2010-2016 гг. остается неизменной;
 - доля МСП в ВВП России составляет порядка 12%, в Европе – 20 %;
 - занятые на малых промышленных фирмах составляют всего 18-20 % от общего числа занятых на МСП;
 - низкая эффективность деятельности МСП: недостаточные показатели рентабельности продаж, высокая степень износа основных фондов, неразвитая интеграция с крупным бизнесом.
3. Проблемы в развитии малых промышленных предприятий во многом связаны с недостаточностью кредитно-инвестиционных ресурсов, при этом сложившаяся структура рынка финансового обеспечения МСП - диспропорциональна: банки

занимают не более 20% инвестиционных ресурсов (за рубежом 30-50%), а доля собственных источников и ростовщичества составляет более 70-84% (за рубежом – 28-50%).

4. Во взаимодействии малых предприятий и банков выявлены экономические факторы, препятствующие их эффективному сотрудничеству: высокие процентные ставки, недостаточные суммы и малые сроки кредитов, отраслевой дисбаланс, множественность поручителей, неразвитость системы оценки малых фирм, отсутствие комплексной поддержки со стороны государства.

5. Изучение моделей поведения экономических субъектов представляет собой важную задачу при решении проблемы взаимодействия малых предприятий и банковских организаций. Если во многих развитых странах сотрудничество МСП и банков основано на партнерских и взаимовыгодных отношениях, то для российской модели взаимодействия свойственно потребительское и даже хищническое отношение банков к малым фирмам. Кроме того, существующая модель сотрудничества характеризуется доминирующей позицией банков, дисбалансом между целями и задачами изучаемых агентов рынка, а также невысоким уровнем взаимного доверия.

6. Кредитование промышленных предприятий отличается определенной фрагментарностью: риски финансирования малых фирм оцениваются как более высокие в сравнении с крупными компаниями, поэтому стоимость кредитных ресурсов для МСП 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.

8. Расчет банковского потенциала, который возможно направить на развитие МСП, говорит о том, что имеющиеся дополнительные ресурсы не могут в полной мере покрыть потребности малого бизнеса в кредитно-инвестиционных средствах. Кроме того, анализ эффективности использования заемных средств малыми фирмами показал, что отрицательные значения дифференциала финансового

рычага негативно сказываются на деятельности МСП, на протяжении последних 10 лет. В связи с этим необходимо использование новых инструментов финансирования малых промышленных фирм, реализуемое в том числе при участии государства.

ГЛАВА 2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И БАНКОВ НА ОСНОВЕ РАЗРАБОТКИ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ДОВЕРИЯ

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

Значимость доверия в отношениях между субъектами рынка активно изучается российскими и зарубежными учеными в последнее время. Вопросы исследования уровня общественного доверия 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 Организация 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 экономики России решение проблемы доверия важно еще и потому, что его повышение может являться одним из ресурсов экономического роста. Так, член-корреспондент Российской академии наук Мильнер Б.З. считает, что «доверие – ключ к успеху экономических реформ» [68].

Однозначного определения термина доверие не существует, однако российские и зарубежные исследователи сходятся на том, что оно являет собой многокомпонентное и многогранное понятие. Основоположник теории доверия 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].

Большое внимание роли доверия в современном общественном развитии уделяли Лауреаты Нобелевской премии Дж. Стиглиц и К. Эрроу. Дж. Стиглиц определял доверие как важнейший драйвер 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]. Приведенные высказывания подтверждают тот факт, что в развитых государствах, где система экономических отношений выстроена на более высоком уровне доверительности, успешнее функционирует предпринимательство и, в частности, малый бизнес.

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 кредитования заложен принцип доверительности отношений между агентами – участниками данной операции, предполагающий 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. И наоборот. 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 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 конфиденциальность информации о фирме, с другой – обладать некой степенью доверия для успешного функционирования и дальнейшего развития.

Для того, чтобы определить значимость доверия как фактора, влияющего на эффективное взаимодействие банков и малых предприятий, следует рассмотреть и другие возможные факторы, сказывающиеся на их взаимоотношениях (таблица 13).

Таблица 13 - Классификация и описание факторов, тормозящих эффективное взаимодействие МСП и банков

Наименование фактора	Описание
Макроэкономические	<ul style="list-style-type: none"> - экономическая ситуация в стране; - характер денежно-кредитной политики, осуществляемой БР - наличие кредитно-инвестиционных ресурсов в банковском секторе; - государственная политика в сфере поддержки малого бизнеса; - стабильность национальной валюты; - покупательная способность населения; - налоговая нагрузка на сектор МСП;
Мезоэкономические	<ul style="list-style-type: none"> - динамика развития отрасли (число и оборот предприятий, количество занятых, инвестиции в основной капитал и т.п.) - спрос на продукцию МСП; - барьеры для входа МСП в отраслевой бизнес; - уровень конкуренции в отрасли; - использование потенциала малых фирм при выполнении госзаказов; - наличие горизонтально и вертикально интегрированных связей между малыми, средними и крупными предприятиями; - доступность банковских продуктов и услуг для малого бизнеса; - поддержка государством отраслевого 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 (размер банковского капитала, величина активов, финансовые результаты деятельности, ликвидность и т.п.); - условия кредитования МСП (процентная ставка, срок кредита, порядок погашения займа, обеспечение, гарантии и т.п.) - кредитная политика банка в поддержку МСП;
Правовые	<ul style="list-style-type: none"> - наличие стабильной и действенной законодательно-нормативной базы; - степень вмешательства государства в развитие банковского сектора и сектора МСП;
Политические	<ul style="list-style-type: none"> - политическая стабильность в стране; - внешнеполитическая ситуация;
Социально-демографические	<ul style="list-style-type: none"> - уровень занятости и безработицы в секторе МСП; - демографическая ситуация в стране; - привлекательность предпринимательства для населения; - культурные традиции и менталитет населения;

Информационно-технические	<ul style="list-style-type: none"> - научно-технический потенциал страны; - объемы научных исследований фундаментального и прикладного характера; - расходы банков на инновационные технологии в сфере предоставления услуг населению и предприятиям; - уровень информированности населения и предприятий о финансовых услугах и возможностях для бизнеса; - развитие информационно-консультационных технологий и услуг для МСП; - качество и транспарентность информационных потоков между банками и МСП;
Маркетинговые	<ul style="list-style-type: none"> - имидж и репутация банка (место в рейтинге, информационная транспарентность, известность бренда, срок пребывания на рынке); - репутация малого бизнеса как сектора экономике.
Институциональные	<ul style="list-style-type: none"> - наличие развитой инфраструктуры для эффективного функционирования МСП; - уровень взаимного доверия между различными субъектами: - предприятиями и другими крупными и/или малыми и средними фирмами (межфирменное доверие); - предприятиями и государством (институциональное доверие); - инвесторами и предпринимателями/старт-апами; - предприятиями и банками, а также банками и предприятиями; - населением и банками, а также банковской системой в целом; - банками; - банками и регулирующим органом – Банком России.

Источник: составлено автором.

Из всех перечисленных в таблице 14 факторов следует особо отметить уровень взаимного доверия между различными экономическими субъектами. Далее в данном исследовании будет идти речь о **взаимном доверии между банками и предприятиями**, которое автор определяет как взаимодействие между субъектами банковской и предпринимательской среды, основанное на обоюдном ожидании добросовестного выполнения обязательств в соответствии с установленными и принятыми сторонами правилами поведения (рисунок 16).

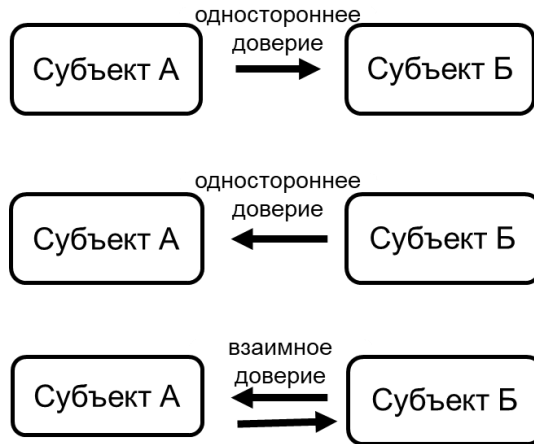


Рисунок 16. Схема формирования одностороннего и взаимного доверия
Источник: разработано автором.

Доверие является особым фактором, влияние которого на прочие факторы чрезвычайно велико. Именно через формирование доверительности во взаимоотношениях между экономическими субъектами возможно эффективное осуществление любых транзакций в бизнесе. А это значит, что успешность реализации других задач без доверительных отношений невозможна (рисунок 17).

Например, результатом недостатка доверия в отношении политических факторов приводит к введению экономических санкций между странами, торговым войнам.

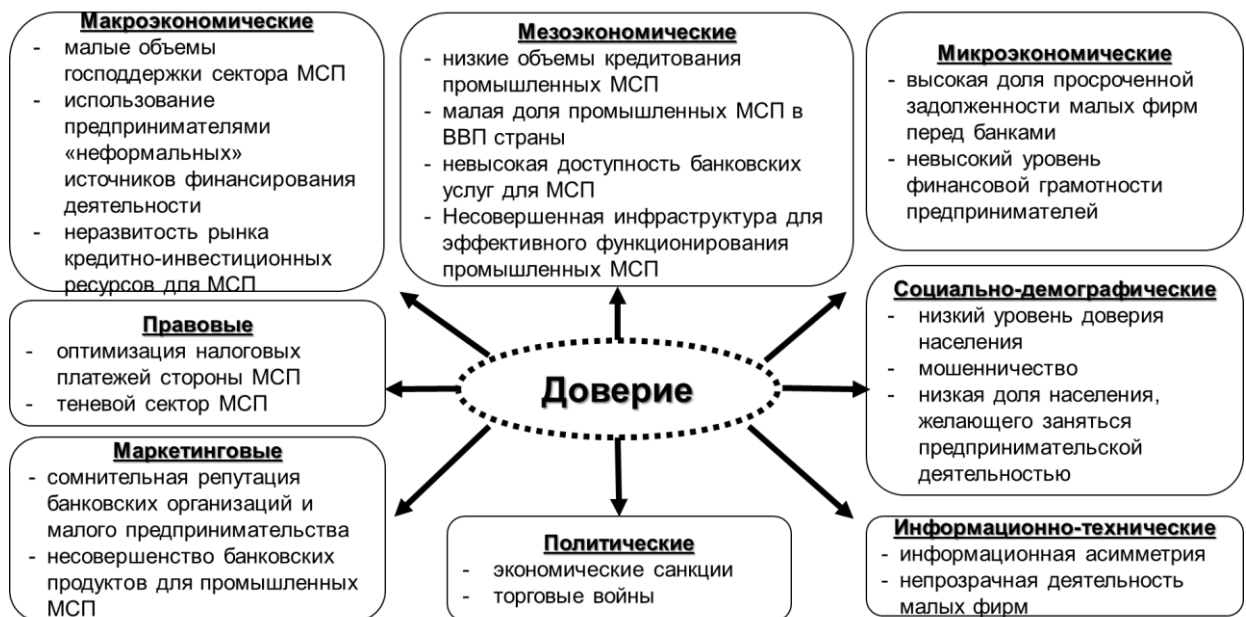


Рисунок 17. Влияние доверия на факторы развития взаимоотношений между МСП и банками

Источник: разработано автором.

Информационно-технические факторы в отсутствие доверительных отношений порождают информационную асимметрию: одна сторона обладает большим объемом данных, чем другая, а значит осуществление транзакций осложняется. В контексте малого предпринимательства этот фактор может выражаться в непрозрачной деятельности бизнеса, неполноценном предоставлении фактов и документов на рассмотрение в банки или прочие организации инфраструктуры поддержки МСП. Нежелание сотрудничества банковских организаций с малым бизнесом в связи с недоверием к этому сектору экономики приводит к тому, что затраты банков на разработку инновационных технологий для малых фирм минимальны или отсутствуют вовсе.

Изучение теоретического и практического аспектов проблем взаимодействия малых, в т.ч. промышленных, фирм и банков во многом определяется существующими моделями поведения экономических субъектов. В данном случае – это модели поведения банков. В большинстве развитых стран подобное взаимодействие основано на партнерских, доверительных и взаимовыгодных отношениях. Сложившаяся модель взаимодействия российских банков и малых предприятий значительно отличается от «партнерской», поскольку содержит элементы потребительского и даже хищнического отношения к малым фирмам (рисунок 18). Поскольку 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 банк – малая фирм носит краткосрочный характер, поэтому и дальнейшее развитие предприятия банку уже не интересно. Подтверждением этому являются часто встречающиеся ситуации, когда банк 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.

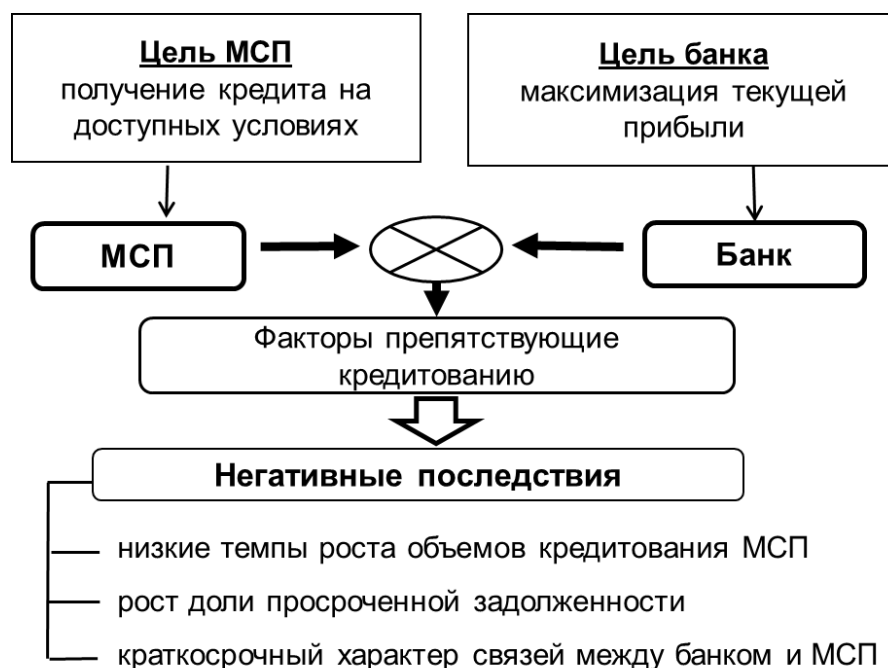


Рисунок 18. Традиционная (потребительская) модель взаимодействия МСП и банков в процессе формирования кредитного договора.

Источник: разработано автором.

Малое предприятие, со своей стороны, также заинтересовано в получении собственной максимальной прибыли и, соответственно, в более низкой процентной ставке и комфортных условиях выплаты долга. Вследствие невысокого уровня 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). И если основная цель кредитных организаций – обеспечить себе возвратность выданных средств и соответствующих 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 бОльшим 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. В итоге консультирование по вопросам предоставления финансовых ресурсов во множестве случаев приводит к разрыву отношений между банком и предприятием, а вероятность долгосрочного и доверительного сотрудничества становится минимальной. Таким образом, существующая модель сотрудничества не стимулирует перетекание денежных ресурсов из банковского сектора в реальный.

Резюмируя вышесказанное, необходимо выделить основные характеристики традиционной «потребительской» модели взаимодействия малых фирм и российских банков:

- 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);

- доминирующая позиция банков: в российской практике банк и предприятие находятся в заведомо неравной позиции. Банк устанавливает «правила игры», а бизнес следует этим правилам;

- несовершенство российского банковского законодательства, которое сформировалось значительно позже, чем в развитых странах, где правовая основа бизнеса совершенствовалась в течение десятилетий;

- невысокий уровень взаимного доверия: сложившиеся мало доверительные отношения между МСП и банками приводят к повышенному риску и неопределенности в сотрудничестве. Рассмотрим подробнее последствия влияния этого негативного фактора.

Низкая степень доверия, во-первых, снижает возможности банков в 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 России», ПАО «Банк ВТБ 24»), несмотря на наличие системы страхования вкладов, а зачастую и вовсе держат накопленные сбережения дома, не заявляя об их наличии банкам. Подобный подход увеличивает сложивший дисбаланс в развитии банковской сферы. Нестабильная ситуация на российском банковском рынке (отзывы лицензий у банков, приостановление деятельности кредитных организаций, блокировка счетов клиентов и т.п.) еще больше ухудшает 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 и с особенностями ведения хозяйственной деятельности в секторе МСП: сокрытие реальных доходов бизнеса, наличие в числе контрагентов фирм- «однодневок», сложности в выявлении конечных бенефициаров бизнеса и схем финансово-товарных потоков, «задвоение» оборотов по расчетным счетам. 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 предприятий в вопросах понимания сути банковских продуктов, принципов кредитования, предоставления финансовой информации о бизнесе – также не способствуют формированию доверия.

По мере роста уровня доверия возможен переход от традиционной к модифицированной («партнерской») модели взаимодействия (рисунок 19).

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

1. Количество отказов со стороны банков уменьшится при рассмотрении клиента – МСП в качестве потенциального заемщика по краткосрочным или долгосрочным кредитам. Банк, являясь заинтересованным в перспективном развитии предприятия, будет осуществлять поиск эффективного источника

финансирования для бизнеса даже если первичный анализ кредитоспособности компании приведет к отказу;

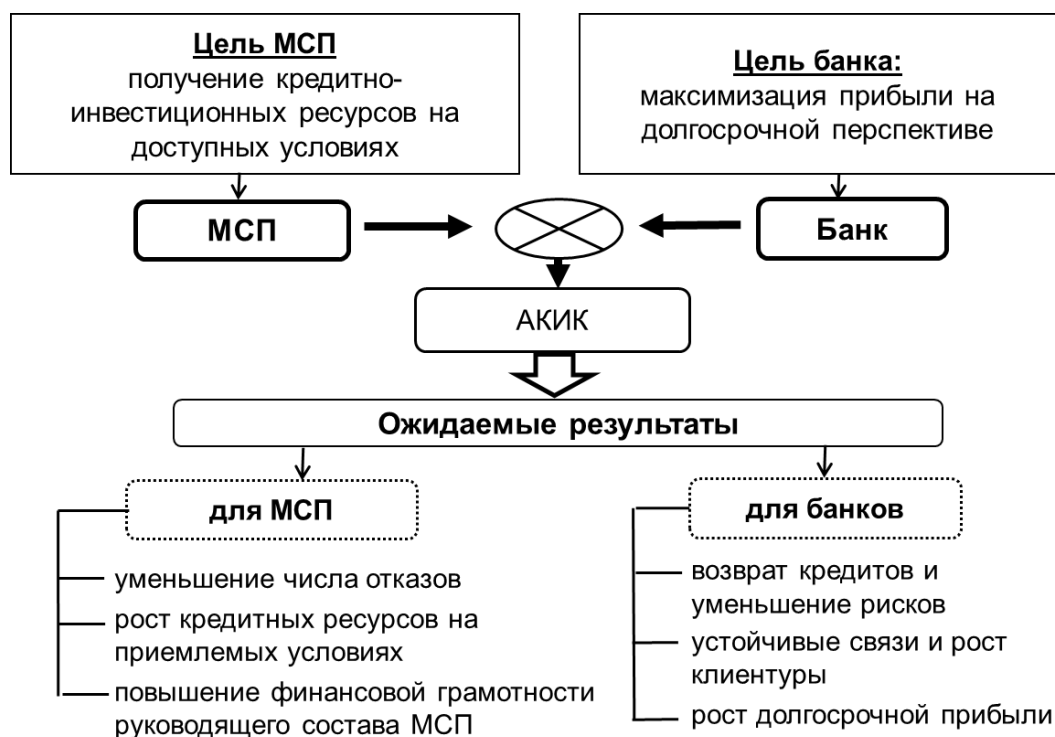


Рисунок 19. Модифицированная (партнерская) модель взаимодействия МСП и банков в процессе формирования кредитного договора.

Источник: разработано автором.

2. Тесное взаимодействие между МСП и банковскими организациями сможет привести к повышению финансовой грамотности и информированности руководящего состава предприятия, что на текущий момент является одной из важнейших проблем, затрудняющих развитие малого бизнеса в России. Данный факт подтверждают результаты опроса, проведенного Аналитическим центром НАФИ (таблица 14). Уровень внедрения таких банковских услуг как лизинг и факторинг, а также банковских кредитов (не считая овердрафт и кредитные линии) заметно отстает от развитых европейских стран.

Таблица 14 - Вопрос: «Какими из следующих источников финансирования Вы пользовались когда-либо ранее или планируете воспользоваться в будущем?»
(в % от тех, кто пользовался или планировал воспользоваться)

Результат опроса:

Страны	Доля внедрения, в %		
	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 автором по данным [154].

3. Роль банка в развитии предприятий сможет трансформироваться из позиции исключительно кредитора и получателя процентов в более доверительную категорию – поставщика кредитных и инвестиционных, а также информационно-консультационных услуг на качественно ином уровне.

4. Банковские организации смогут расширить клиентскую базу, что в свою очередь обеспечит рост доходов как банка, так и его заемщиков и способствует более активному развитию сферы кредитно-инвестиционных услуг.

