



# Проблемы кредитования сектора малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации

Шейна Е.Г.<sup>1</sup>, Серебрякова А.Ю.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия

## АННОТАЦИЯ:

В статье рассмотрены особенности проблем в области кредитования малых и средних предприятий, проанализирована тенденция изменений ссудной задолженности юридических лиц, определены основные направления развития финансирования заемных средств малого и среднего бизнеса в России. На основе проведенного анализа разработан механизм привлечения заемных источников финансирования на основе технологии краудинвестинга в виде нового кредитного продукта для малых и средних предприятий. Статья будет интересна специалистам в области банковской кредитной деятельности, а также всем интересующимся проблемами финансирования малого и среднего бизнеса.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** источники финансирования, финансовый риск, малые и средние предприятия, краудинвестинг, кредитование, коммерческий банк.

## Problems of crediting small and medium entrepreneurship in the Russian Federation

Sheina E.G.<sup>1</sup>, Serebryakova A.Yu.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> The Ural State University of Economics (USUE), Russia

### Введение

В настоящее время не подвергается сомнению, что малый и средний бизнес являются неотъемлемой частью экономической системы в Российской Федерации. Как показывает многолетний опыт, развитие малого и среднего предпринимательства ведет к повышению экономики государства в целом и, в конечном итоге, к повышению благосостояния его граждан [4].

Сильное негативное воздействие на сектор малого и среднего предпринимательства оказали кризисные явления [3] (Bogachkova, 2018). Большинство субъектов данного сектора нуждается в заемных средствах. Вариаций получения необходимых денежных средств у предприятий достаточно, но основным источником финансирования для предприятий является банковское кредитование [25] (Lee, Brown, 2016). К

сожалению, сейчас процесс кредитования малого и среднего предпринимательства в России сталкивается с целым рядом проблем.

Вопросам развития кредитования малого и среднего бизнеса посвящены труды таких экспертов, как Тавасиев А.М. [18] (*Tavasiev, 2011*), Лаврушин О.И. [11] (*Lavrushin, Valentseva, 2016*), Акимкина А.А. [1] (*Akimkina, 2014*), Балабанова И.Т. [2] (*Balabanova, 2011*), Коробова Г.Г. [9] (*Korobova, 2015*), Стародубцева Е.Б. [16] (*Starodubtseva, Pechnikova, 2008*) и другие.

Научная новизна работы заключается в том, что автором проведена оценка современного состояния рынка малого и среднего бизнеса, а также систематизированы основные проблемы, сдерживающие рост финансирования субъектов малого предпринимательства. Авторский вклад в науку подтверждается полученными результатами, на основе которых разработаны рекомендации по повышению эффективности кредитования сектора малого и среднего предпринимательства в современных условиях модернизации экономики.

Целью работы является исследование особенностей проблем кредитования малого и среднего бизнеса и определение перспективных направлений развития доступных источников финансирования предприятий.

### Теоретические основы исследования

В современном мире эпоху рыночных отношений сложно представить без предприятий малого и среднего бизнеса. Именно они сегодня обеспечивают рабочими местами более половины населения стран с наиболее развитой экономикой, способ-

#### ABSTRACT:

The article discusses the peculiarities of problems in the field of lending to small and medium-sized enterprises, analyzes the trend of changes in corporate loan debt, identifies the main directions for the development of financing of small and medium-sized enterprises in Russia. Based on the analysis, a mechanism has been developed for attracting borrowed sources of financing based on the technology of crowdinvesting in the form of a new loan product for small and medium-sized enterprises. The article will be of interest to specialists in the field of banking credit activities, as well as to all those interested in the problems of financing small and medium-sized businesses.

**KEYWORDS:** sources of financing, financial risk, small and medium enterprises, crowdinvesting, lending, commercial bank.

JEL Classification: L26, M21, G21, G32

Received: 25.09.2018 / Published: 28.12.2018

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers  
For correspondence: Sheina E.G. (shekat@mail.ru)

#### CITATION:

Sheina E.G., Serebryakova A.Yu. [2018] Problemy kreditovaniya sektora malogo i srednego predprinimatelstva v Rossiyskoy Federatsii [Problems of crediting small and medium entrepreneurship in the Russian Federation]. Rossiyskoe predprinimatelstvo. 19. [12]. – 39-58. doi: [10.18334/rp.19.12.39528](https://doi.org/10.18334/rp.19.12.39528)

ствуют поддержанию «здоровой» конкуренции и насыщению рынка более качественными товарами, являются отличной базой для быстрого создания новых производств [29] (*Sun, Cen, Jiang, 2013*). И это далеко не все преимущества, которыми обладают субъекты малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) при должном уровне финансовой обеспеченности.

Всего в России по состоянию на 01.01.2018 зарегистрировано 6 039 216 субъектов малого и среднего предпринимательства, при этом большинство из них – это индивидуальные предприниматели – 3 221 706, а юридические лица составляют 2 817 510 субъектов<sup>1</sup> (табл. 1).