На рисунке 20 схематично изображен переход от потребительской к партнерской модели взаимодействия МСП и банков.

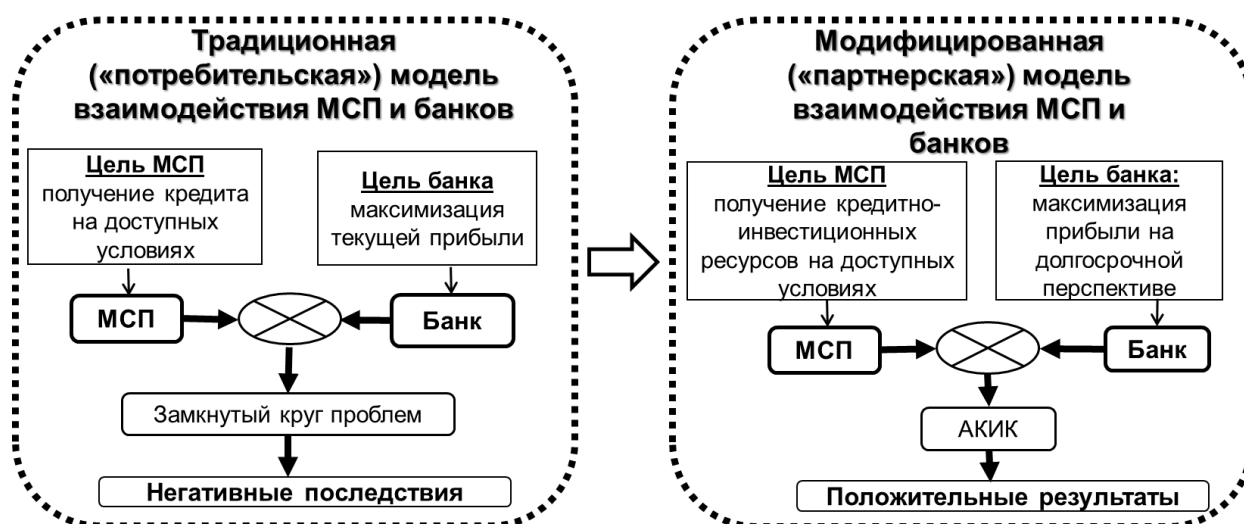


Рисунок 20. Переход от «потребительской» к «партнерской» модели взаимодействия МСП и банков

Источник: разработано автором.

Рассмотренная в данном параграфе существующая «потребительская» модель взаимодействия бизнеса и банков сопряжена с дисбалансом между целями и задачами изучаемых агентов рынка, доминирующей ролью банков и их стандартизированным подходом к потребностям МСП, а также несовершенством российского законодательства. Переход к предлагаемой автором «партнерской» модели сотрудничества может быть осуществлен за счет роста взаимного доверия, повышения уровня транспарентности в отношениях, улучшения качества оказываемых банком услуг. Важно отметить, что такое взаимодействие подразумевает как получение предприятием необходимых кредитно-инвестиционных ресурсов на приемлемых для малых предприятий условиях, так и формирование долгосрочных и устойчивых связей между банковским и промышленным секторами экономики. Основываясь на опыте других стран, где сформирована партнерская модель сотрудничества и развитие сектора МСП и МСПП, в частности, осуществляется более эффективно, можно предположить, что реализация перехода к такой модифицированной модели будет способствовать перераспределению средств из банковского в малый промышленный сегмент экономики.

2.2. Повышение уровня доверия между малыми предприятиями и банками на основе адаптивного банковского консультирования

Одной из отличительных черт малого бизнеса (и в том числе его промышленного сегмента) является недостаточный профессионализм собственника малой фирмы, который 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 доверия между представителями малого и банковского бизнеса, содействуют увеличению числа заключения 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 литературе встречаются два понятия – «консультирование» и «консалтинг». Для того, чтобы выявить различия между ними, обратимся к этимологии слова «консультация» (лат. *consultatio* – совещание), которое определяется как совет, даваемый специалистом (Толковый словарь Ожегова, Большой энциклопедический словарь). В современной финансовой сфере часто используется термин «консалтинг» (англ. – *consulting*), означающий в буквальном смысле консультирование и происходящий от того же латинского термина *consultatio*. Таким образом, «консультирование» и «консалтинг» идентичны по

происхождению, при этом второе понятие появилось в России только в 90-е гг. XX в. В зарубежных странах термин «консультирование» отдельно не существует, а используется только слово «консалтинг». Поэтому в рамках данного исследования оба понятия принимаются равнозначными, а к использованию предлагается «консультирование», как русифицированная версия изучаемого процесса.

Блюмин А.М. 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].

Ярмиш В., являясь представителем банковской и консалтинговой сферы⁴, 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 50-60-е гг. XX в., которые на Западе называют «золотым веком консалтинга», что было связано с необходимостью ускоренных темпов развития и интернационализации экономики, вызывавшими усиление потребностей в консультационных услугах [16].

В российской литературе наиболее разработан вопрос управленческого консультирования, в меньшей степени изучено инвестиционное консультирование, 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]. Другое определение гласит, что «инвестиционный консалтинг – это система мер, разработанных

⁴ Владимир Ярмиш занимает должность управляющего директора отдела Merchant Banking & Private Equity департамента корпоративного финансирования «Газпромбанка».

профессиональными консультантами и направленными на получение прибыли из финансовых вложений заказчика» [54].

Одними из первых российских авторов, которые систематизировали накопленные знания по вопросу инвестиционного консультирования, являются М.Н. и Г.М. Бродские [18]. Вопросы организации изучаемого процесса рассматривались в книгах Н.О. Токмаковой [96], А.О. Блинова и В.А. Дресвянникова [17].

Следует отметить, что исследуемое понятие – относительное молодое для российской экономики, 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 для МСП освещается весьма неактивно.

Кроме того, консультационные услуги в России скорее пользуются спросом у крупного бизнеса, потому что он способен нести дополнительные затраты на организацию и реализацию новых проектов, в то время как подобные специализированные продукты для малых фирм не нашли широкого распространения.

В связи с этим автором предлагается подробнее исследовать одну из наиболее эффективных и распространенных за рубежом мер поддержки и развития малого бизнеса – **кредитно-инвестиционное консультирование**, заключающееся в оказании информационных и консультационных услуг по вопросам предоставления кредитных и инвестиционных ресурсов предпринимателям [46, с.56].

К российским организациям, занимающимся таким видом деятельности, относится, например, Международный центр инвестиционного консалтинга,

специализирующийся на сертификации компаний-поставщиков различных услуг (юридических, финансовых, консультационных и проч.) и оценке их добросовестности (ведется официальный реестр) [133]⁵.

Кроме того, Сбербанк РФ разработал программы «Свое дело» и «Деловая среда». Поскольку данные программы работают недавно, оценить их эффективность не представляется возможным. Обе из них ориентированы на консультирование малого бизнеса. При этом «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 «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]). Недостатком этих программ являются по-прежнему доминирование интересов банка перед интересами малого бизнеса. Фактически они позволяют банку получать дополнительный доход еще до момента кредитования бизнеса (так как часть услуг является платными); 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, которым занимается Сбербанк, это сеть центров развития бизнеса (ЦРБ), представляющие собой специализированные подразделения банка. В этих центрах 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].

⁵ 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.

МСП банк разработал и осуществляет для малых предпринимателей обучающие программы, которые включают в себя разнообразные семинары, вебинары, мастер-классы и конференции.

Однако какие-либо достоверные сведения о том, что значимая часть банковских организаций оказывают качественные информационно-консультационные услуги малым фирмам, отсутствуют.

Кроме того, предприниматели могут воспользоваться «Бизнес-навигатором» [123], представляющим собой бесплатные интернет-услуги для действующих и потенциальных предпринимателей по выбору направления деятельности, поиску гарантийных инструментов поддержки и т.п. Другая информационная система «ТАСС-Бизнес» [146] – проект Агентства ТАСС в партнерстве с Корпорацией МСП, предоставляющий 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). Но далеко не все сервисы для малых фирм оказываются бесплатными.

Таким образом, консультирование малых фирм, существующее в современной российской экономике, характеризуется определенными недостатками:

- несмотря на то, что консультационные услуги присутствуют в традиционной деятельности как банков, так и других организаций инфраструктуры развития МСП, систематизированные данные об имеющихся ресурсах по рассматриваемому виду поддержки для предприятий разрозненны, не интегрированы в единую доступную базу данных. Это не дает предпринимателям и руководителям малых фирм воспользоваться консультированием в полном объеме и с должной эффективностью [47, с.68-69];

- число предпринимателей, пользующихся консультационными услугами, невелико;

- активно рекламируемые современные проекты и программы для бизнеса созданы недавно, а значит получить обратную связь об их доступности и утилитарности для МСП пока невозможно;

- результаты работы рассмотренных выше программ не предоставляются в открытых источниках, однако имеются официальные статистические данные о развитии и кредитовании сектора МСП, которые говорят о том, что проводимые мероприятия кредитно-инвестиционной и консультационной поддержки не приносят ожидаемых успехов;

- на современном этапе консультирование малого бизнеса основано на стандартных и шаблонных подходах без учета особенностей клиентов, что может привести не только к отсутствию позитивной динамики развития малых фирм, но и к снижению эффективности их деятельности.

Существующее в российской практике консультационное взаимодействие МСП с банками может быть условно представлено в виде 4-х основных этапов, изображенных на рисунке 21.

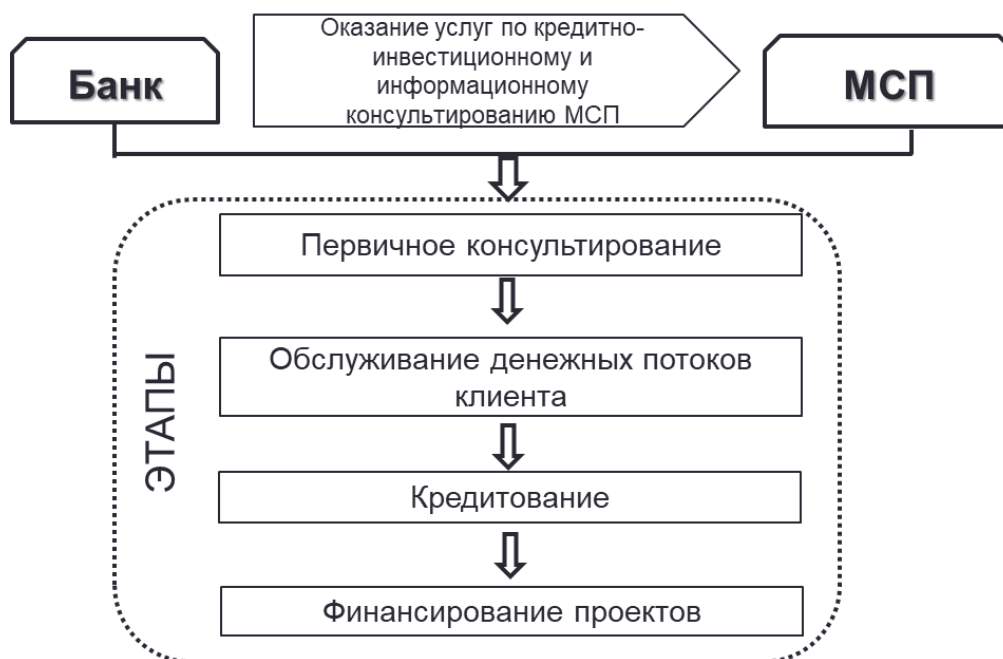


Рисунок 21. Этапы консультационного взаимодействия малых предприятий и банков в рамках традиционной модели сотрудничества

Источник: разработано автором.

Построение вышеприведенных стадий отвечает задаче по оптимизации рисков, то есть подразумевает постепенный переход от меньших к большим рискам. В отдельных случаях некоторые этапы могут реализовываться

одновременно. Более подробно вышеназванные этапы рассмотрены в Приложении 5.

Однако на каждой из стадий консультационного взаимодействия малые предприятия сталкиваются с различными проблемами.

На первичном этапе на текущий момент в российских банках, как правило, отсутствует комплексный, логично выстроенный подход по предоставлению консультационных услуг малым и средним предприятиям. Эта проблема напрямую связана с влиянием человеческого фактора, а именно, с качеством взаимоотношений предпринимателей с персоналом банковской организации. Для примера, в развитых странах на должности консультантов в отделения банков зачастую нанимают сотрудников, имеющих не только необходимый уровень профессиональных компетенций и стаж работы не менее 10 лет, но и обширный жизненный опыт, позволяющий им терпеливо и взвешенно проводить информирование клиентов о спектре банковских продуктов и услуг. В нашей стране подобной работой занимаются в основном студенты или выпускники ВУЗов, не успевшие еще получить банковский и жизненный опыт. Кроме того, такого же возраста и компетенции сотрудники банка 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 следующем этапе сотрудничества с банком малая фирма гипотетически может воспользоваться такими 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. С другой стороны, собственники бизнеса не стремятся афишировать наличие денежных средств, так как в существующей системе взаимоотношений с банками степень взаимного доверия невысока.

Исходя из сложившейся практики на третьем этапе взаимодействия с банками малые предприятия часто сталкиваются с отказами в кредитовании по

различным причинам, как например: неудовлетворительные результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности бизнеса, недостаточность залогового обеспечения, негативная информация о собственниках бизнеса и/или связанных (аффилированных) с предприятием компаниях (прочие направления бизнеса собственников в рамках других видов деятельности), отрицательная кредитная история в других банках как самого МСП, также собственников и/или управленцев компании и прочие. С другой стороны, по итогам кредитного анализа оценка бизнеса может быть позитивной, однако ценовое предложение и прочие условия банка оказываются не сопоставимыми с ожиданиями и потребностями МСП. В итоге кредитно-инвестиционное консультирование на данном этапе сводится к разрыву отношений между банком и предприятием, а вероятность долгосрочного и доверительного сотрудничества становится минимальной: банк продолжает искать новых клиентов, а малое предприятие – новую кредитную организацию, которая бы смогла удовлетворить его потребности как в консультировании, так и в предоставлении средств для развития.

Четвертый этап - финансирование проектов - не частое явление во взаимоотношениях между банком и малыми фирмами. Даже 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 предоставления кредитных ресурсов. Сюда же можно отнести и финансирование деятельности начинающих предпринимателей, которые также получают от банковских сотрудников отрицательные решения.

Вышеперечисленные проблемы современного банковского консультирования приводят к тому, что в результате взаимодействия МСП и банков, как правило, не происходит получение взаимной выгоды и формирование долговременного успеха, обеспечивающих сотрудничество с промышленными предприятиями [100]. Компромиссное решение в сложившейся ситуации может быть найдено в случае перехода к «партнерской» модели взаимодействия (рассмотрена подробно в § 2.1.), в ходе которой заявленные цели и задачи участников сделки прозрачны, а

предоставляемая информация является исчерпывающей (необходимой и достаточной). «Партнерское» кредитно-инвестиционное консультирование позволит банку занять более лояльную позицию по отношению к МСП за счет оказания информационно-консультационных услуг на качественно ином уровне.

Кроме того, руководители и сотрудники финансово-экономических отделов малых предприятий зачастую имеют трудности в расчетах при выборе эффективного источника финансирования для бизнеса. В целях решения этой проблемы они прибегают к услугам интернет порталов, форумов и т.п., которые могут независимо, то есть без очевидной материальной заинтересованности, произвести различные расчеты и помочь выбрать кредитный инструмент или их совокупность. Руководителям малых фирм важно обладать достаточно высоким уровнем профессионализма для принятий управленческих и финансовых решений для того, чтобы оперативно реагировать на постоянно возникающие изменения во внешней среде [40, с. 130].

Учитывая объективную необходимость в совершенствовании кредитно-инвестиционного сотрудничества МСП и банков, предлагается модернизированный метод взаимодействия - **адаптивное кредитно-инвестиционное консультирование (АКИК)**, которое заключается в систематизированном предоставлении банком комплекса информационных и консультационных услуг по вопросам государственных и частных кредитов и инвестиций, как действующим малым и средним предприятиям, так и начинающим предпринимателям с учетом изменяющихся условий внешней среды и достижения обновляющихся целей и задач предприятия оптимальным способом [48, с.31-32].

Ключевые отличия предлагаемого метода от сложившейся практики взаимоотношений бизнеса и банков заключаются в следующем:

- комплексность: предприятие информируется обо всех возможных кредитно-инвестиционных инструментах банка;
- комбинированность: кредитно-инвестиционные инструменты, предлагаемые банком, комбинируются и адаптируются к возможностям и текущим потребностям малых предприятий;

- нацеленность на установление долгосрочных отношений:

консультирование направлено на установление долгосрочных и взаимовыгодных партнерских отношений между банком и МСП, а сопровождение бизнеса банком осуществляется не только до момента предоставления кредита и его последующего возврата, но и в дальнейшем, при разработке совместных проектов по развитию предприятия.

- учет макро- мезофакторов: оценка не только микро-, но и мезо- и макроэкономических факторов, которые потенциально могут оказать влияние на бизнес в целом и на способность добросовестного выполнения контрактных обязательств;

Преимуществом предлагаемого подхода является также и то, что взаимодействие между банком и МСП способствует обоюдному обучению. Руководители получают информацию о современных методах исследования и прогнозирования развития бизнеса, а банковские сотрудники трансформируют имеющиеся знания и опыт на ситуацию конкретного клиента. Особенно это имеет значение для предпринимателей, так как в ряде случаев множественные банкротства в секторе российских МСП связаны с невысоким уровнем квалификации предпринимателей (отсутствие профессионального образования в сфере менеджмента предприятий, опыта в развитии бизнеса, недостаток знаний в финансово-инвестиционной сфере и особенностях российского бухгалтерского учета, дефицит средств для расширения штата и найма высококвалифицированных консультантов-специалистов для проведения маркетинговых исследований, оценки перспективных направлений развития бизнеса и т.п) [76, с.21].

Дополнительно возможно повысить мотивацию предприятий к возврату кредитов, так как МСП сможет получить заемные средства в соответствии с реальными целями и обоснованными задачами по развитию бизнеса, а не в рамках агрессивной стратегии кредитных организаций, ставшей в настоящее время элементом традиционного подхода к сотрудничеству (желание банка получить дополнительную прибыль, выполнение поставленного руководством плана по

привлечению клиентов, продвижению продуктов, выдаче кредитов и росту ссудного портфеля).

На рисунке 22 отображена система организации АКИК для малых фирм.



Рисунок 22. Система организации адаптивного кредитно-инвестиционного консультирования банка для малых и средних предприятий

Источник: разработано автором.

Далее более подробно будут рассмотрены принципы, на которых базируется предложенное автором адаптивное консультирование:

- доверительности и лояльности. В условиях взаимного доверия между банками и МСП вероятность решения проблемы бизнеса становится на порядок выше и быстрее, и в то же время степень открытости собственника бизнеса для банка также увеличивается. Более того, сложившиеся доверительные взаимоотношения могут стать залогом того, что при дальнейшем возникновении подобных затруднений в будущем руководитель/собственник предприятия вновь обратится за консультацией и помощью именно к выбранному банку;

- комплексности в предоставлении продуктов и услуг. Консультирование реализуется не только по одному банковскому инструменту, а по всему спектру его возможностей, реализуемых в интересах обоих хозяйствующих субъектов;

- долговременного и взаимовыгодного сотрудничества. Оценка действующих и потенциальных клиентов-предприятий сектора МСП осуществляется не только с позиции получения дохода и достижения плана по продажам банковских продуктов в краткосрочном периоде. Цель сотрудничества - формирование долгосрочных перспектив и взаимовыгодные отношения;

- компетентности и профессионализма участников взаимодействия. Вовлеченный в консультирование банковский сотрудник обладает достаточным уровнем образования, опытом и навыками и может предоставить руководителю и собственникам бизнеса исчерпывающую информацию обо всех имеющихся кредитно-инвестиционных возможностях банка;

- гибкости и оперативности реагирования. Быстрое реагирование на изменение потребностей малого бизнеса в банковских услугах, а также незамедлительный отклик кредитной организации на изменения в макро-, мезо - и микросредах;

- регулярного взаимодействия банка и предприятия. Своевременная информированность банка о положительных и отрицательных изменениях в жизнедеятельности МСП, возможны следующие мероприятия: встречи с руководством и собственниками бизнеса, мониторинг реестров неблагонадежных контрагентов, сбор и анализ бухгалтерской и управленческой отчетности, поиск информации в СМИ и т.п.;

- эффективности. Банковское консультирование должно максимально способствовать решению текущих и перспективных задач предприятия. К данному принципу следует отнести, в случае необходимости, и возможность проведения санации предприятия. Такое взаимодействие бизнеса и банков гарантирует совместную разработку стратегии оздоровления и выхода из кризисного положения малого предприятия (в том числе включающую возврат кредитных средств) и не допускает меры по катализации его банкротства.

На рисунке 23 приведены этапы предлагаемого АКИК, которые дополняют существующие стадии кредитно-инвестиционного взаимодействия МСП и банков.



Рисунок 23. Этапы адаптивного кредитно-инвестиционного консультирования банком МСП

Источник: разработано автором.

Рассмотрим более подробно дополнительно вводимые этапы.

Программа долговременного и взаимовыгодного сотрудничества

На данном этапе может происходить интеграция малых фирм для реализации совместных проектов, которые, в первую очередь, отвечают национальным интересам и соответствуют приоритетным направлениям развития страны. В данном случае банки, имея собственную базу данных клиентов, могут способствовать такому объединению малых фирм. Кроме того, это позволит банкам дополнительно осуществлять прямой и косвенный мониторинг проектов, финансово-экономических показателей предприятий, что тем самым снизит кредитные риски.

В процессе реализации программы долговременного и взаимовыгодного сотрудничества и на всех остальных этапах АКИК, происходит взаимодействие банка на постоянной или временной основе с внешней средой (например, с

органами государственной власти и управления, научно-исследовательскими институтами, бизнес-парками и инкубаторами, учебно-образовательными учреждениями, а также крупным бизнесом).

В ходе кредитно-инвестиционного консультирования МСПП должен предоставляться следующий комплекс услуг информационной поддержки:

- комплексная оценка отрасли, в которой планируется реализация проекта: анализ текущего состояния и перспектив развития рынка, оценка потенциальных конкурентов, поиск конъюнктурных преимуществ и подходящей ниши для развития планируемых проектов;

- анализ финансово-хозяйственного состояния предприятий, предполагаемых к участию в совместном проекте, и разработка рекомендаций, помогающих предпринимателям/руководящему персоналу принимать обоснованные инвестиционные решения;

- оценка и управление рисками, заключающееся в описании их качественных и количественных аспектов, а также поиск способов снижения рисков и возможных негативных последствий их реализации;

- поиск стратегических партнеров и инвесторов 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 документов по развитию проектов.

Поиск альтернативных инструментов кредитно-инвестиционного обеспечения МСП

На данной стадии могут быть предложены следующие альтернативные инструменты кредитного-инвестиционного взаимодействия малых промышленных предприятий и банков:

- 1) объединение МСПП в бизнес-ассоциации, основанные на принципах кооперации и доверия, по различным признакам для развития того или иного сектора промышленности;

2) совместные проекты крупных предприятий с малыми и средними фирмами на регулярной основе или в ходе выполнения разовых подрядов/контрактов при участии банка, как агента, который располагает обширной базой данных клиентов и анализирует их текущие потребности;

3) создание фонда развития МСП за счет кооперации нескольких банков с целью минимизации банковских рисков. Привлечение государственных источников финансирования в качестве дополнительного капитала позволит диверсифицировать кредитные риски и повысить заинтересованность банков в реализации перспективных проектов;

4) целевая банковская поддержка избранных малых промышленных фирм: на ежегодной основе банк выбирает предприятие, которому предоставляется весь спектр необходимых банковских инструментов поддержки. Кредитная организация имеет возможность компенсировать за счет государственных ресурсов риски невозврата выданных средств, однако в случае удачной реализации проекта по развитию малого предприятия все участники взаимодействия оказываются в выигрышном положении.

Оздоровление малых и средних предприятий.

Этап предполагает достаточно высокий уровень доверительных отношений между банком и малым бизнесом, при котором квалифицированные сотрудники кредитной организации участвуют в разработке стратегии и процедур финансового оздоровления партнера – МСП – будучи заинтересованным в улучшении результатов его деятельности.

Набор консультационных услуг, предоставляемых банком малым и средним предприятиям, может изменяться в зависимости от особенностей конкретной компании, например, от ее географического местонахождения, специфики производственной деятельности, а также от стадии развития бизнеса (старт-ап или давно функционирующая компания). Это означает, что реализация информационно-консультационных услуг должна сопровождаться тщательным анализом текущих и потребностей МСП.

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

В современных условиях банки оценивают риски кредитования малых предпринимателей как чрезвычайно высокие, что негативно отражается на динамиках объемов кредитования сектора МСП, и значит и на доступности ресурсов для предприятий. В связи с этим автором предлагаются новые институциональные формы ведения банковского и промышленного бизнеса, основанные на принципе кооперации и доверия, причем как в сфере малого предпринимательства, так и в банковском секторе.

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].

Обычно, когда говорят о кооперации в секторе МСП, то имеют ввиду взаимодействие малых предприятий с крупными компаниями [32, с.77]. Егоровой Н.Е. и Маренным М.А. выдвинуто предположение о том, что формы и типы сотрудничества между малыми промышленными предприятиями, основанные на кооперации, могут быть аналогичны взаимодействиям крупных и малых предприятий, образуя при этом различные альянсы с сателитной, дипольной, атомарной, сетчатой и корпоративной структурой. В результате кооперации формируется синергический эффект, обеспечивающий устойчивость образованного альянса малых предприятий [32, с.94].

Кооперационное взаимодействие, как правило, основывается на согласовании экономических интересов его участников. Такая форма взаимодействия чаще всего представляет собой неформальные образования, целью которого является сокращение транзакционных издержек каждого из предприятий, входящих в объединение [32, с.95]. Это, в свою очередь, позволяет увеличить показатели прибыльности и нарастить объемы производства малых фирм.

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 риски кредитования. Особенно это важно для малых производственных фирм, где риски кредитования особенно велики (см. § 1.3.). В условиях современной 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.

Основной задачей кооперации банков в секторе кредитования малых промышленных предприятий является снижение негативного влияния от невозврата кредитов малым фирмам, поскольку в условиях кооперации ущерб распределяется 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 партнерства.

В данной работе не ставилась задача определения количественных параметров, характеризующих порядок взаимодействия банков, государства и малых предприятий. Соотношения между параметрами, определяющими функционирование и взаимодействие различных институтов по поддержке и развитию МСП, были рассмотрены более детально с применением экономико-математических методов в работах Вороновской О.Е. [24,25]. В данной диссертации исследуются принципиальные возможности использования предполагаемой перспективной формы сотрудничества субъектов малого и банковского бизнеса.

Банковская кооперации в сфере кредитования малого бизнеса (БКК) является предлагаемой формой институционального ведения бизнеса и может быть определена как форма взаимодействия банковских организаций, позволяющая, с одной стороны, повысить эффективность работы банков за счет получаемого синергического эффекта, с другой стороны – снизить риск каждой, отдельно взятой банковской организации за счет его перераспределения внутри группы. В отличие от имеющихся других институциональных форм кредитной поддержки банковская кооперация не является посредником (как, например, РГО), а предполагает прямые связи МСП и банков, непосредственно заинтересованных в кредитовании малого бизнеса.

Общая схема финансирования малых и средних предприятий банковской кооперацией (а также их альянсов), представлена на рисунке 24.

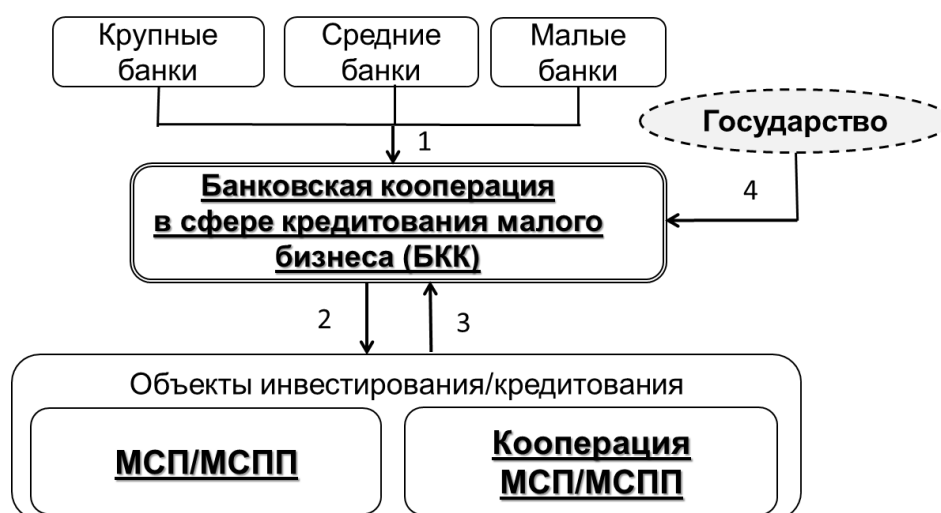


Рисунок 24. Кредитно-инвестиционное взаимодействие малых предприятий и банков, основанное на кооперации банков и предприятий

Источник: разработано автором.

На схеме рисунка 24 цифрами 1-4 отражены следующие ключевые позиции взаимодействия [46, с.118-119]:

- 1: банки аккумулируют средства в фонде БКК, при этом крупные системообразующие банки (из списка 30 крупнейших российских банков) выделяют финансовые ресурсы для развития малых фирм, осуществляют методологическую (для достижения единообразия подходов) и учебную

поддержку, в то время как малые и средние региональные кредитные организации реализуют оперативную работу по финансируемым проектам (координация, предоставление информационно-консультационных услуг и т.п.);

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

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

- 4: государство (если оно участвует в кооперации) может участвовать в капитале БКК, субсидировать процентную ставку и невозврат части ссудной задолженности.

Функционирование БКК может сопровождаться следующими льготами:

1) участие государства путем субсидирования процентной ставки (полное или частичное), по которой БКК предоставляет средства МСП;

2) участие государства путем субсидирования невозврата части банковской ссудной задолженности;

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

Проект, на финансирование которого будут направлены средства БКК, по мнению автора, должен удовлетворять следующим требованиям:

- 1) соответствие национальным интересам (общества и государства), интересам региона, города и т.п.;
- 2) прибыльность проекта, отраженная в расчетах и обоснованиях предоставленного бизнес-плана.

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

О возможностях внедрения таких схем свидетельствуют следующие положительные примеры. Так, в Ставропольском крае в рамках инвестиционных конкурсов и на основе соглашения с банками за счет бюджета административных единиц осуществлялась полная или частичная компенсация процента по кредитам банкам⁶. 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 предприятий при участии банковской кооперации для малых фирм состоят в следующем:

⁶ 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].

- 1) возможность получения необходимого объема кредитно-инвестиционных ресурсов для развития бизнес-проектов на приемлемых условиях;
- 2) расширение круга кредитно-инвестиционных возможностей за счет того, что банковская кооперация предполагает участие нескольких банков.

Для банковских организаций положительные стороны сотрудничества с МСП посредством БКК могут быть определены следующим образом:

- 1) увеличение доходов банков за счет получаемых процентных платежей и участия в прибыли проектов;
- 2) получение более крупного кредитора в виде альянса предприятий;
- 3) возможность отслеживания направленных в фонд кооперации кредитно-инвестиционных ресурсов, т.е. сведение к минимуму посреднических функций предлагаемой институциональной структуры.

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

1) поддержка сектора МСП (в том числе – МСПП), что отвечает общегосударственным интересам по обеспечению устойчивого экономического роста национальной экономики;

2) постепенное и эффективное развитие отрасли, которая определена государством как приоритетная, и в которой функционирует малое предприятие или образованная кооперационная структура малых фирм; при этом каждый год могут выбираться различные сферы экономики в зависимости от поставленных государственных задач;

3) сохранение средств, вложенных государством в развитие отрасли обрабатывающих МСП.

В Приложениях 2, 6 и 7 представлены соответственно возможные условия кредитно-инвестиционного обеспечения МСП, осуществляемого посредством кооперации банков, методика расчета потенциального объема финансирования малых и средних предприятий, а также вычисления дополнительной величины кредитных ресурсов для МСП за счет повышения эффективности РГО.

Взаимодействие между предлагаемыми кооперационными объединениями могут быть осуществлены различным образом, например, малое промышленное предприятие обращается к БКК за финансированием, кооперация МСПП запрашивает кредитные ресурсы у банка и далее кооперация предприятий привлекает финансовые средства у БКК. Такое взаимодействие предложенных предпринимательских и банковских кооперационных структур позволит получить синергические эффекты в обеих секторах экономики.

Итак, кооперационные объединения предприятий и банков могут выступать одним из методов интенсификации кредитно-инвестиционного взаимодействия изучаемых экономических агентов. Эти новые структуры позволят, с одной стороны, распределить и снизить риски банковских организаций, а с другой – увеличить приток финансовых средств в сектор малого бизнеса, который в настоящее время является своего персоной *non grata* или нежелательным клиентом для банка.

2.4. 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. 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»⁷. 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 % (таблица 15). Индекс Edelman Trust Barometer (США, PR-агентство Edelman), рассчитанный по России в 2018 году, оценивает уровень доверия к различным институтам как чрезвычайно низкий – 36 % (для сравнения: США – 43 %, Китай – 74 %) [84,152].

Таблица 15 - Уровень доверия по индексу WVS и уровень развития сектора МСП для ряда стран в 2011-2013 гг.

Страна	Уровень доверия, %	ВВП на душу населения, в долл. США	Доля МСП в ВВП страны, %
Нидерланды	66,1	49 128	63,0
Китай	60,3	6 093	60,0
Швеция	60,1	59 593	58,0
Австрия	51,4	48 348	58,0
Германия	44,6	46 269	53,9
Сингапур	37,3	54 007	51,0
Россия	27,8	13 324	21,2

Источник: составлено автором по данным [170].

Изучением доверия и его влияния на экономический рост занималась целая плеяда 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], Ф. Кифер, С. Нэк, П. Дж.

⁷ Международные исследования доверия (World Value Survey - WVS, International Social Survey Programme - ISSP, European Social Survey - ESS).

Зак [172-173,183], К. Ньютон [177], Ф. Рут [179-180], Р. Шиллер [5], Б. Шо [106]. Ряд авторов (Ла Порта [175], Кеннет Ньютон [177], Кеннет Эрроу [10], Феликс Рут⁸ [179-180] , Пол Дж. Зак, Филипп Кифер, Стивен Нэк [172-173, 183] и др.) исследовали количественную взаимосвязь влияния уровня доверия на индикаторы экономического роста. Данная связь, как правило, оказывалась положительной, что позволило сделать вывод о том, что рост доверия приводит к улучшению экономических показателей развития. Известный экономист Кеннет Эрроу определяет эту связь следующим образом: (Arrow, 1972, p. 357): «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]. 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, заключающим в себе подобную мысль. Возможно, что для используемой им выборки стран существовали другие доминирующие факторы роста.

Несмотря на большое количество работ по анализу уровня доверия (*D*), многие из них представляют собой обзоры и типологию, характеризующие оценку доверия с качественной стороны. Так, Жаворонков П.В. классифицирует доверие на внутреннее и внешнее. При этом внешнее доверие различается как авторитарное (или одностороннее, «неуправляемое») и демократическое (или двустороннее, «управляемое»). Трапкова А. 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]. Лиштван А. в свою очередь выделяет два уровня доверия: микро и макро, а также следующие

⁸ Феликс Рут - исследователь Центра исследований в области Европейской политики (CEPS, Center for European Policy Studies) вывел зависимость между экономическими затруднениями в странах ЕС и уровнем доверия (вследствие кризиса больше всего снизилось доверие к Европейскому центральному банку).

типы доверия: межличностное и институциональное [60]. Миронова А.А. предлагает различать общее, социальное и институциональное доверие [70]. В трудах Айзатуллена В.С. и Корягина Н.Д. [4], Калюжной Н.Я.[41], Ерошина Д.А. [35], Николаева И.А. [73] и проч. приводится исключительно обзор имеющихся методик оценки доверия. В работе под редакцией Барциц И.Н. 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 доверия представляет особую значимость для экономических исследований, однако его специфика (субъективность, многогранность и т.п.) осложняет проведение измерений. Экономические исследования по данной тематике представлены в значительно меньшем количестве. В настоящее время в научной литературе имеется определенной оценки доверия, пополнившийся исследованиями таких солидных организаций, как: 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-агентства 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 количественным методикам измерения уровня доверия, которая, по мнению автора, должны отвечать ряду требований:

- 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 макроуровень) и т.д.

Существующие классификации, во-первых, не обладают достаточной полнотой и не отвечают всем вышеперечисленным требованиям. Как правило, авторы концентрируются на каком-то одном принципе классификации или используют лишь один из критериев 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 (Ерошин Д.А., «ФБК»). В статье Хамалинского И.В. и Завгородней В.В. [102], посвященной определению степени доверия организации, упоминаются аналитические методы (по данным бухгалтерской отчетности) и экспертные заключения.

Во-вторых, эти классификации являются, как правило, 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 полной классификации методик количественной оценки доверия, отвечающей заявленным требованиям, представляется важной научной задачей, нерешенной на текущий момент. Классификационная схема, разработанная автором, а также примеры наиболее

широко известных методик количественной оценки и их разработчиков приведены на рисунке 25.



Обозначения:

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

Рисунок 25. Классификационная схема основных методик оценки уровня доверия (D).

Источник: разработано автором.

В соответствии с этой схемой существующие методики условно разделены на некоторые 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 применяются в исследованиях Левада-центра, Альфа-банка, компании ФБК и др. Обратные - отражены в трудах зарубежных ученых Ф. Кифера, С. Нэка, П. Дж. Зака, которые изучали положительную корреляцию повышения уровня доверия с экономическим ростом в разных странах. В частности, ими выявлено, что рост доверия на 7 п.п. приводит к увеличению доли инвестиций в ВВП на 1 %. Кроме того, среднегодовой доход на душу населения в стране увеличивается на 1 % с приростом доверия на 15 % [172, 173, 183].

- сфера применения $S_j (j = \overline{1, m})$. Различаются универсальные (изучающие разнообразие экономические субъекты, число типов m - велико) и специализированные (m - мало) методики. 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 микроуровнях. Примером макроуровневой методики является подход к вычислению индекса компании ФБК [73], мезоуровневой - разработки Аналитического центра НАФИ [117], а также методика Аюрзанайна А.Б. [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 можно отнести работу Жаворонкова П.В. [36], заключающая в оценке уровня доверительных отношений между внешними и внутренними бизнес-партнерами, вступающими в договорные отношения на определенном рыночной 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. Для целей активизации взаимодействий между экономическими агентами применяются методики оценки уровня взаимного доверия. В качестве примера одностороннего подхода можно рассмотреть исследование уровня доверия населения к власти, которое осуществляет Левада-центр. С использованием взаимных методик вычисляются индексы МСП банка – «Финансовый перекресток» и Финдекс МСП.

- метод расчета уровня доверия. Некоторые методики реализуются с использованием как методов статистической обработки данных, так и экспертных оценок; другие – только методы анкетирования и опросов, которые применяются для экспертных групп - представителей, работающих в изучаемых экономических субъектах S_j . Большинство методик построено на опросах. Именно таким образом рассчитываются 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 вышеупомянутый 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 факторы, которые могут быть учтены только путем опросов.

Анализ имеющихся методик количественной оценки доверия позволил сделать вывод о том, что в настоящее время отсутствует подход к оценке уровня взаимного доверия между малыми предприятиями и банками на микроуровне (с учетом заявленных требований). Так, микроуровневая методика Жаворонкова П.В. оценки уровня доверия основана только на получении информации по результатам опросов и не учитывает статистические показатели. Методики МСП банка имеют односторонний характер и не предполагают оценку взаимности в отношениях между изучаемыми экономическими агентами. Кроме того, они также основаны

только на опросном методе исследования. Например, Финдекс МСП был рассчитан на основе интервьюирования 1544 человек (опрос руководителей предприятий, проведенный однократно в 2016 г.) и ориентирован преимущественно на мезоуровневую сферу использования [157]. «Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса» охватывает результаты опроса порядка 1200 предпринимателей по вопросам динамики предпринимательского климата, период реализации - 2011-2014 гг. [155]. Другая разработка МСП банка – 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 мезоуровневый уровень [118].

Таким образом, имеющиеся методики количественной оценки доверия не позволяют решить поставленную задачу, заключающуюся в измерении уровня взаимного доверия между малыми предприятиями и банками, поэтому возникает необходимость построения индекса, который бы обеспечил оценку взаимного доверия между изучаемыми экономическими субъектами с учетом специфики принимаемых при взаимодействии решений, а также предполагает использование синтетического подхода: как результатов опросов, так и экономических индикаторов.

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

Аналитик методик количественной оценки уровня доверия, проведенный в § 2.4. свидетельствует о том, что в качестве измерителя доверия обычно используется относительные величины – индексы, которые строятся, либо на основе некоторых экономико-статистических индикаторов, либо на результатах опросов, т.е. используются либо экономический, либо социо-институциональные подходы.

Предлагаемый автором интегральный индекс синтезирует оба этих подхода. Таким образом, особенность данного интегрального индекса 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 сложившихся настроений и мнений, которые сложились в данном сообществе относительно рассматриваемых экономических агентов. Поскольку измерение осуществляется на основе относительных величин, результирующий эффект оценивается путем их перемножения.

Таким образом, данным индекс учитывается мультиплицирующий эффект двух его частных составляющих: индекс $D^э$ отражает экономическую составляющую; а индекс $D^и$ - институциональную, что отмечено на схеме рисунка 26 знаком дизъюнкции.