Таблица 1

### Количество субъектов и численность сотрудников в секторе МСП

Показатель	На 01.01.2017	На 01.01.2018
Индивидуальные предприниматели	3 048 986	3 221 706
Юридические лица	2 816 794	2 817 510
Всего субъектов МСП	5 865 780	6 039 216
Численность работников	15 855 749	16 106 581

Источник: составлено авторами

Согласно статистике, количество МСП увеличилось на 173 436 субъектов, данное изменение произошло в связи с увеличением числа индивидуальных предпринимателей. Численность работников, трудоустроенных в данных организациях, также продемонстрировала рост. На 01.01.2018 количество занятых на малых и средних предприятиях составляет 16 000 072 человек. Значимость субъектов МСП сложно переоценить, ведь более 1/5 трудоспособного населения Российской Федерации являются работниками рассматриваемого сегмента экономики. Сектор малого предпринимательства сосредоточен в сферах торговли и предоставления услуг населению, тогда как средние предприятия в большей степени представлены в таких сферах с более высокой добавленной стоимостью, как обрабатывающая промышленность, строительство, сельское

<sup>1</sup> Единый реестр малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html?statDate=10.09.2018&level=2&fo=&ssrf=&t=1536568238515&t=1536568238515> (дата обращения: 06.09.2018)

#### ОБ АВТОРАХ:

*Шейна Екатерина Георгиевна*, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента (shekat@mail.ru)

*Серебрякова Анастасия Юрьевна*, магистрант (nas22121993@yandex.ru)

#### ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Шейна Е.Г., Серебрякова А.Ю. Проблемы кредитования сектора малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 12. – С. 39-58. doi: 10.18334/rp.19.12.39528

хозяйство. При этом современный уровень развития российского МСБ все еще оценивается как недостаточный, по данным Министерства экономического развития России за 2017 год, вклад этого сектора в ВВП России составил около 20%, тогда как в странах с развитой рыночной экономикой этот показатель достигает 60% [6] (*Derbeneva, 2017*).

Сейчас существует множество факторов, негативно влияющих на развитие бизнеса: несовершенство нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность МСБ; недостаточно гибкая система налогообложения; многочисленные административные барьеры; необходимость совершенствования мер поддержки со стороны органов государственной власти [8] (*Kozionova, Evdokimova, 2017*). Рост процентных ставок и кризис ликвидности вместе с другими факторам «ударил» по себестоимости продукции и рентабельности бизнеса, инвестиционным планам и финансовой устойчивости малых и средних компаний (*рис. 1*).

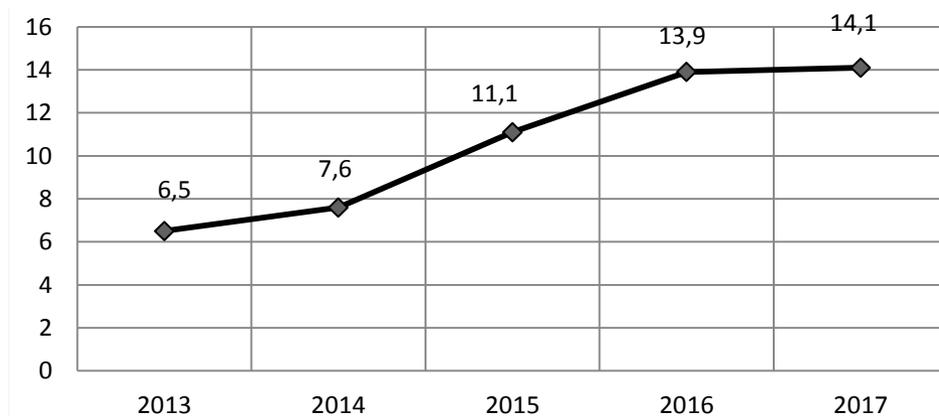
Кроме того, большинство субъектов малого и среднего предпринимательства по причине нехватки и ограниченности собственных денежных средств нередко нуждаются в сторонней финансовой поддержке [26] (*Lee, Sameen, Cowling, 2015*). Вариаций получения необходимых денежных средств у предприятий достаточно. Финансовую поддержку предприятия могут получить за счет субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам, грантам и др., однако наиболее значимым источником финансирования для МСП являются кредиты коммерческих банков [30] (*Van der Schans, 2015*).

К сожалению, на текущий момент времени механизм кредитования малого и среднего предпринимательства в России недостаточно развит, поскольку многие ком-



**Рисунок 1.** Факторы, влияющие на состояние малых и средних компаний

*Источник:* составлено авторами



**Рисунок 2.** Доля просроченной задолженности по кредитам МСП в России за 2013-2017 годы  
*Источник:* составлено авторами

пании сталкиваются с целым рядом