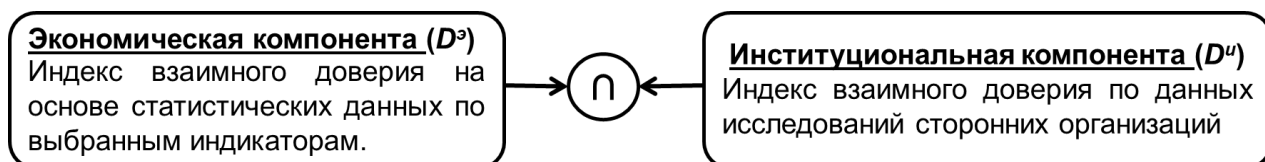


Рисунок 26. Интегральный подход к оценке уровня взаимного доверия между МСП и банками, \cap - знак дизъюнкции

Источник: разработано автором.

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, результаты существующих опросов, отражающих отношения между рассматриваемыми субъектами.

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

$$D^{ин} = D^э \times D^и \quad (1)$$

и рассчитывается на основании трехэтапной процедуры.

На первом этапе предполагается вычисление экономической компоненты индекса взаимного доверия - $D^э$, которая подразумевает под собой расчет индекса на основе статистических данных по выбранным индикаторам по следующей формуле:

$$D^э = \sum_{i=1}^n w_i \cdot \frac{I_i}{I_i^o}, \quad (2),$$

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

Для наибольшей корректности анализа рассмотрена не просто динамика численных значений индекса, а оценено его изменение по отношению к базовому мезоэкономическому показателю в начальном периоде (аналогично методике аудиторско-консалтинговой компании «ФБК» [73]).

Методом экспертных оценок каждому индикатору установлен 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. По каждому параметру необходимо сложить представленные в таблице экспертные оценки и рассчитать весовую долю показателя в итоговой сумме баллов, при этом сумма всех весов приравнена к 1. При этом такой показатель как уровень кредитных ставок для МСП имеет обратную связь с уровнем доверия, т.е.

чем выше темп роста этого параметра, тем ниже уровень доверия МСП к банкам, поэтому следует использовать обратные частные индексы такого показателя. Таким образом, значимость выбранных индикаторов определяется методом экспертной оценки при соблюдении следующих условий:

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

При отборе индикаторов для расчета индекса D^9 были приняты ряд гипотез (таблица 16).

Таблица 16 - 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 доверие банков к рассматриваемым объектам, поскольку масштабы деятельности предприятий связаны с кредитованием, $S_1 \leftrightarrow S_2$)
Доля кредитов МСП в активах банка	выявляет интенсивность взаимодействия в сфере кредитно-инвестиционного сотрудничества, а, следовательно, и сложившийся уровень доверия, $S_1 \leftrightarrow S_2$.
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), $S_1 \rightarrow S_2$.
Спрэд кредитной ставки для МСП (разность между кредитной и ключевой ставкой Банка России)	показывает, как оцениваются кредитные риски (чем меньше спрэд, тем выше доверия), $S_1 \leftrightarrow S_2$.
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), $S_2 \rightarrow S_1$.

Источник: разработано автором, подробнее [49, с. 146-148]

На втором этапе проводился расчет индекса доверия с учетом институциональной компоненты (D^u) по данным опросов выбранного круга респондентов, которыми являлись 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 – анкетирование. Макеты анкет как для представителей предпринимательской среды, так и банковского сектора приведены в Приложении 8 и 9. Таким образом, ответы на вопросы в анкетах, которые заданы как малым предпринимателям (т.е. по сути населению), так и представителям банковских организаций, дополняют статистические данные экспертно-эвристическими характеристиками и позволят определить общий настрой (позитивный, негативный, нейтральный) во взаимоотношениях бизнеса и банков.

Учитывая, что проведенный опрос имел ограниченный круг респондентов, принято решение для расчета институциональной компоненты D'' использовать основана на результатах более масштабных исследований, реализованных следующими солидными российскими организациями (таблица 17). При использовании результатов данных исследований учтена следующая их специфика:

- оценка интенсивности взаимодействия и доверия между изучаемыми экономическими субъектами осуществлялась этими организациями в одностороннем порядке и в основном затрагивала отношение малых фирм к банкам. Взаимодействие банков с малыми предприятиями анализируется только в рамках расчета индекса «Финансовый перекресток» (МСП Банк), однако с 2016 г. это исследование больше не проводится.

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

Таблица 17 – Сравнение значений индексов доверия, применяемых для анализа взаимодействия финансового сектора и малого бизнеса.

№	Организация	Исследование	Периодичность	Участники	Значения
1	ОПОРА России	Индекс Опоры RSBI	С 3 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.
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.
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.
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.
6	Альфа-банк	Индекс настроений малого бизнеса	С 2015 года 1 раз в полугодие	МСП (более 3 000 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.

Источник: составлено автором.

Индекс D'' был рассчитан как средняя величина из 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).

На третьем этапе формировался интегральный индекс D^{III} , полученный как произведение двух частных составляющих.

Использование предложенного индекса D^{III} возможно, как для микро-, так и для мезоуровней экономики. При этом динамика этого индекса отражает динамику уровня взаимного доверия либо между секторами экономики (МСП/МСПП и банковским), либо между выбранными малыми предприятиями и банками. В частности, динамика этого индекса может выявить результаты внедрения в практику банковской деятельности методики АКИК и трансформации модели взаимоотношений малых предприятий и банками (переход на «партнерскую» модель). Полученный прирост уровня доверия от использования АКИК может обеспечить рост экономического эффекта от увеличения объема инвестиций в сектор малых предприятий, дополнительный рост налоговых платежей в бюджет страны и повышение доли вклада сектора МСП в ВВП. Приближенная оценка полученного экономического эффекта возможно осуществить путем применения разработанных зарубежными авторами (например, Пол Дж. Зак, Стивенсон Нэк, Филипп Кифер и др.) обратных методик, устанавливающих взаимосвязь между повышением уровня доверия и увеличением наиболее важных экономических показателей (подробнее рассмотрена в § 3.4.).

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2:

1. В современных условиях существует множество факторов, тормозящих эффективное функционирование сектора МСП, основными из которых являются экономические и институциональные. К экономическим относятся финансовые возможности банков и потребности малых фирм в 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. На современном этапе взаимодействие малого бизнеса и банков может быть описано двумя основными моделями: традиционная («потребительская»), свойственная для 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, базирующегося на повышении уровня доверия, увеличении информационной транспарентности, формировании долгосрочных и взаимовыгодных связей между изучаемыми агентами рынка.

3. В целях снижения рисков кредитования 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).

4. Количественная оценка доверия представляет собой важную научную задачу. Анализ разнообразных подходов к измерению уровня доверия между экономическими субъектами и ее влияния на экономику по ряду критериев позволил выявить их недостатки и обусловил необходимость разработки авторской классификации этих методик. Предложенная классификационная схема позволила систематизировать имеющиеся подходы к оценке доверия, учесть специфику взаимодействия малого промышленного бизнеса и банков и сделать вывод о необходимости разработки комплексного показателя, оценивающего уровень доверия.

5. Предложенный интегральный индекс взаимного доверия между банками и малыми предприятиями $D^{ин}$ включает в себя: 1. пять основных экономических показателей, формирующих доверительное отношение между ними, которые взвешены с учетом коэффициентов приоритетности, полученными экспертным путем; 2. институциональную оценку доверительности, полученную путем

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 изучаемых секторов экономики.

6. Применение интегрального индекса $D^{ин}$ может быть реализовано на мезо и микроуровнях. Индекс позволяет осуществлять мониторинг ситуации в сфере кредитования МСП, а его динамика отражает изменения во взаимоотношениях как между секторами (банковский и МСП), так и между выбранными предприятиями и банками.

ГЛАВА 3. ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ РАСЧЕТЫ ПО ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ РОСТА ДОВЕРИЯ И ИНТЕНСИФИКАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И БАНКОВ (НА ПРИМЕРЕ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)

3.1. Анализ состояния малых и средних предприятий в обрабатывающей промышленности

В Российском классификаторе видов экономической деятельности выделяют три вида экономической деятельности малых и средних промышленных предприятий: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства и производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Для целей данного исследования автором рассмотрен более подробно сектор обрабатывающих производств (далее – ОП). Нижеследующие факторы определили выбор направления деятельности малых фирм:

- обрабатывающая промышленность – важнейшая часть экономики развитых стран. Высокие показатели развития данного сектора свидетельствуют об эффективном функционировании производства. Данный сегмент играет важную роль в развитии инновационных процессов и современных технологий;

- за последние годы в российском обрабатывающем секторе произошло значительное сокращение основных фондов, производственных, информационных и других ресурсов, что негативно повлияло на конкурентоспособность малых фирм;

- 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;

- малые обрабатывающие предприятия испытывают сильные затруднения с получением финансовых ресурсов от банков. Как уже упоминалось в § 1.3, более половины МСП, получивших в 2013-2017 гг. банковские кредиты, являются торговыми фирмами, и только 11-15% - обрабатывающими производствами.

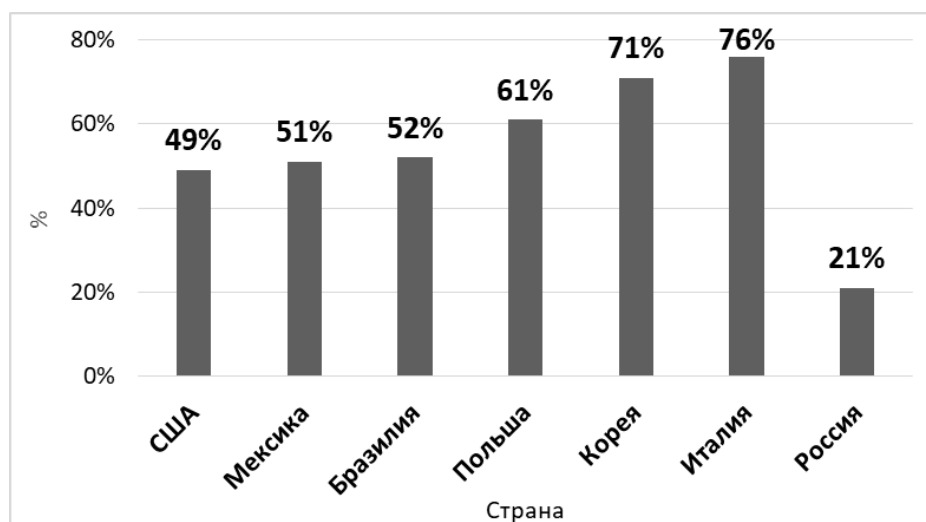


Рисунок 27. Доля малых и средних фирм в общей численности занятых на обрабатывающих производствах

Источник: построено автором по данным [178].

Данные о доли малых и средних фирм среди занятых в обрабатывающем секторе за 2014 г., представленные на рисунке 27, говорят о значительном отставании России от других стран именно в этом сегменте малого бизнеса. Так, 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 %.

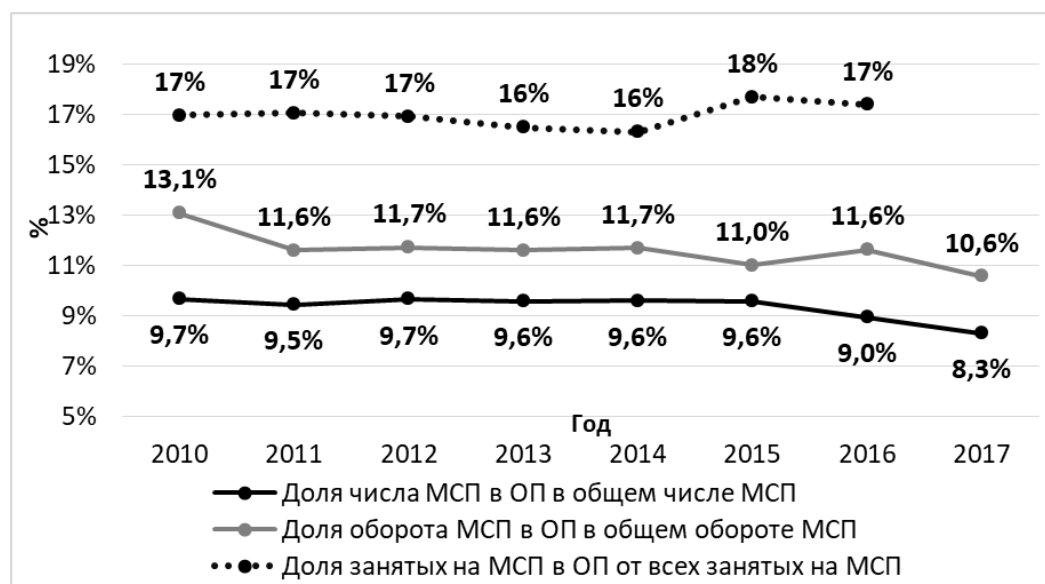


Рисунок 28. Динамика ряда показателей малых и средних предприятий в обрабатывающем секторе.

Источник: построено автором по данным Росстат [130,131].

В последние десятилетия положение в сегменте малых промышленных производств ухудшается. Доля ОП в секторе малого бизнеса в целом не растет за период 2010-2017 гг. Развитие малых обрабатывающих фирм затормозилось, о чем свидетельствуют данные за 2017 г. по показателям доли в обороте, занятости и общей численности предприятий (рисунок 28).

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 (рисунок 29). При этом доля ОП по всем показателям в составе малых промышленных фирм (число предприятий, оборот, занятость) остается практически неизменной за период 2010-2017 гг.

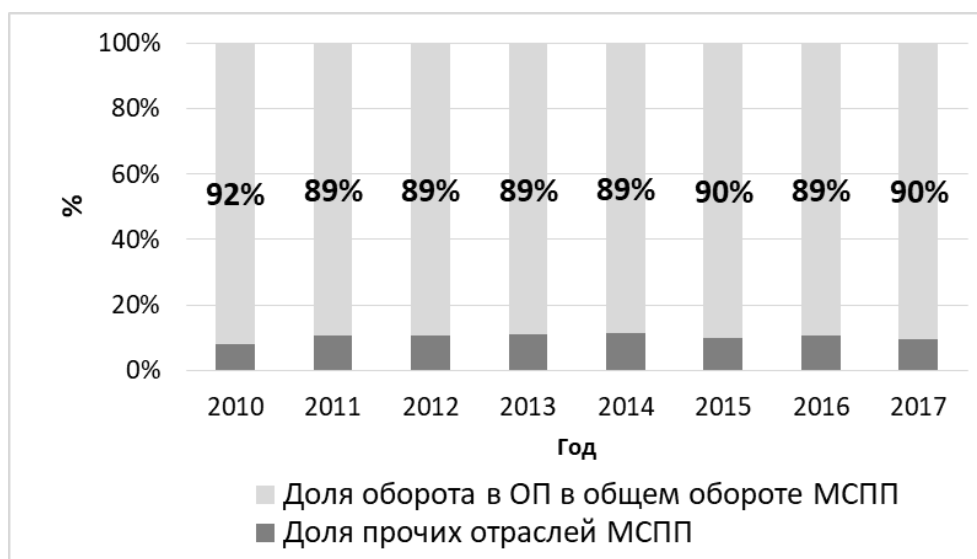


Рисунок 29. Динамика доли оборота ОП в обороте малых промышленных предприятий за 2010-2017 гг.

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

Основные направления деятельности малых предприятий внутри сектора обрабатывающих производств – это производство пищевых продуктов (включая напитки) и табака, которые занимают наибольшую долю в обороте ОП (таблица 18, рисунок 30).

Таблица 18 - Структура оборота обрабатывающих МСП по видам производства в 2016 г.

Направления деятельности	Оборот ОП	
	Итого, млрд. руб.	Доля, %
Обрабатывающие производства, всего	5 501,4	100,0%
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1 188,9	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 автором по данным [131].

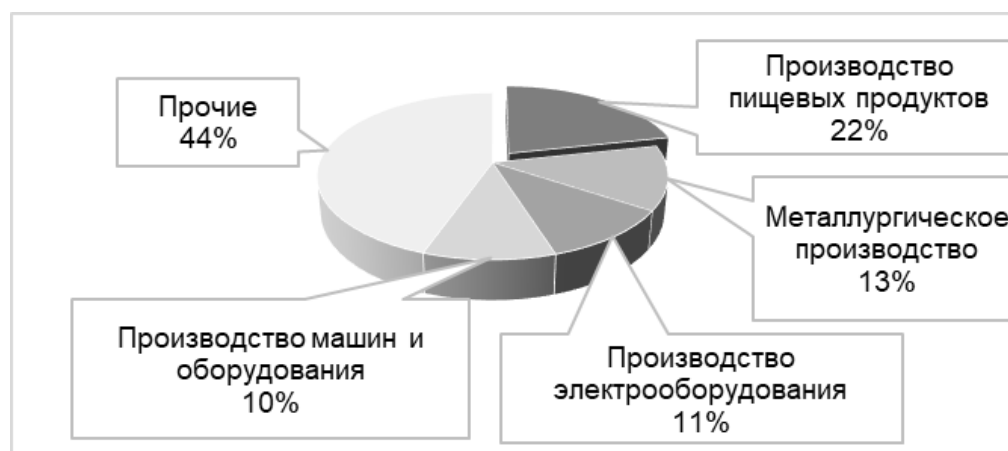


Рисунок 30. Структура оборота МСП в сфере обрабатывающих производств по наиболее крупным направлениям деятельности, 2016 г.

Источник: составлено автором по данным [131].

Показатели рентабельности в промышленном секторе экономики являются важнейшим индикатором, отражающим эффективность производства. Официальная статистика в России располагает данными по рентабельности активов и проданных товаров малых и средних обрабатывающих предприятий. Приведенные в таблице 19 данные позволяют сделать вывод о том, что среднее

значение рентабельности активов и проданных товаров по обрабатывающей отрасли за период 2005-2016 гг. выше, чем аналогичный показатель в целом по всем МСП.

Таблица 19 - Показатели рентабельности российских МСП за 2005-2016 гг. (в %), 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>	2,8	4,5	3,9	4,1
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>	3,6	4,9	5,1	5,9

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

Однако предоставляемые предприятиями данные для налоговых органов и органов статистики отличаются от реальных данных по рентабельности, так как малый бизнес активно использует схемы «оптимизации налогообложения».

Таблица 20 - 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 автором по данным [121].

По данным опроса общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», порядка 50-60% компаний работает «в серую»⁹, то есть скрывает свои реальные финансовые показатели (выручка, расходы, прибыль и т.п.) (табл. 20). Таким образом, показатели рентабельности отечественной официальной статистики не отражают реального положения дел в секторе промышленных МСП, так как собственники бизнеса предпочитают занижать фактические доходы от предпринимательства.

Проведенный анализ данного сегмента про свидетельствует о том, что он имеет 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. Типовой характер и значимость малого обрабатывающего сегменте определили выбор его в качестве конкретного объекта для дальнейших экспериментальных расчетов.

⁹ «Опора России» не предоставляет данные о критериях разделения между компаниями, работающими «в серую», «в белую», поэтому автор уточняет эти понятия самостоятельно. Работа «в черную» подразумевает получения доходов от запрещенной законодательством деятельности. Ведение бизнеса «в серую» означает, что предприятие занимается разрешенной деятельностью, но осуществляет оптимизацию налоговых выплат в сторону их уменьшения.

3.2. Количественная оценка потребностей малых обрабатывающих предприятий в финансировании и кредитно-инвестиционного потенциала российских банков

Расчет потребности малых обрабатывающих предприятий в кредитно-инвестиционных ресурсах производился с использованием метода финансового рычага (подробнее метод описан в § 1.4). Результаты проведенных расчетов для плеча финансового рычага (ПФР) равного 1 представлены ниже в таблице 21.

Таблица 21 - Динамика потребности обрабатывающего сектора МСП в кредитно-инвестиционных ресурсах за 2008-2016 гг.

Год	Собственные средства МСП, млрд руб.	Фактическое привлечение средств МСП, млрд руб.	Потребность в привлечении средств, млрд руб.	
			всего	потенциальный прирост средств
2008	511,6	300,4	511,6	211,2
2009	725,4	313,1	725,4	412,3
2010	1 795,9	383,0	1 795,9	1 412,9
2011	1 878,9	462,8	1 878,9	1 416,1
2012	2 177,2	548,9	2 177,2	1 628,3
2013	2 305,5	585,2	2 305,5	1 720,2
2014	2 333,1	516,9	2 333,1	1 816,2
2015	2 741,2	640,7	2 741,2	2 100,6
2016	3 181,9	498,0	3 181,9	2 683,9

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

Исходными данными для расчетов являлись доля обрабатывающих производстве в объеме банковского кредитования – 14 % и доля собственного капитала – 11,6 % (по данным за 2016 г.). Общая расчетная потребность, представленная на рисунке 31, отражает фактические объемы кредитных средств и величину их потенциального прироста, которую малые обрабатывающие фирмы могли бы привлечь, если бы плечо финансового рычага равнялось единице.

В § 1.4. был определен объем банковского потенциала, который может быть направлен полностью на кредитно-инвестиционное обеспечение малых обрабатывающих фирм (на 01.01.2017 г. – 2 трлн. руб.).



Рисунок 31. Диаграмма динамики фактических привлеченных средств МСП в обрабатывающем сегменте и их потребного объема

Источник: построено на основании расчетов автора.

Таблица 22 - Оценка эффективности использования заемных средств малых обрабатывающих предприятий

Год	Ра	Собственные средства	Фактическое привлечение средств	ССК МСП ¹⁰	ДФР	ПФР	ЭФР	Рск	Потери/доход от использования заемных средств
	%	млрд. руб.	млрд. руб.	%	%	Ед.	Ед.	%	Млрд. руб.
2008	5,5	511,6	300,4	26,0	-20,5	0,59	-0,092	-3,70%	-18,9
2009	2,9	725,4	313,1	23,0	-20,1	0,43	-0,069	-4,05%	-29,4
2010	3,7	1 795,9	383,0	18,0	-14,3	0,21	-0,024	1,30%	23,3
2011	3,8	1 878,9	462,8	14,0	-10,2	0,25	-0,020	1,79%	33,5
2012	4,0	2 177,2	548,9	14,5	-10,5	0,25	-0,021	1,89%	41,2
2013	4,8	2 305,5	585,2	15,2	-10,4	0,25	-0,021	2,65%	61,0
2014	3,7	2 333,1	516,9	13,6	-9,9	0,22	-0,018	1,93%	45,0
2015	4,0	2 741,2	640,7	17,5	-13,5	0,23	-0,025	1,52%	41,6
2016	5,7	3 181,9	498,0	15,7	-9,9	0,16	-0,012	4,49%	143,0

Примечания: Ра – рентабельность активов предприятия, ССК – средняя ставка кредита, ДФР – дифференциал финансового рычага, ПФР – плечо финансового рычага, ЭФР – эффект финансового рычага, Рск – рентабельность собственного капитала.

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

Сопоставление двух расчетных величин возможного прироста заемного капитала малых обрабатывающих предприятий при ПФР равному единице и банковского потенциала позволяет сделать вывод, что банки могли бы

¹⁰ Данные за 2013-2016 гг. взяты с сайта cbg.ru, за прочие периоды – экспертные данные в результате анализа открытых источников, официальная статистика по кредитной ставке МСП отсутствует.

предоставить суммарный объем в 2 трлн. руб. на развитие сегмента обрабатывающих производств, из которых 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 возможного прироста заемного капитала малых обрабатывающих предприятий.

Важной представляется также оценка эффективности использования заемных средств на мезоуровне в сегменте малых обрабатывающих предприятий (таблица 22).

Проведенные расчеты позволяют сделать следующие выводы по сегменту обрабатывающих производств:

1) финансовый рычаг отражает тот риск, который связан с привлечением малыми фирмами заемных средств, и показывает, что вероятность непогашения процентных платежей, определенных в кредитных договорах, является высокой. Отрицательные ЭФР и ДФР негативно сказываются на уровне доверия инвесторов и других экономических агентов к малым обрабатывающим предприятиям, так как указывают на потенциальную финансовую несостоятельность МСП как заемщика в отношении возврата долга и процентов за пользование им;

2) малые обрабатывающие предприятия ведут свою деятельность в условиях инверсии финансового рычага: кредитные ставки превышают значения рентабельности активов, ДФР принимает отрицательные значения за период с 2008-2016 гг.;

3) плечо финансового рычага резко снизилось в последние годы относительно 2008-2009 гг. и составило 0,16, что значимо отличается от эталонного значения, принятого как для России, так и для развитых стран;

4) отрицательный эффект финансового рычага наблюдается у малых обрабатывающих фирм на протяжении последних 10 лет и свидетельствует о неблагоприятных тенденциях в развитии бизнеса. Так, из-за отрицательного ЭФР 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. Кроме того, в периоды экономических кризисов (снижение объемов реализации, падение спроса на товарных рынках и т.п.) отрицательное значение ДФР при неизменных процентных ставках обычно приводит к снижению рентабельности активов предприятий.

Более детально эффективность использования заемных средств может быть рассмотрена на микроуровне. Для этого автором были выбраны типовые предприятия обрабатывающей отрасли, находящиеся в Московской области. ООО «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%).

Таблица 23 - Основные показатели эффективности деятельности МСП в сфере обрабатывающих производств в 2015-2017 гг.

Показатели	ООО «Лидер»			ООО «Коппол»		
	производство напитков			производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах		
	среднее			малое		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Активы	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
Собственный капитал, 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	1 244	232 474
Выручка, тыс. руб.	1 788 530	1 657 699	1 428 041	1 492 281	916 969	748 940
Прибыль до налогообложения	117 639	188 854	174 472	68 024	43 028	41 427
Чистая прибыль, тыс. руб.	95 457	147 531	118 775	54 380	7 024	1 949
Рентабельность активов, %	9%	14%	15%	8,0%	6,5%	4,2%
ССК, %	17,5%	15,7%	13,8%	17,5%	15,7%	13,8%
Ра-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 автором.

Другая компания - ООО «Коппол» - малая фирма, осуществляющая производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах. Данный вид

деятельности 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 таблице 23.

Анализ проведенных расчетов по выбранным предприятиям за 2015-2017 гг. позволяет сделать ряд выводов:

- 1) Приведенный выше пример конкретного предприятия, занимающегося производством напитков, свидетельствует о том, что показатели рентабельности активов могут быть на самом деле выше в 1,5-2,5 раза выше, чем средние показатели рентабельности в официальных статистических документах (5-6%).
- 2) существенные колебания плеча финансового рычага обусловлены графиком погашения кредитов на предприятии.

Итак, количественная оценка мезоуровневой потребности малых обрабатывающих фирм в кредитно-инвестиционных ресурсах свидетельствует о неудовлетворенности данного сегмента в средствах для успешного развития (возможный прирост объема кредитования – 2 683,9 млрд. руб.). Объем банковского потенциала покрывает 75 % выявленного дополнительного прироста. Диспропорции в наличии средств у банков и потребностей МСП указывают на необходимость активизации взаимодействия рассматриваемых агентов рынка. Анализ эффективности использования заемных средствами малыми обрабатывающими фирмами выявил негативное влияние банковского финансирования на эффективность деятельности малого бизнеса на протяжении как минимум последних 10 лет (рентабельность активов предприятий не превышает среднюю ставку по кредитам). Проведенные расчеты эффективности использования заемных средств на микроуровне по выбранным типовым предприятиям («Лидер» и «Коппол») позволили сделать вывод о том, что показатели рентабельности конкретных компаний могут быть выше, чем данные официальной статистики. Но тем не менее наблюдается инверсия финансового рычага.

3.3. Динамика индексов доверия между малыми обрабатывающими фирмами и банками за 2005-2017 гг.

Количественная оценка индекса доверия между МСП и банками D^{III} осуществлялась двумя сериями: на мезоуровне и на микроуровне¹¹.

В рамках мезоуровневых расчетов сначала проводилась оценка экономической компоненты D^9 и производилось сопоставление результатов с аналогичными разработками. Затем - расчет институциональной компоненты D^u на основе существующих исследований и ее сравнение с результатами опроса, проведенного автором. Далее производился синтез индексов D^9 и D^u .

Проведенный опрос экспертов определил весовые коэффициенты значимости экономических индикаторов, используемых для расчета D^9 (таблица 24).

Таблица 24 - Весовые коэффициенты значимости экономических индикаторов, используемых в D^9

Индикатор	I_i	W_i
Отношение объема 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
Спрэд кредитной ставки для МСП (разность между кредитной и ключевой ставкой Банка России)	I_4	0,240
Обеспеченность банка собственным капиталом	I_5	0,160
Сумма		1,000

Источник: рассчитано автором.

Расчет предложенного индекса (с учетом экономической компоненты) осуществлен за 2005-2017 гг. с использованием выбранного набора мезоэкономических индикаторов. Результаты расчетов приведены в таблице 25 и на рисунке 32.

¹¹ Для проведения расчета индекса доверия между банками и малыми предприятиями были сделаны некоторые примечания относительно вычислений по выбранному кругу индикаторов. Во-первых, датой начала расчетов является 2005 г., что обусловлено наличием статистической информации в открытых источниках. Периодичность расчета индекса – 1 год. Во-вторых, необходимо рассчитать отношение выбранного параметра к базовому на все имеющие даты (на начальный период значение по установленным соотношениям определяется как единица). Каждый индикатор вычисляется нарастающим итогом (значения сравниваются с данными на начало периода).

Таблица 25 - Динамика индекса доверия D^3 , рассчитанного по методике автора, за 2005-2017 гг.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Индекс доверия	1,000	1,071	1,199	0,945	0,982	1,057	1,087	1,158	1,114	0,973	0,749	0,816	0,791

Источник: рассчитано автором.

График индекса доверия D^3 представлен на рисунке 32 совместно с графиком совокупного индекса доверия населения финансовым институтам (НАФИ, НИУ ВШЭ), являющимся близким по своему целевому назначению к D^3 .



Рисунок 32. Индекс доверия D^3 (методика автора) и совокупный индекс доверия населения финансовым институтам (методика НАФИ и НИУ ВШЭ).

Источник: построено по расчетам автора.

Расчеты предложенного индекса D^3 за 2005-2017 гг. свидетельствуют о хорошей интерпретируемости результатов и согласованности его с индексом, полученным на основе апробированной методики (НАФИ, НИУ ВШЭ), что является оправданным, поскольку оба индекса близки по своему экономическому содержанию. Имеющаяся согласованность графиков подтверждает достоверность оценки уровня доверия с использованием D^3 . При этом направления восходящих и нисходящих трендов на графиках совпадают, хотя индекс D^3 характеризуется большей чувствительностью к финансово-экономической конъюнктуре. Наиболее чувствителен индекс D^3 к ключевой ставке РФ и, соответственно, к следующей за ставкой динамикой объемов кредитов МСП. Таким образом, динамика индекса

доверия D^9 , отраженная на рисунке 20, может быть интерпретирована следующим образом:

1) Наиболее высокий уровень доверия за рассматриваемый период (2005-2017 гг.) зафиксирован в 2007 г. Именно в 2007 году темп прироста ссудной задолженности МСП являлся самым высоким (+84% к 2006 г.), при этом доля просроченной задолженности составляла всего 1,5%.

2) Самые низкие значения (менее 1) индекс доверия D^9 принимает в 2008-2009 гг. и 2014-2017 гг.:

- 2008-2009 г. – кризисный период, в который финансирование малого бизнеса приостановилось практически во всех кредитных организациях, резко выросли ставки (до 35-40% годовых), условия предоставления кредитов ужесточились, сделав кредитование неприемлемым для предпринимателей.

- лето-осень 2015 г. – прогнозное «дно кризиса», что наглядно нашло отражение на графике;

- 2014-2017 гг. – введение санкций против РФ со стороны развитых стран, кратный рост отозванных банковских лицензий (в 2013 г. было отозвано 29 лицензий, в 2014 – 71, а в 2015 и 2016 гг. – 87 и 93 соответственно), резкий рост ключевой ставки Банка России (в конце декабря 2014 г. ставка увеличилась с 10,5 до 17%), снижение объема ссудной задолженности МСП. Кроме того, в 2015-2017 гг. доля просроченной задолженности малых фирм выросла в 2 раза до 14,8-15%, превысив аналогичные показатели по кредитам физическим лицам (около 8%) и крупным компаниям (порядка 5%).

3) С 2012 по 2015 гг. наблюдалась тенденция по падению уровня доверия. Рост индекса в 2016 г. по сравнению с 2015 г. может быть связан с постепенным снижением процентных ставок по кредитам для МСП вслед за уменьшением ключевой ставки Банка России (если в начале 2015 г. ключевая ставка составляла 17%, то уже к середине года она сократилась до 11%, а концу 2016 г. зафиксировалась на уровне 10%). В 2017 году индекс продолжил свое снижение.

Кроме того, автором были рассмотрены два сценария изменения индекса доверия D^9 , основанные на прогнозных данных по росту ВВП России [163]. Результаты расчетов представлены в таблице 26 и на графике рисунка 33.

Таблица 26 - Прогнозные показатели изменения индекса доверия D^9

Год	Консервативный сценарий		Базовый сценарий	
	Рост ВВП	Индекс доверия	Рост ВВП	Индекс доверия
2018	1,8%	0,804	1,8%	0,804
2019	1,0%	0,805	1,3%	0,814
2020	2,0%	0,805	2,0%	0,831
2021	2,5%	0,807	3,1%	0,856

Источник: составлено на основании данных [163] и расчетов автора.

Рассматривая оба сценария изменения индекса доверия, можно сделать вывод о том, что этот показатель с учетом его постоянного роста в 2018-2021 гг. так и не достигнет докризисного уровня (2005-2008 гг.).



Рисунок 33. Динамика индекса доверия D^9 за период 2005-2021 гг.

Источник: построено автором.

Частный институциональный индекс D'' рассчитан на основании усреднения существующих исследований – опросов (таблица 28). Для целей данного исследования все значения индексов сторонних организаций (а также индекса D^9) приведены к единой шкале измерений (доли единицы), а за базовый период взят 2015 г. (исходя из наличия информации в открытых источниках). Затем из полученных данных определена средняя величина, что позволит, с одной стороны,

сгладить субъективность каждого из индексов, а с другой стороны – учесть колебания доверия, которые отражает каждое исследование.

Таблица 27 - Расчетные значения индексов сторонних организаций и индекса доверия D^u

Год	Индекс доверия населения фин. институтам (НАФИ)	Индекс настроений МБ (Альфа Банк)	Индекс Опоры RSBI (ОПОРА России)	Индекс D^u
2015	1,000	1,000	1,000	1,000
2016	1,130	1,088	1,057	1,092
2017	н/д*	1,117	1,228	1,172
2018	н/д*	1,066**	1,274***	1,170

* данные отсутствуют.

**по данным за июнь 2018 г., данные за ноябрь 2018 г. отсутствуют.

***по данным за 1 кв. 2018 г.

Источник: разработано автором.

Динамика индекса D^u , рассчитанного за 2015-2018 гг. на основании усреднения данных существующих исследований – опросов, позволяет отследить рост индекса в 2016-2017 гг., а затем его падение в 2018 г., однако колебания значений индекса могут быть оценены как незначительные.

Интегральный индекс D^{uu} , отражающий взаимоотношения между бизнесом и банками на мезоуровне, получен как произведение двух частных составляющих (таблица 29).

Таблица 28 - Индексы доверия между МСП и банками, рассчитанные по методике автора

Год	D^z	D^u	D^{uu}
2015	1,000	1,000	1,000
2016	1,090	1,092	1,190
2017	1,056	1,172	1,238
2018	н/д	1,170	н/д

Источник: расчеты авторы.

Проведенные расчеты позволили в первом приближении определить интегральный уровень взаимного доверия между малыми фирмами и банковскими организациями. Так, значение D^{uu} в 2017 году снизилось по сравнению с 2016 годом

за счет того, что произошло сокращение одной из его компонент – индекса D^3 . Это говорит о том, что результаты опросов сторонних организаций более оптимистично оценивают взаимоотношения между бизнесом и банками, в то время как анализ статистических данных позволяет выявить отрицательную динамику доверительности между рассматриваемыми экономическими субъектами.

Подтверждением достоверности расчетов может являться проведенный автором в 2017 г. опрос экспертов из банковской и предпринимательской среды. Выборка составила 28 человек (10 сотрудников банков и 18 представителей бизнес-сообщества), в число которых также вошли представители обрабатывающего сектора промышленности.

Опрос проводился в письменном виде методом анкетирования, форма ответа – закрытая. Респондентам предлагалось ответить на вопросы в форме выбора цифрового значения от 0 до 10, где 0 – максимально негативное отношение, а 10 – максимальное положительное. В анкете также предусмотрена возможность дополнить ответы комментариями. Макеты анкет приведены в Приложении 8 и 9.

Результаты проведенного анкетирования носят приближенный характер в виду малой выборки, но тем не менее они позволили сформулировать следующие выводы:

1) уровень доверия по данным ответов экспертов из бизнес-среды оценивается как 4,68 из 10, т.е. соответствуют нейтральной позиции со склонностью к негативному отношению к банкам. При этом ответы представителей обрабатывающего сектора в целом коррелировали с респондентами из прочих отраслей МСП.

2) представители банковской среды имеют пессимистический взгляд на выгодность и привлекательность сектора МСП в текущих рыночных условиях (средний показатель уровня доверия - 3,76 из 10 возможных).

3) общий уровень взаимного доверия, определенный как среднее из полученных частных величин, составил 4,22 (из 10 возможных). Полученное значение может быть интерпретировано как преобладание обоюдно негативного настроения во взаимоотношениях банков и бизнес-сообщества.

Представляет определенный интерес сравнительный анализ динамики предложенного в работе индекса с динамикой достаточно авторитетных индексов доверия, рассчитываемых регулярно и общепринятых к использованию в мировой практике. К числу таких индексов относится «Edelman Trust Barometer» («барометр доверия», ЕТВ). Выбор данного исследования обусловлен следующими факторами:

- периодичность проведения - ежегодно;
- охват исследования - порядка 25 стран мира, в том числе США, Китай, Бразилию, ведущие государства ЕС и др., более 30 тыс. респондентов. С 2007 г. в исследование также включена Россия;
- основная цель исследования - определение совокупного уровня доверия к институтам (власти, бизнесу, неправительственным организациям и СМИ);
- результаты исследования – возможно получить данные по нашей стране и сопоставить их со среднестрановыми показателями. Это позволяет сделать вывод о том, насколько уровень доверия в России низкий/высокий в сравнении с прочими странами.

Данные, приведенные в таблице 29, позволяют оценить динамику российского и мирового «барометра доверия». Так, среднее значение по России – 37 % за рассматриваемый период, в то время как среднемировое – 52 %, что свидетельствует о низком уровне доверительности в российском обществе.

Таблица 29 - Динамика «Edelman Trust Barometer» за 2011-2018 гг.¹²

Год	Edelman Trust Barometer	
	Россия	Все страны (Global)
2011	40%	55%
2012	32%	51%
2013	36%	57%
2014	37%	56%
2015	45%	55%
2016	39%	50%
2017	34%	47%
2018	36%	48%

Источник: составлено автором по данным [168].

¹² Доля опрошенных, склонных к доверию.

Для построения графиков на рисунке 34 использовались относительные индексы, полученные на основе базового значения за 2011 г.

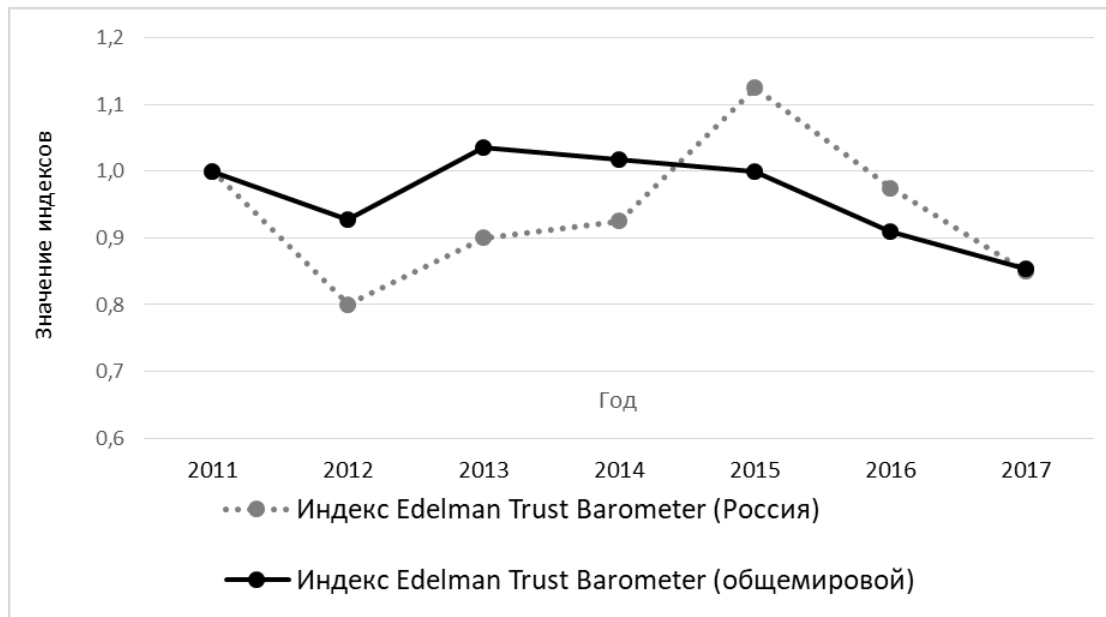


Рисунок 34. Динамика индексов Edelman Trust Barometer за период 2011-2017 гг.

Источник: построено автором.

В целом российский индекс Edelman повторяет тенденции общемирового за исключением периода 2013-2015 гг. Предположительно в этот временной промежуток произошли некоторые события, которые могли повлиять на колебания уровня доверия в стране. Пик доверия приходится на такие положительные события как XXII зимние Олимпийские игры в Сочи (февраль 2014 г.) и вхождение Крыма в состав РФ (март 2014 г.). В дальнейшем уровень доверия стал снижаться, что связано с введением санкций со стороны США и ЕС против России (2014-2015 гг.), сильнейшим падением курса рубля по отношению к бивалютной корзине со времен 1998 г. и резким повышением ключевой ставки с 10,5 до 17% (декабрь 2014 г.), а также сокращением реальных доходов населения.

Для сопоставления мезоуровневого индекса $D^{ин}$ с общероссийским показателем индекса доверия Edelman значения индекса ЕТВ были приведены к тому же базовому периоду (2015 г.), что и предложенный автором интегральный индекс (таблица 30).

Таблица 30 - Динамика индексов доверия ($D^{ин}$ и Edelman Trust Barometer) за 2015-2018 гг.

Год	$D^э$	$D^и$	$D^{ин}$	Индекс Edelman Trust Barometer
2015	1,000	1,000	1,000	1,000
2016	1,090	1,092	1,190	0,867
2017	1,056	1,172	1,238	0,756
2018	н/д	1,170	н/д	0,800

Источник: рассчитано автором.

Показатели уровня доверия по данным Edelman по России за 2016-2018 гг. принимают значения ниже единицы, что свидетельствует о неблагоприятной ситуации с доверием в российском обществе. Индекс Edelman снижается в 2016-2017 гг., затем наблюдается его незначительный рост в 2018 г., что, вероятно, связано с определенной стабилизацией экономической ситуации в стране. К событиям, которые могли повлиять на увеличение уровня доверительности в этом году можно отнести выборы президента РФ (март 2018 г.) и чемпионат мира по футболу, проведенный в России (лето 2018 г.)

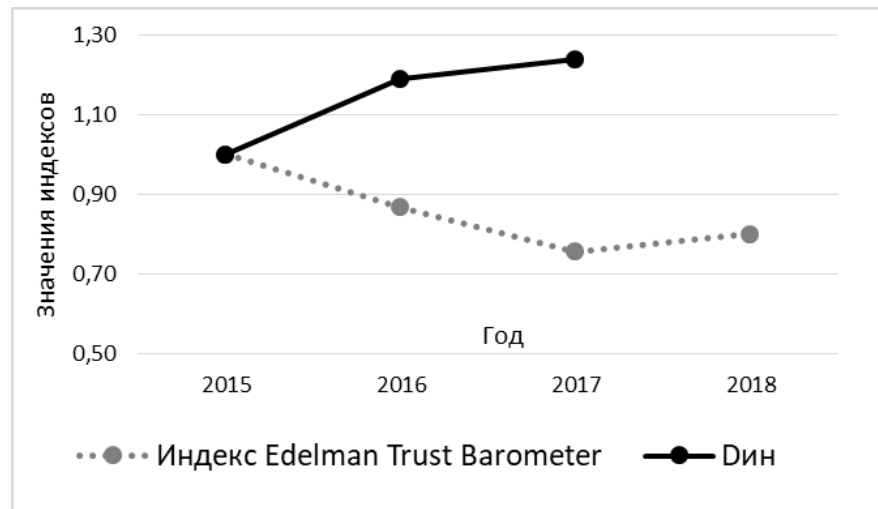


Рисунок 35. Динамика индексов $D^{ин}$ и Edelman Trust Barometer за период 2015-2018 гг.

Источник: построено автором.

Что же касается интегрального индекса доверия между малым бизнесом и банками, то его значения растут на протяжении всего рассматриваемого периода. Таким образом, проведенное сравнение мезоуровневого и общероссийского

показателя доверия дает возможность сделать вывод о несовпадении тенденций (рисунок 35).

Это можно объяснить следующим образом. Международный «барометр доверия» оценивает уровень доверительности в обществе и включает в себя отношения граждан не только к бизнесу или банкам, но и к государству, СМИ и неправительственным организациям. Это означает, что в России существуют институты, к которым отношение населения хуже, чем к бизнесу и банкам, что, по всей видимости, и оказывает влияние на агрегированный показатель «барометра доверия».

Кроме того, в последние годы наблюдается глобальный кризис доверия, который был спровоцирован экономическим спадом в 2008 г., затем ситуация усугубилась процессами глобализации, политическими проблемами. Общемировой кризис доверия также затрагивает и Россию. Так, в 2017 г. уровень доверительности российских граждан к основным общественным институтам оказался минимальным за последние 5 лет, что говорит о преобладании негативных настроений и неудовлетворенности существующим положением в стране. Однако по данным этого же исследования из всех четырех институтов именно бизнес может иметь перспективы для улучшения сложившейся ситуации: трое из четырех опрошенных полагают, что предприятие способно провести комплекс мер, направленных на рост прибыли и как следствие, улучшение социально-экономических общества в целом [93].

Тем не менее, несмотря на экономические проблемы и обострение политической обстановки в стране, российские предприятия и банки не существуют изолированно друг от друга, а взаимодействуют, так как обе стороны, несмотря на определенные трудности, являются заинтересованными в сотрудничестве. Поэтому динамика показателя доверительности между этими институтами на мезоуровне за рассматриваемый период оказывается восходящей, в отличие от уровня общественного доверия по стране в целом.

Следующая серия расчетов связана с вычислением индекса доверия на микроуровне между конкретными предприятиями и кредитующими их банками.

Расчет частного индекса доверия D^p произведен по ранее рассмотренным (§ 3.2) типовым предприятиям обрабатывающей отрасли (ООО «Лидер», ООО «Коппол») за 2015-2017 гг. 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 (таблица 31).

Таблица 31 - Расчет индекса доверия D^p по предприятиям обрабатывающей отрасли за 2015-2017 гг.

Индикатор	I_i	W_i	ООО «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
<i>Индекс доверия D^p</i>			<i>1,00</i>	<i>1,16</i>	<i>1,03</i>	<i>1,00</i>	<i>0,78</i>	<i>1,61</i>

Источник: рассчитано автором.

Интегральный индекс доверия $D^{ин}$ на примере рассматриваемых предприятий приведен в таблице 32.

Таблица 32 - Индексы доверия по предприятиям обрабатывающей отрасли за 2015-2017 гг.

Год	ООО «Лидер»			ООО «Коппол»		
	D^p	D^u	$D^{ин}$	D^p	D^u	$D^{ин}$
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 автором.

Сопоставительный анализ говорит о том, что в целом индекс доверия на мезоуровне подвержен изменениям более медленными темпами (значения индекса усредненные, колебания – сглаженные), чем на микроуровне (взаимоотношения

между конкретными предприятиями и банками более явно отражаются на росте или падении уровня доверия).

Таким образом, проведенные расчеты позволили определить индекс взаимного доверия между предприятиями и банками как на мезо, так и на микроуровне. Результаты мезоуровневых расчетов заключаются в следующем:

- в оценке частного индекса D^p за период 2005-2017 гг. и составлении прогноза его изменения в 2018-2021 гг. на основе сценариев роста ВВП. Показано, что базовый и консервативный варианты не смогут обеспечить достижение величины этого индекса до кризисного уровня (2005-2008 гг.).

- в расчете институциональной компоненты D^u на основании прогноза путем усреднения результатов существующих исследований-опросов вычислена динамика институциональной компоненты индекса.

- в оценке интегрального индекса уровня доверия D^{un} , полученного путем перемножения двух частных индексов. Результаты анкетирования респондентов – экспертов как из предпринимательской и банковской среды подтвердили выводы, полученные на основании расчетов, а именно: в отношениях между рассматриваемыми агентами рынка преобладают обоюдно негативные настроения.

- проведена апробация предложенной методики расчета индекса на микроуровне была проведена на двух предприятиях обрабатывающего сектора (выявлена зависимость индекса от величины ссудной задолженности и рентабельности предприятий, а также отмечены более значимые колебания индекса D^{un}).

3.4. Оценка экономического эффекта от интенсификации кредитно-инвестиционного взаимодействия малых фирм и банков

Использование предложенного интегрального индекса $D^{ин}$ возможно, как для микро, так и для мезо уровней. При этом динамика этого индекса характеризует изменения во взаимоотношениях как между секторами (банковский и МСП/МСПП), так и между выбранными предприятиями и банками.

Применение АКИК (одним из эффектов которого является рост доверия) в рамках партнерской модели взаимодействия малого бизнеса и банков сможет дополнительно увеличить получаемый экономический эффект. Полномасштабная количественная оценка повышения уровня доверия в результате использования предлагаемого консультирования на данном этапе исследования невозможна, поскольку отсутствует история наблюдений. Однако по мере внедрения АКИК в практику взаимодействия МСП и банков и получения ретроспективных данных по результатам внедрения предложенного подхода, такая задача может быть решена. Она повлечет за собой необходимость разработки соответствующей методики, позволяющей делать сравнительный анализ до и после использования АКИК и таким образом оценить искомый экономический эффект

Экономический эффект от увеличения уровня взаимного доверия между предпринимательским и банковским секторами может быть приближенно оценен в том случае, если на рассматриваемом временном интервале $[t^0, T]$ произведено изменение величины $D^{ин}$ в точках t^0 и T и найдена разность $\Delta D^{ин}$ (рисунок 3б). Экономический эффект, обусловленный динамикой $\Delta D^{ин}$, выражается для малых предприятий в приросте инвестиций в МСП - $\Delta I_{мсп}$ (косвенное влияние), для государственного бюджета в увеличении налоговых поступлений - $\Delta H_{мсп}$ и для экономики в целом в повышении доли вклада МСП в ВВП - $\Delta d_{мсп}$. (макроуровень).

Кроме того, дополнительно можно поставить задачу по оценке экономического эффекта для самих предприятий в виде полученной ими прибыли в результате прироста доверия и инвестиций. Однако проведение вычислений в рамках данной задачи затруднительно. Одна из проблем связана с учетом фактора искажения информации малыми предприятиями при подаче сведений по величине

получаемой прибыли с целью сокращения налогооблагаемой базы. Расчет может быть не совсем корректным, учитывая закрытость МСП и их оптимизацию налоговых платежей.

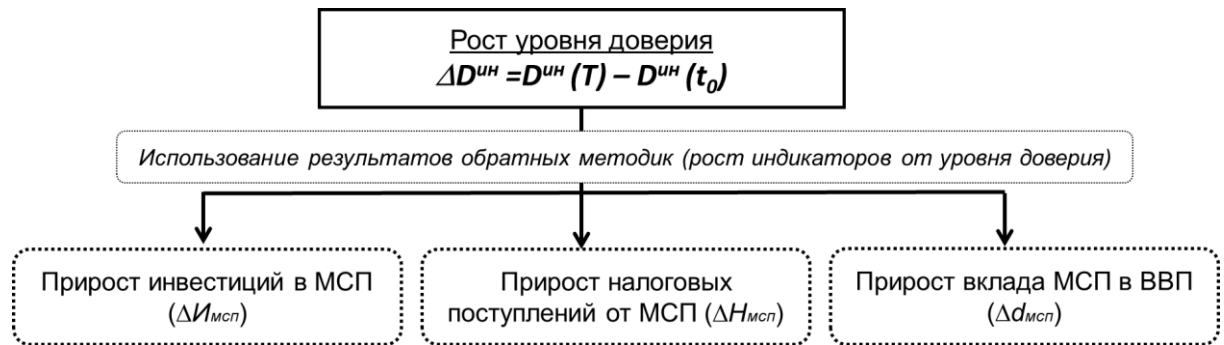


Рисунок 36. Экономический эффект от увеличения уровня доверия во взаимодействии МСП и банков (мезоуровень)

Источник: построено автором.

Предположительная оценка полученных результатов возможна с использованием обратных методик, разработанных рядом зарубежных ученых (П. Дж. Зак, С. Нэк и Ф. Кифер). В своих исследованиях они вывели положительную взаимосвязь между повышением уровня доверия в стране и экономическим ростом. В частности, ими показано, что при $\Delta D^{\text{ин}} = 7$ процентных пунктов (п.п.) обеспечивает прирост в среднем на 1% показателя доли инвестиций в ВВП. Используя данное соотношение, а также тот факт, что по расчетам автора мезоуровневое значение $D^{\text{ин}}$ увеличилось в 2017 году на 23,8 п.п., можно рассчитать прирост инвестиций, который в рассматриваемом случае составляет порядка 3%. Основываясь на данной пропорции, проведены расчеты экономического эффекта от увеличения уровня доверия, представленные в таблице 33.

Результаты расчетов показали, что за счет повышения доверия возможно получить прирост инвестиций в сектор МСП в размере 37,6 млрд. руб. Так как доля инвестиций в сектор обрабатывающих производств в общем объеме инвестиций МСП составляет в среднем порядка 14%, возможно рассчитать прирост инвестиций в сегмент обрабатывающих производств – 5,3 млрд. руб.

Таблица 33 - Оценка ожидаемого прироста инвестиций в МСП

Показатель	2015	2016	2017	
			Фактические данные	Расчетные данные
$D^{ин}$	1,000	1,190	1,238	-
Доля инвестиций МСП в ВВП, %	1,668%	1,335%	1,360%	1,401%
Инвестиции МСП, млрд. руб.	1 348	1 146	1 252	1 290
Инвестиции МСП (ОП), млрд. руб.	158,3	165,2	179,4	184,8

Источник: рассчитано автором.

Для вычисления прироста вклада МСП в ВВП ($\Delta d_{мсп}$), необходимо в начале определить объем валовой добавленной стоимости (ВДС), создаваемой малыми обрабатывающими фирмами (таблица 34).

Таблица 34- Оценка ожидаемого прироста доли МСП в ВВП

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
									Фактические данные	Расчетные данные
<i>Сектор МСП (все отрасли)</i>										
ВВП России, млрд. руб.	38 807	46 309	59 698	66 927	71 055	77 893	80 804	85 881	92 037	92 669
ВДС МСП, млрд. руб.	4 812	6 946	11 581	12 984	13 714	14 955	16 080	18 207	21 077	21 709
Инвестиции МСП, млрд. руб.	569	730	694	731	849	949	1 348	1 146	1 252	1 290
Доля МСП в ВВП, %	12,4%	15,0%	19,4%	19,4%	19,3%	19,2%	19,9%	21,2%	22,9%	23,46%
<i>Обрабатывающие производства</i>										
ВВП России, млрд. руб.	38 807	46 309	59 698	66 927	71 055	77 893	80 804	85 881	92 037	92 669
ВДС МСП (ОП), млрд. руб.	558	806	1 343	1 506	1 591	1 735	1 865	2 112	2 445	2 518
Инвестиции МСП (ОП), млрд. руб.	-	-	-	125	129	131	158	165	179	184,8
Доля МСП (ОП) в ВВП, %	1,44%	1,74%	2,25%	2,25%	2,24%	2,23%	2,31%	2,46%	2,66%	2,73%

Источник: рассчитано автором.

Затем следует рассчитать соотношение между величиной инвестиций и объемом ВДС: в 2017 году это соотношение по всему сектору МСП равнялось 5,94 %, по малым фирмам в ОП – 7,3%. Путем деления величины инвестиций (с учетом прироста) на полученные соотношения, получены расчетные значения ВДС, а затем и прирост долей МСП (ОП) в ВВП страны. Расчеты автора показали, что $\Delta d_{мсп}$

по обрабатывающему сектору составила 0,078 п.п. (в целом по сектору МСП плюс 0,526 п.п.).

Важной представляется также оценка возможного прирост налоговых поступлений в бюджет РФ за счет увеличения уровня доверия. Статистические данные об объеме налогов, которые поступают в бюджет страны от сектора МСП в целом и от малых обрабатывающих фирм в частности не представлены в открытых источниках. В качестве ориентира использовалась информация о структуре налоговых доходов в бюджете г. Москва: удельный вес МСП в общей сумме налоговых доходов в период 2014-2017 гг. составил 15,2-20,7%. Так как эти данные с высокой долей вероятности являются завышенными, учитывая концентрацию капитала в столице, то доля налоговых поступлений сектора МСП по всем отраслям экспертно принимается как 15 % совокупного объема налогов страны. Для расчета также принималось во внимание, что доля оборота обрабатывающих производств в общем обороте малого бизнеса составляет за рассматриваемый период в среднем 11,6 %.

Дополнительно необходимо определить, как соотносятся инвестиции с оборотом сектора малого бизнеса. Сопоставление этих два показателя позволяет сделать вывод о том, что 1 руб. инвестиций в среднем дает 29,2 руб. оборота (выручки) МСП в обрабатывающих производствах. Значит, прирост инвестиций в размере 5,4 млрд. руб. обеспечит увеличение оборота МСП на дополнительные 157,16 млрд. руб.

Путем перемножения средней доли налоговых поступлений в обороте малого бизнеса (по ОП – 32,8%, в целом по сектору МСП – 5,2 %) на величину оборота малых фирм на рассчитанную величину 2017 г., можно определить объем налоговых поступлений с учетом их увеличения – 2 010 млрд. руб. Это значит, что величина прироста – 116 млрд. руб. Результаты расчетов приведены в таблице 35.

Таблица 35 - Оценка ожидаемого прироста налоговых поступлений от МСП

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
									Фактические данные	Расчетные данные
<i>Сектор МСП (все отрасли)</i>										
Налоговые поступления МСП, млрд. руб.	946	1 153	1 460	1 643	1 698	1 891	2 056	2 157	2 601	2 874
Оборот МСП, млрд. руб.	19 966	22 456	26 536	27 600	29 078	30 908	54 287	46 467	54 736	55 663
Доля налоговых поступлений МСП в обороте МСП, %	4,7%	5,1%	5,5%	6,0%	5,8%	6,1%	3,8%	4,6%	4,8%	Среднее – 5,2%
<i>Обрабатывающие производства</i>										
Налоговые поступления МСП (ОП), млрд. руб.	443	874	781	1 166	1 200	1 321	852	1 118	1 895	1 993
Оборот МСП (ОП), млрд. руб.	-	-	-	2 939	3 082	3 238	3 375	3 613	5 980	6 084
Доля налоговых поступлений МСП (ОП) в обороте МСП (ОП), %	31,6%	34,2%	36,7%	39,7%	38,9%	40,8%	25,2%	30,9%	31,7%	Среднее – 32,8%

Источник: рассчитано автором.

Итоги расчета эффекта от применения предлагаемой «партнерской» модели взаимодействия малого бизнеса и банков, основанной на росте уровня доверия, представлены таблице 36.

Таблица 36 - Экономический эффект от перехода к «партнерской» модели взаимодействия МСП и банков (мезоуровень)

Показатель	<i>Сектор МСП</i>	<i>Обрабатывающие производства</i>
$\Delta I_{мсп}$	37,6 млрд. руб.	5,3 млрд. руб.
$\Delta d_{мсп}$	0,526 п.п.	0,078 п.п.
$\Delta H_{мсп}$	296,4 млрд. руб.	116 млрд. руб.

Источник: рассчитано автором.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что мезоуровневые показатели достаточно чувствительны к изменению доверительности, а это значит, что за счет

$\Delta D^{ин}$ можно получить существенный вклад в развитие сектора МСП и экономики страны в целом.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 3:

- 1) Для проведения расчетов на мезо уровне автором была выбрана обрабатывающая отрасль малого бизнеса, так как именно этот сегмент представляет особую важность в развитии инновации и технологии в развитых странах. Анализ состояния малых обрабатывающих предприятий в России свидетельствует о том, показатели развития сектора обрабатывающих производств значительно отстают от аналогичных индикаторов в зарубежных странах. Особенно острыми проблемами этого сегмента являются дефицит финансовых средств и низкая эффективность деятельности МСП.
- 2) Количественная оценка потребностей малых обрабатывающих предприятий в финансировании, определенная методом плеча финансового рычага, в 2016 году – 3 181,9 млрд. руб., а это значит, что возможный прирост привлекаемых средств составляет 2 683,9 млрд. руб. Банки, в свою очередь, согласно проведенным расчетам на 01 января 2017 г., могли бы предоставить суммарный объем в 2 трлн. руб., однако эти кредитные ресурсы покрывают лишь 75% возможного прироста заемного капитала МСП, что свидетельствует о необходимости внедрения методов активизации взаимодействия между малым бизнесом и банками.
- 3) Оценка эффективности использования заемных средств малыми обрабатывающими предприятиями позволяет утверждать о том, что отрицательный эффект финансового рычага наблюдается на протяжении последних 10 лет и свидетельствует о неблагоприятных тенденциях в развитии бизнеса. Кроме того, что МСП функционируют в условиях инверсии финансового рычага (кредитные ставки превышают рентабельность активов). Плечо финансового рычага значительно ниже эталонного единичного значения и в 2016 г. составляло 0,16. Таким образом, 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.

4) Проведенные расчеты по методике автора позволили определить интегральный уровень взаимного доверия между малыми промышленными фирмами и банковскими организациями как на мезо, так и на микроуровне. Так, значение интегрального индекса $D^{ин}$ на мезоуровне в 2017 г. снизилось по сравнению с 2016 г. за счет того, что произошло уменьшение одной из его компонент – индекса D^9 . Это говорит свидетельствует о том, что результаты опросов более оптимистично оценивают взаимоотношения между бизнесом и банками, в то время как анализ статистических данных позволяет выявить отрицательную динамику доверительности между рассматриваемыми экономическими субъектами. Проведенный автор опрос среди представителей банковского и предпринимательского секторов, подтверждает проведенные расчеты: в отношениях между рассматриваемыми агентами рынка преобладают обоюдно негативные настроения. Апробация предложенной методики расчета индекса на микроуровне была проведена на двух типовых предприятиях обрабатывающего сектора «Лидер» и «Коппол». Результаты вычислений позволили сделать вывод о зависимости частного индекса D^9 от величины ссудной задолженности и рентабельности предприятий. Кроме того, сопоставление значений интегрального индекса $D^{ин}$ на мезо и микроуровнях говорит о том, что колебания мезоуровневого индекса более сглаженные, в то время как микроуровневый показатель более явно отражает степень доверительности во взаимоотношениях между предприятиями и банками.

5) Экономический эффект от повышения уровня взаимного доверия между малым бизнесом и банками по оценке автора дает возможность получить прирост инвестиций в малые фирмы (в целом по сектору МСП – 37,6 млрд. руб. / по обрабатывающим МСП – 5,4 млрд. руб.); обеспечить увеличение налоговых поступлений (296,4 млрд. руб. / 116 млрд. руб.) и поднять долю участия малых фирм в ВВП страны (на 0,526 п.п. и 0,078 п.п. соответственно). Применение АКИК, основанное на росте уровня доверия, сможет привести к дополнительному увеличению экономического эффекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В соответствии с поставленными целями и задачами в диссертационном исследовании сформулированы следующие теоретические и прикладные выводы:

1. Сбалансированное развитие всех секторов экономики – необходимое условие для ее эффективного роста. В работе выявлены основные дисбалансы, возникающие в российской экономике при взаимодействии секторов малого предпринимательства и банковского бизнеса. Один из них – резкая диспропорция в источниках финансирования малых предприятий: на долю банков приходится около 20% инвестиционных ресурсов (в 2-2,5 раза меньше, чем за рубежом); собственные и неформальные источники составляют 70-80%. Сформулирован перечень наиболее значимых факторов, тормозящих кредитно-инвестиционную деятельность малых предприятий и банков (несоответствие средней рентабельности предприятия и ставки процента, высокие риски возврата кредита, несогласованность между структурой инвестиционной потребности малой фирмы и стандартами банковских продуктов, информационная асимметрия, низкий уровень взаимного доверия и т.д.

2. Важным условием развития рыночной экономики является наличие необходимого уровня доверия между ее взаимодействующими субъектами. В работе определена роль взаимного доверия между малыми предприятиями и банками как фактора, обеспечивающего интенсификацию их кредитно-инвестиционной деятельности на долговременной перспективе и содействующего ускоренному росту российского малого бизнеса. Предложен индекс оценки взаимного доверия между МСП и банками и разработана методика его расчета.

3. Необходимой предпосылкой преодоления имеющихся барьеров между сектором малого предпринимательства и банковским бизнесом является переход от традиционной (потребительской) модели их взаимодействия к партнерской. Автором предложен путь трансформации традиционной модели на основе методики адаптивного кредитно-инвестиционного консультирования малых предприятий (АКИК). Показано, что в рамках партнерской модели взаимодействия МСП и банков, реализуемой на базе использования АКИК, происходит не только

активизация кредитно-инвестиционных процессов, но и одновременно решается задача повышения уровня взаимного доверия между рассматриваемыми субъектами.

4. Высокие риски кредитования малых предприятий, обусловленные целым комплексом причин (низкой рентабельностью субъектов малого бизнеса и не соответствием ее высокой процентной ставке, сложностью залогового обоснования кредита, мелкодисперсный характер кредитных договоров, существенной нелегитимностью мелкого предпринимательства и т.д.) являются существенным препятствием для развития сектора малого предпринимательства. Анализ институтов, действующих на рынке кредитно-инвестиционных ресурсов МСП и призванных осуществлять поддержку процедур кредитования малых предприятий (региональные гарантийные фонды, МСП банк и др.), свидетельствует о крайней не результативности их работы. В работе сделан вывод о том, что в сложившихся условиях решение выявленной проблемы состоит в создании альтернативных институциональных форм на основе интеграции и кооперации банковской деятельности (БКК). Сформулированы и обоснованы механизмы функционирования БКК, снижающие риски кредитования малых фирм.

5. Обеспечение ускоренного развития сектора малого предпринимательства предполагает наличие достаточного объема кредитно-инвестиционных ресурсов. Автором на основе метода финансового рычага осуществлена приближенная количественная оценка потребности российского малого бизнеса за период 2008-2016 гг. Сделан и количественно обоснован вывод о высоком уровне дефицита малого бизнеса в инвестициях при наличии у банков определенного кредитно-инвестиционного потенциала.

6. Экспериментальные расчеты, проведенные в работе, выполнены как на мезо-, так и на микроуровне. Расчеты индекса D^{III} на мезоуровне за 2015-2017 гг. свидетельствуют о тенденции к снижению уровня доверия между банками и малым бизнесом, что подтверждается результатами проведенного автором опроса: в отношениях между рассматриваемыми агентами рынка преобладают обоюдно

негативные настроения. На основе анализа реальных процессов кредитно-инвестиционного взаимодействия типовых предприятий обрабатывающей отрасли («Лидер» и «Коппол») и финансирующих их банков, была получена 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 п.п. и 0,078 п.п. соответственно).

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: 29.12.2018)
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.: ООО «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 // <https://economics.studio/ekonomicheskaya-teoriya/problemyi-perspektivuyi-malogo-90842.html> (дата обращения: 03.12.2018)
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: 03.02.2013)
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. Проблемы управления малыми производственными предприятиями на ранних стадиях жизненного цикла / Г.О. Баев, А.И. Орлов //

Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – №04(118). С. 275 – 304. – IDA [article ID]: 1181604015. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2016/04/pdf/15.pdf> (дата обращения: 01.02.2019)

12. Белянин А.В. Доверие в экономике и общественной жизни / А.В. Белянин, В.П. Зинченко. - Москва: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 164 с.
13. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Киев: Ника-Центр. 2002. - 656 с.
14. Блок П. Безупречный консалтинг. Переводчик: 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.
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 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.klerk.ru/boss/articles/267230/> (дата обращения - 01.04.2013)
20. Бухарова О. Деньги получают лучшие. // Российская бизнес-газета. 2012. №14 (843) [Электронный ресурс] // URL: <https://rg.ru/2012/04/10/biznes.html> (дата обращения - 09.11.2018)
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. [Электронный ресурс] URL: <http://organoid.ru/finansy/5> (дата обращения: 30.10.2018)

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: 03.12.2018).

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-za-rubezhom-i-vozmozhnosti-ego-adaptatsii-v-rossii> (дата обращения: 26.12.2018).

27. Глобальная экономика. Энциклопедия [Электронный ресурс] // URL: <http://vocable.ru/slovari/globalnaja-ekonomika-enciklopedija.html> (дата обращения: 21.03.2019)

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. [Электронный ресурс]. Менеджмент в России и за рубежом. 2000. №5. // URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2000/5/897.html> (дата обращения: 01.01.2018)
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) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.rg.ru/2011/06/06/sberbank.html> (дата обращения: 03.02.2013).
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). - Журнал «Экономика и математические методы». 2001. Т.37. №2. С.128-136.
41. Калюжнова Н.Я. Экономика недоверия: роль социального капитала в России. Журнал институциональных исследований. 2012. Том 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 Паблишер. 2012.
44. Коланьков А., Петров В., Зимин В. Инвестиционный консалтинг: новая индустрия российской экономики [Электронный ресурс] // 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. Банковская кредитная и консультационная поддержка малых и средних предприятий России: монография / Е.А. Королева, А.М. Смулов // 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 // Конф. «Современное социально-гуманитарное знание в России и за рубежом». – 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. Методы повышения уровня доверия как основа согласования экономических интересов малого промышленного бизнеса и банков / Н.Е. Егорова, Е.А. Королева // *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) // https://veb.ru/common/upload/files/veb/mag/2014_1.pdf (дата обращения: 24.12.2018)
51. Корпорация МСП возьмется за лентяев [Электронный ресурс] // URL: <http://expert.ru/2016/07/6/korporatsiya-msp-vozmetsya-za-lentyaev/> (дата обращения: 19.09.2018)

52. Краузова Е. На старт! Запуск в кредит! 18 января 2012 г. Информационно-сервисный финансовый портал «Bank.ru»: [сайт]. // URL: <http://bank.ru/publication/show/id/12829> (дата обращения: 02.01.2013).

53. Кузина О.Е. Ибрагимова 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 [Электронный ресурс] // URL: <http://hiterbober.ru/businessmen/chto-takoeinvesticionnyj-konsalting.html> (дата обращения: 01.06.2018)

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. // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnoparki-kak-instrument-innovatsionnogo-razvitiya-nauki-i-proizvodstva-sravnenie-opyta-germanii-i-rossii> (дата обращения: 24.12.2018)

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 о 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. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2001/1/943.html> (дата обращения: 01.01.2019)

60. Лиштван А. Доверие как феномен социально-экономической реальности. Электронная библиотека БГУ. [Электронный ресурс] //

URL: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/112310/1/lishtvan2013.pdf> (дата обращения: 11.01.2019)

61. Ляско А.К. Доверие и трансакционные 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. Мезозэкономика 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: <http://news.mail.ru/economics/15854049/?frommail=1> (дата обращения: 01.12.2013)

68. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник. - 2-е изд., перераб. И доп. – М: ИНФРА-М, 2000. – 480с.

69. Мирзоян М.О. Развитие рынка услуг инвестиционного консультирования [Электронный ресурс]. 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 Клейнера Г.Б. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.online812.ru/2015/12/01/014/> (дата обращения: 25.12.2018)

72. Направления промышленной политики России на перспективу / колл. Авторы: Аганбегян А.Г., Клеева Л.П., Кротова Н.А., Куприянов Л.И., Мерзлякова С.Г. и др. М: 2014 [Электронный ресурс] // URL: <ftp://w82.ranepa.ru/rnp/ppaper/nvg122.pdf> (дата обращения: 30.09.2018)

73. Николаев И.А., Ефимов С.В., Марушкина Е.В. Аналитический доклад «Доверие в экономике: количественная оценка» // Аудиторско-консалтинговая компания «ФБК»: [сайт]. // URL: <http://www.fbk.ru/upload/images/doverie1.pdf> (дата обращения: 01.03.2018).

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). – В сб.: Тезисы докладов международной конференции «Подготовка специалистов в области малого бизнеса в высшей школе». - М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1999. С.21-23.

77. Ослунд А. Малые предприятия и экономическая политика. // http://www.iep.ru/files/text/confer/2004_09_13-14/Aslund_ru.pdf (дата обращения: 03.01.2013 г.)

78. Основы менеджмента. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.; пер. с англ. Л.И. Евенко. Академия народного хозяйства при правительстве Российской Федерации. М.: Издательство «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 [Электронный ресурс] // 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.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1997. - 288 с.

82. Почему сокращается в России малый бизнес? [Электронный ресурс] // URL: <https://www.factograph.info/a/29245910.html> (дата обращения: 01.03.2019)

83. Рейтер Т. Опыт работы успешных малых предприятий реального сектора экономики. Промышленно-строительное обозрение. 2014. Сентябрь. URL: <http://stroypuls.ru/economy/77164/> (дата обращения: 03.12.2018)

84. Рождественская Я. Люди стали больше доверять СМИ и меньше соцсетям. 22 января 2018 г. Газета «Коммерсантъ»: [сайт] // URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3527266> (дата обращения: 21.05.2018).

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.rbcplus.ru/news/57eb59777a8aa941aa0ab7e9?ruid=UET9A1tgOK0M/Vx/AzATAg==> (дата обращения: 14.01.2019)

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. 2005. Том 147, серия Гуманитарные науки, Книга 3. С.196-203.

89. Селиверстова Н. Госдума приняла закон об инвестиционном консультировании. 06.12.2017. РИА Новости [сайт] // URL: <https://ria.ru/economy/20171206/1510334115.html> (дата обращения: 31.05.2018)

90. Смулов 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: 18.12.2018)

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-razvitiie> (дата обращения: 31.01.2019)

94. Тактаров Г.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски / Г.А. Тактаров, Е.М. Григорьева. – 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. [Электронный ресурс] // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimosvyaz-doveriya-i-ekonomicheskogo-razvitiya-kross-stranovyy-analiz> (дата обращения: 24.07.2018).

96. Токмакова Н.О. Основы управленческого консультирования: учеб. - практ.пособие. – М.: МЭСИ, 2004. - 240 с.

97. Тореев В.Б. Движущая сила малого бизнеса. ЭНСР. 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 Фрэнсис. 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. Совмещая 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 Роберт Б. Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы. М.: Дело, 2000. - 272 с.

107.Щукин А. Технопарк догоняющего развития. Эксперт. 2010. № 41 (725) [Электронный ресурс] // URL: http://expert.ru/expert/2010/41/tehnopark_dogonyayuschego_razvitiya/ (дата обращения: 25.12.2018)

108. Экономика и управлением предприятиями, отраслями, комплексами: проблемы и перспективы развития: монография / под общ. Ред. Чернова С.С. – Новосибирск: Издательство ЦРНС. 2017. – 258 с.

109.Ярмиш В. Консалтинг — как много в этом слове [Электронный ресурс] / В. Ярмиш // 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: 25.12.2018)

111.21,2 процента составила по итогам 2016 года доля малого и среднего бизнеса в России. 27 ноября 2017 г. ОПОРА РОССИИ [сайт] // URL:

<http://opora.ru/news/21-2-protSENTA-sostavila-po-itogam-2016-goda-dolya-malogo-i-srednego-biznesa-v-vvp-rossii.html> (дата обращения: 28.06.2018)

112. Годовой отчет АО «МСП Банк» за 2017 г. АО «МСП Банк»: [сайт] // URL: <https://mspbank.ru/upload/iblock/c93/c93bfb72542978563a37959cb1dceb92.pdf> (дата обращения: 13.09.2018)

113. Демография организаций. 2005-2015. Росстат // http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/demo-org_2015.pdf (дата обращения: 25.12.2018)

114. Доклад о достигнутых результатах по улучшению условий ведения предпринимательской деятельности, развитию малого и среднего бизнеса и поддержке индивидуальной предпринимательской 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 – 20.09.2018)

115. Индексы доверия АНО Левада-центр // АНО «Левада-центр»: [сайт]. URL: <https://www.levada.ru/tag/doverie/> (дата обращения – 21.05.2018)

116. Индекс доверия инвесторов АО «Альфа-Банк». АО «Альфа-банк»: [сайт] // URL: <https://alfabank.ru/about/research/confidence/2017/> (дата обращения – 21.05.2018).

117. Индекс доверия финансовым институтам. Аналитический центр НАФИ: [сайт] // URL: <https://www.nafi.ru/analytics/indeks-doveriya-finansovym-institutam/> (дата обращения – 21.05.2018).

118. Индекс «Финансовый перекресток». Аналитический центр АО «МСП Банк»: [сайт] // URL: http://nisse.ru/upload/iblock/c3f/ifp_II-2015.pdf (дата обращения: 21.05.2018).

119. Индекс потребительских настроений GfK // 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: 21.05.2018).

120. Индекс настроения потребителей Мичиганского университета (Michigan Consumer Sentiment Index) // URL: <http://www.sca.isr.umich.edu/> (дата обращения – 21.05.2018).

121. Индекс МСБ (RSBI): компас микро, малого и среднего бизнеса. 4 кв. 2017 г. ОПОРА России: [сайт] // URL: <http://opora.ru/upload/iblock/f66/f665bf7aaaac8952d184e4d6e4ecba95.pdf> (дата обращения: 30.10.2018)

122. Индексы промышленного производства. Росстат [сайт] // 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/msp/is/info.htm?isId=4@mSPReestrIs&fld=10321925@SXFolder> (дата обращения: 01.08.2017)

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: 16.01.2019)

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: 25.12.2018)

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: 27.07.2018)

127. Кредитование малого и среднего бизнеса выросло впервые с 2013 года. 04 апреля 2018 г. // URL: <https://www.rbc.ru/finances/04/04/2018/5ac365be9a794702896c9f29> (дата обращения: 19.09.2018)

128. Кредитование малого и среднего бизнеса в России в 2017 году. Апрель 2018. Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: АО «МСП Банк»: [сайт]. // URL: https://raexpert.ru/researches/banks/frb_2017_itog/part6 (дата обращения: 19.09.2018)
129. Кредиты, предоставленные субъектам малого и среднего предпринимательства (в целом по Российской Федерации). Банк России [сайт] // URL: <http://cbr.ru/statistics/pdco/sors/> (дата обращения: 01.03.2019)
130. Малое и среднее предпринимательство в России. 2010-2016: Стат. Сборники / Росстат. - М., 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: 15.10.2018)
132. Малое и среднее предпринимательство в России. Социология. Статистика. Публикации. Тематический обзор №4. Аналитический центр НАФИ: [сайт] // URL: http://files.rmcenter.ru/year/2017/1/Portal_ANALITIKA_9yanvaryaya_dokument2.pdf (дата обращения: 01.06.2018)
133. Международный центр инвестиционного консалтинга (АО «МЦИК»): [сайт] // URL: <http://www.ruscentr.com/rekvizits/> (дата обращения – 01.06.2018)
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 г. – 49 с. // URL: <http://www.ranepa.ru/images/News/2016-11/11-11-2016-igsu-monitoring.pdf> (дата обращения: 20.02.2018 г)
135. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016» // URL: https://gsom.spbu.ru/files/docs/gem_russia_2016-2017.pdf (дата обращения: 15.10.2018)
136. Опыт функционирования технологических парков в Китае. Технопарк «Новосибирск» // URL: <http://tpark.ict.nsc.ru/analitic/chinatpark.htm> (дата обращения: 25.12.2018)
137. Основные положения Стратегии развития Национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020

года [Электронный ресурс] // 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: 27.01.2019)

138. Основные фонды. Росстат // URL:
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#
 (дата обращения: 25.12.2018)

139. Отчеты Министерства финансов Российской Федерации: [сайт] // URL:
http://www.minfin.ru/ru/budget/federal_budget/ (дата обращения: 02.01.2013).

140. Показатели деятельности кредитных организаций. Банк России: [сайт] // URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=pdko_sub (дата обращения: 09.11.2018)

141. Показатели мирового развития по данным Всемирного банка [Электронный ресурс] // 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: 01.12.2018)

142. Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам в рублях, по видам экономической деятельности. Банк России: [сайт] // URL: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=302-09&pid=sors&sid=ITM_45484 (дата обращения: 22.01.2018)

143. Промышленное производство в России. 2016. Росстат [сайт] // URL:
http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_48/Main.htm (дата обращения: 25.12.2018)

144. Пять составляющих доверия. Как сделать страну и людей процветающими. 07 марта 2017 г. Российское интернет-издание «Частный корреспондент»: [сайт] // URL: http://www.chaskor.ru/article/5_sostavlyayushchih_doveriya_41633 (дата обращения – 20.02.2018).

145. Россия в цифрах. 2018: Краткий статистический сборник / Росстат - М. 2018. - 522 с.

146. Сервис «ТАСС-Бизнес» [сайт] // <https://tassbiz.ru/> (дата обращения: 01.02.2019)

147. Сведения по кредитам нефинансовым организациям за 2014-2017 гг. Банк России: [сайт] // URL: http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=int_rat (дата обращения: 25.12.2018)

148. Сведения по вкладам (депозитам) физических лиц и нефинансовых организаций. Банк России: [сайт] // URL: http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=int_rat (дата обращения: 16.01.2019)

149. Сводная статистическая информация геоинформационной системы по технопаркам. Отчет [Электронный ресурс] // https://www.gisip.ru/stats_sum_tech/pdf/ru/ (дата обращения: 24.12.2018)

150. Свое дело. Сбербанк России: [сайт] // URL: <http://www.sberbank.ru/svoedelo> (дата обращения: 17.06.2018).

151. Средневзвешенные процентные ставки по кредитным и депозитным операциям в рублях без учета ПАО Сбербанк. Банк России [сайт] // URL: https://www.cbr.ru/statistics/pdko/int_rat/ (дата обращения: 01.12.18)

152. «Страна недоверия», 12 февраля 2013 г. Научно-образовательный портал IQ (НИУ ВШЭ): [сайт] // URL: <https://iq.hse.ru/news/177670834.html> (дата обращения: 28.02.2018).

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. АО «МСП Банк»: [сайт] // URL: https://www.msppbank.ru/info/press_center/news24/postid/own_news/8989 (дата обращения: 01.08.2017)

155. Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2015 году. Аналитический центр АО «МСП Банк»: [сайт] // URL:

http://nisse.ru/upload/iblock/b09/MSP_SIO_2015_15-06.pdf (дата обращения: 01.06.2018)

156. Финансовый левиредж. Программа «Ваш финансовый аналитик». Аудиторская фирма «Авдеев и Ко». // URL: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/solvency/financial_leverage.html (дата обращения: 27.07.2018)

157. Финдекс МСП. Мониторинг уровня доступности финансовых услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства. НИИСПП: [сайт] // URL: <http://nisse.ru/upload/iblock/5ef/findex%202016%20MSP.pdf> (дата обращения – 21.05.2018).

Законодательные и нормативно-правовые акты

158. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

159. Федеральный закон от 31.12.2014 №488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».

160. Федеральный закон от 20.12.2017 №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 04 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. // <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/60223a2f-38c5-4685-96f4-6c6476ea3593/prognoz24svod.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=60223a2f-38c5-4685-96f4-6c6476ea3593> (дата обращения – 10.10.2018)

164. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. №139-И «Об обязательных нормативах банков».

Иностранные источники

165. Annual Report on European SMEs 2015/2016 // URL: https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf (дата обращения: 22.02.2018)

166. Annual Report on European SMEs 2016/2017 // URL: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/0b7b64b6-ca80-11e7-8e69-01aa75ed71a1> (дата обращения: 01.02.2019)

167. Data. The World Bank. // URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN/countries/IN-8s?display=graph> (дата обращения: 01.07.2013)

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: 17.06.2018)

169. Global Entrepreneurship Monitor, 2014 Global Report // URL: <https://www.gemconsortium.org/report/49079> (дата обращения: 30.10.2018)

170. Inglehart, R., C. Haerpfer, A. Moreno, C. Welzel, K. Kizilova, J. Diez-Medrano, M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin & B. Puranen et al. (eds.). 2014. World Values Survey: Round Six - Country-Pooled Datafile 2010- 2014. Version: URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>. Madrid: JD Systems Institute (дата обращения - 21.05.2018).

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 [Электронный ресурс] // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol.112. No.4. P.1251-1288.

173. Knack Stephen "Trust, Associational Life, and Economic Performance," in The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being. [Электронный ресурс] 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. and Vives, X. Capital Markets and Financial Intermediation. Cambridge: Cambridge University Press. 1995.- 380P.
177. Newton K. Taking a bet with ourselves. Can we put trust in trust? [Электронный ресурс]. 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: 01.10.2018 г.)
179. Roth F. The Effects on Financial Crisis on Systemic Trust. [Электронный ресурс] CEPS Working Document. 2009. No.316 // URL: <http://aei.pitt.edu/11334/1/1877-1.pdf> (дата обращения:20.02.2018)
180. Roth F. Does Too Much Trust Hamper Economic Growth? [Электронный ресурс] KYKLOS, 2009. Vol. 62, No. 1. P. 103-128 // URL: <https://www.iei.liu.se/nek/730a19/artiklar/1.302270/Trusthampergrowth.pdf> (дата обращения: 21.02.2018)
181. Safina Dinara Trust and Economic Growth in Russian Society. [Электронный ресурс] 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, Paul J., Knack, S. Trust and Growth. [Электронный ресурс] University of Maryland, College Park. Working paper. 1998. № 219.

Отсутствие комплексной и эффективной государственной поддержки
сектора МСП

Данные, приведенные в таблице 1, 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. Вместе с тем, отчеты различных ведомств, государственных организаций все настойчивее говорят об увеличении поддержки сектора малого бизнеса и высоких результатах осуществленных мероприятий по развитию МСП.

Таблица 1 - Сравнение государственных расходов РФ на поддержку МСП с расходами на оборону в период 2005-2017 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Расходы бюджета, млрд. руб.	3 048	4 285	6 531	6 900	8 282	9 408	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
<i>В % к общим расходам</i>	<i>0,05</i>	<i>0,07</i>	<i>0,06</i>	<i>0,06</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,16</i>	<i>0,16</i>	<i>0,16</i>	<i>0,16</i>	<i>0,13</i>	<i>0,08</i>	<i>0,10</i>
Национальная оборона, млрд. руб.	529	666	821	1 139	1 377	1 380	1 477	1 812	2 104	2 479	3 181	3 775	2 852
<i>В % к общим расходам</i>	<i>17</i>	<i>16</i>	<i>13</i>	<i>17</i>	<i>17</i>	<i>15</i>	<i>13</i>	<i>14</i>	<i>16</i>	<i>17</i>	<i>20</i>	<i>23</i>	<i>17</i>

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

По данным Счетной палаты РФ, на примере оценки программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» в 2014-2017 гг. в ряде регионов можно сделать вывод о крайне низкой ее эффективности: выделенные для малых фирм средства в размере 120,5 млрд. руб. были практически все потрачены, однако вместо 109,5 тыс. рабочих мест было обеспечено только 35,5 тыс.

В последние несколько лет со стороны правительства проводились многочисленные изменения в структуре и инструментах поддержки предприятий. Однако результаты опроса предпринимателей, проведенного Аналитическим центром НАФИ, говорят о негативном отношении бизнеса к предлагаемым мерам

государственной финансово-кредитной поддержки. Так, уровень информированности и использования государственных мер развития малых фирм находится на низком уровне:

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

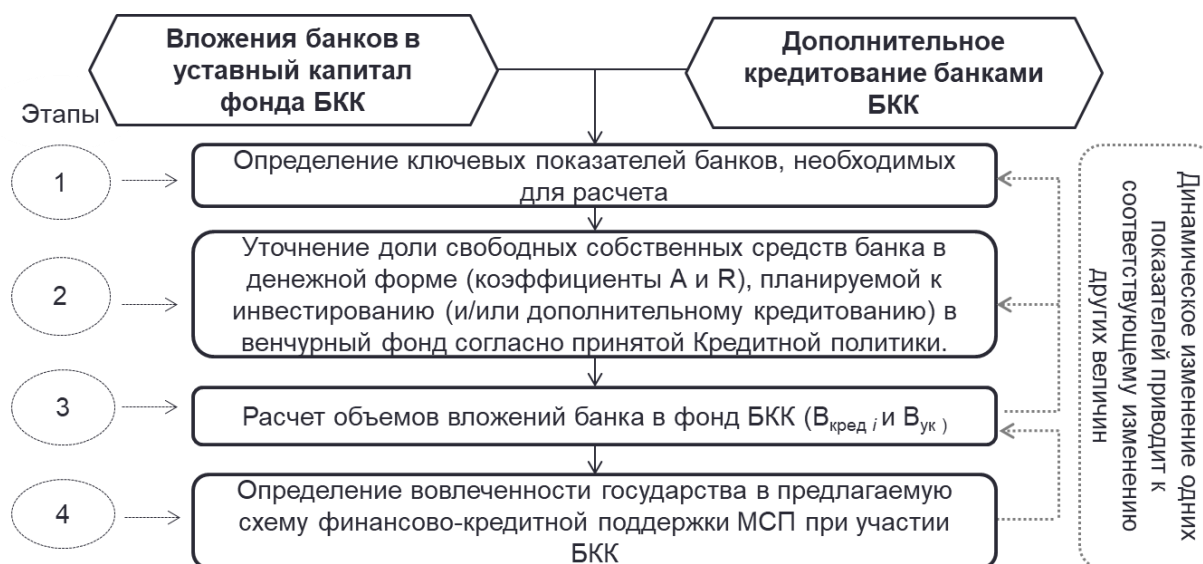
Другое исследование, проведенное Росстатом, показало, что малый бизнес почти не пользуется государственной поддержкой и не обладает информацией о ней: только 2% малых фирм пользуются государственными инструментами развития бизнеса [22].

По данным исследования Счетной палаты РФ, средства до малых фирм зачастую не доводятся вовсе. Так, в ходе проверки РГО и микрофинансового фонда в Краснодарском крае было выявлено, что государственные субсидии были размещены на депозитах банков, а не направлены на поддержку предпринимателей [22].

Негативным фактором является то, что на текущий момент действует около 600 программ на федеральном, региональном и муниципальных уровнях, однако четкий и понятный алгоритм действий для поиска и использования нужной программы, самостоятельной проверки МСП на предмет соответствия ее условиям и прочие важные параметры оказываемого вида и способа поддержки отсутствует. Предприниматели либо не знают о мерах государственном финансировании, либо не имеют представления, куда за ней обращаться и как ее можно получить.

Методика расчета потенциального объема кредитно-инвестиционных возможностей банков

Автором разработана методика расчета предельного объема финансирования малых и средних предприятий при участии БКК и государственной поддержки, которая состоит из следующих этапов (рисунок 1):



Источник: составлено автором.

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

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).

Этап 2. Расчет объемов вложений банка в фонд БКК ($V_{\text{ук}}$ и $V_{\text{кред}}$) 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 (1):

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

где:

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

ИНВ_{общ.} – общий объем денежной части средств собственного капитала банка, возможных к инвестированию, руб.;

ИНВ_{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, то есть 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 (1-4):

$$R * V_{\text{кред}} \leq \min \left\{ \begin{array}{l} \frac{120\%}{100\%} (K + OD + 0,5 * O) - K_{рд} \quad (1) \\ \frac{K * 25\%}{100\%} \quad (2) \\ \frac{K * 800\%}{100\%} - КП \quad (3) \\ КП * (10\% - k_{\text{проср}}) \quad (4) \end{array} \right.$$

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);

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

O – 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, в %.

При этом выражение (1) отражает норматив – Н4, выражение (2) – Н6, неравенство (3) – Н7, а выражение (4) 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 экспертно¹³. Примем значение этого параметра в нашем случае равным 10% от кредитного портфеля банка (неравенство 4)), отталкиваясь от данных о том, что доля просроченной задолженности по

¹³ 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.

кредитам в США возрос в 2013 г. с 3% до 5,6% [67], при этом прогнозируется рост в 2 раза в ближайшие 4 года.

Составленный и отраженный на рисунке 15 алгоритм расчета банковского потенциала может носить динамический характер, то есть 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 $V_{\text{кред } i}$ 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 рассчитываем величины $V_{\text{кред}}$ и $V_{\text{ук}}$ согласно приведенным формулам. В дальнейшем следует определить 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 Приложении 2 в таблице приведены необходимые данные по российским банкам из перечня топ-30 на начало года за 2016 г.

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

- на 01.01.2017:

место	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Название банка	ПАО Сбербанк	ПАО «Банк ВТБ»	АО «Газпромбанк»	АО «Россельхозбанк»	АО «Альфа-банк»	ПАО ВТБ 24	ПАО Банк "ФК Открытие"	АО ЮниКредит Банк	ПАО «Промсвязьбанк»	ПАО «Московский кредитный банк»
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	179 247 023	152 675 759	141 177 662
Чистая прибыль, тыс. руб.	516 987 788	70 006 585	109 685 090	909 240	5 117 577	43 126 123	14 150 077	16 655 124	12 125 166	2 688 705
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	571 729 611	639 060 311	982 242 393
Объем выданных кредитов физлицам, 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	120 984 305	88 142 404	102 324 404
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	692 713 916	727 202 715	1 084 566 797
Просрочка, тыс. руб.	392 227 307	140 249 039	74 568 721	197 075 264	142 265 100	123 657 036	119 526 880	46 007 779	76 199 669	29 866 784
Просрочка, в %	2,66%	2,84%	2,10%	11,39%	9,84%	6,77%	6,60%	6,64%	10,48%	2,75%
Инвестиции в дочерние и зависимые организации, тыс. руб.	155 807 705	171 430 066	11 468 384	372 317	6 241 212	1 195 753	72 007	490 960	298 497	852 439
О	0	0	0	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	265 478 634	97 730 158	147 560 549
Крд	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	501 600 616	326 483 369	338 777 857

место	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Название банка	АО «Райффайзенбанк»	ПАО РОСБАНК	АО Банк "ВБРР"	ПАО "БИНБАНК"	АО "БМ- Банк"	АО "АБ "РОССИЯ"	ПАО "АК БАРС" БАНК	ПАО "Банк "Санкт- Петербург"	АО КБ "Ситибанк"	ООО "ХКФ Банк"
Собственный капитал, тыс. руб.	136 517 132	119 228 453	116 777 727	97 914 782	84 882 314	71 863 444	71 645 291	68 117 402	55 335 239	53 502 346
Чистая прибыль, тыс. руб.	23 933 091	9 904 548	3 792 251	12 901 046	-45 758 230	4 002 808	645 701	2 324 570	10 333 212	6 315 382
Объем выданных кредитов юр.лицам, тыс. руб.	317 547 519	241 589 455	70 449 874	126 207 897	268 329 508	306 944 967	146 759 751	272 980 569	91 936 458	15 433 417
Объем выданных кредитов физлицам, тыс. руб.	181 140 931	142 132 663	10 063 985	51 546 904	0	9 929 270	47 156 886	57 449 603	46 550 859	151 620 542
Кредитный портфель, тыс. руб.	498 688 450	383 722 118	80 513 859	177 754 801	268 329 508	316 874 237	193 916 637	330 430 172	138 487 317	167 053 959
Просрочка, тыс. руб.	19 801 738	36 293 232	1 421 594	22 159 714	248 585 536	6 771 123	10 456 418	11 352 716	291 284	11 286 341
Просрочка, в %	3,97%	9,46%	1,77%	12,47%	92,64%	2,14%	5,39%	3,44%	0,21%	6,76%
Инвестиции в дочерние и зависимые организации, тыс. руб.	367 744	12 977 662	0	2 773 888	4 214 020	1 150 577	361 136	63 570	0	710 406
О	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ОД	29 385 110	75 440 664	28 872	145 328 358	266 296 272	43 147 783	103 052 867	30 942 781	1 189 024	22 724 055
Крд	317 682 555	231 916 120	29 357 190	72 484 934	50 456 092	145 481 947	157 429 688	175 103 582	31 798 240	64 662 934

место	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Название банка	ПАО "Совкомбанк"	АО "Банк Русский Стандарт"	НКО НКЦ (АО)	ПАО БАНК "ЮГРА"	ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ) АО	АО "Нордеа Банк"	АКБ "РОССИЙС КИЙ КАПИТАЛ " (ПАО)	ПАО АКБ "Связь-Банк"	ПАО Банк ЗЕНИТ	АО АКБ "НОВИКОМ БАНК"
Собственный капитал, тыс. руб.	50 052 622	48 552 785	46 214 160	45 317 281	44 801 117	44 600 344	37 278 275	37 052 697	36 554 146	36 060 829
Чистая прибыль, тыс. руб.	16 649 053	-8 027 161	20 658 141	-32 267 068	5 720 635	4 693 513	-4 926 271	-14 073 296	-7 443 471	-17 783 057
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	136 208 111	91 664 794	139 985 693	142 710 529
Объем выданных кредитов физлицам, тыс. руб.	60 981 641	142 421 074	0	499 056	26 944	15 840 311	19 795 570	82 642 746	30 944 911	1 603 637
Кредитный портфель, тыс. руб.	97 911 536	163 860 620	491 588 019	258 318 121	50 168 933	163 534 773	156 003 681	174 307 540	170 930 604	144 314 166
Просрочка, тыс. руб.	6 877 967	62 283 227	0	945 693	170	1 488 372	40 072 542	12 426 414	9 250 843	36 176 452
Просрочка, в %	7,02%	38,01%	0,00%	0,37%	0,00%	0,91%	25,69%	7,13%	5,41%	25,07%
Инвестиции в дочерние и зависимые организации, тыс. руб.	3 334 597	0	0	0	0	232 000	3 543 154	0	1 595 921	0
О	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ОД	140 067 190	Н/Д	71 885	17 313 772	10 549 772	129 751 530	38 861 816	48 890 163	54 992 442	5 145 883
Крд	155 669 691	Н/Д	3 124 005	165 490 909	39 598 752	145 282 811	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	ПАО Сбербанк	ПАО «Банк ВТБ»	АО «Газпромбанк»	АО «Россельхозбанк»	АО «Альфа-банк»	ПАО ВТБ 24	ПАО Банк "ФК Открытие"	АО ЮниКредит Банк	ПАО «Промсвязьбанк»	ПАО «Московский кредитный банк»
Возможный объем дополнительного кредитования МСП (ОП)	0	254 455	0	0	2 378	0	53 343	23 264	0	7 708
Возможный объем дополнительных вложений банка в уставный капитал МСП (ОП)	630 037	83 025	160 942	98 574	83 084	72 744	67 516	44 321	37 870	34 442
Суммарный дополнительный объем вложений банков в МСП (ОП)	630 037	337 480	160 942	98 574	85 462	72 744	120 859	67 584	37 870	42 150

Показатель/Банк	АО «Райффайзенбанк»	ПАО РОСБАНК	АО Банк "ВБРР"	ПАО "БИНБАНК"	АО "БМ-Банк"	АО "АБ "РОССИЯ"	ПАО "АК БАРС" БАНК	ПАО "Банк "Санкт-Петербург"	АО КБ "Ситибанк"	ООО "ХКФ Банк"
Возможный объем дополнительного кредитования МСП (ОП)	0	1 687	6 630	0	0	0	8 935	0	13 557	5 419
Возможный объем дополнительных вложений банка в уставный капитал МСП (ОП)	33 762	16 829	29 194	21 705	17 007	16 815	17 550	16 966	13 834	12 665
Суммарный дополнительный объем вложений банков в МСП (ОП)	33 762	18 516	35 824	21 705	17 007	16 815	26 485	16 966	27 391	18 084

Показатель/Банк	ПАО "Совкомбанк"	АО "Банк Русский Стандарт"	НКО НКЦ (АО)	ПАО БАНК "ЮГРА"	ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ) АО	АО "Нордеа Банк"	АКБ "РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ" (ПАО)	ПАО АКБ "Связь-Банк"	ПАО Банк ЗЕНИТ	АО АКБ "НОВИКОМБАНК"
Возможный объем дополнительного кредитования МСП (ОП)	2 913	0	0	0	5 017	11 150	0	5 004	7 842	0
Возможный объем дополнительных вложений банка в уставный капитал МСП (ОП)	9 179	12 138	11 554	11 329	11 200	10 918	5 776	9 263	7 543	9 015
Суммарный дополнительный объем вложений банков в МСП (ОП)	12 092	12 138	11 554	11 329	16 217	22 068	5 776	14 268	15 385	9 015

Источник: личные расчеты автора

Этапы консультационного взаимодействия малых предприятий и банков в рамках традиционной модели сотрудничества

1 этап: Первичное консультирование

Данный этап предполагает первичное обращение начинающего или уже активно работающего предпринимателя в банк за получением информации об условиях банковских продуктов и услуг. Банки могут и самостоятельно привлекать клиентов из сектора малого бизнеса. В случае обоюдной заинтересованности в дальнейшем сотрудничестве происходит переход на следующий этап.

2 этап: Обслуживание денежных потоков клиента

После ознакомления с банковскими продуктами и услугами предприниматель оценивает для себя возможность более тесного сотрудничества с банком. Если условия, предлагаемые данным банком, удовлетворяют интересам и потребностям предприятия, то предприниматель может принять решение о переводе операционных потоков своей компании в банковскую организацию, воспользовавшись такими видами продуктов: расчетно-кассовое обслуживание, «зарплатный проект», корпоративные карты и т.п. Данный этап предполагает, что сотрудничество банка с малым предприятием реализуется на регулярной основе, а каждый из участников взаимодействия приобретает все больше информации друг о друге, что позволит им со временем перейти к следующему этапу сотрудничества.

3 этап: Кредитование

Оценка величина оборотов малой фирмы по расчетному счету позволяет банковским сотрудникам предложить предприятию разнообразные кредитные продукты: разовый кредит, кредитная линия, овердрафт и т.п. Данный этап предполагает сбор и анализ информации о финансовом состоянии малого бизнеса, формирование кредитного предложения, содержащего основные параметры кредита: вид, сумма и срок кредита, наличие льготного периода в погашении основного долга и процентных платежей, структура обеспечения (залог и поручительство) и т.п.

4 этап: Финансирование проектов

Когда кредитная история предприятия уже сформировалась в банке, следующим этапом их взаимодействия может стать проектное финансирование. На данном этапе может осуществляться анализ и выбор предприятий для осуществления совместных с банком проектов по развитию малого предпринимательства, которые будет финансировать эта кредитная организация. Банковские сотрудники могут предоставлять предпринимателям ряд консультационных услуг: исследование отрасли, а также реальных и потенциальных конкурентов, анализ контрагентов (ключевых покупателей и поставщиков, истории сотрудничества и схем расчетов с ними), оценка финансово-хозяйственной деятельности МСП с составлением прогнозных потоков денежных поступлений и расходов, разработка бизнес-плана в рамках финансирования проекта, привлечение государственных инструментов поддержки бизнеса.

Возможные условия функционирования БКК

Параметр	Описание	
Участники	МСП, банки, органы государственной власти	
Капитал фонда БКК	Средства банков и государства (50/50)	
Варианты финансирования МСП	Инвестиции в уставный капитал (банки вкладывают свободные средства в фонд БКК, а фонд, в свою очередь, в УК предприятий).	Долгосрочный 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 долгосрочные 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 банков 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. Дополнительно: 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).	

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 той 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» выше 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 выше перечисленных 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» (кратно 3-м) 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 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.

В качестве альтернативного источника получения кредитных ресурсов для малых фирм можно рассматривать работу региональных гарантийных организаций при условии увеличении коэффициента «гарантия/капитал» с текущего значения (1,19) до рекомендуемого Минэкономразвития РФ (3). 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 %).

Анкета для экспертов бизнес среды

1. Оцените, пожалуйста, по шкале от 0 до 10 выгодность 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:

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 выгоду 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: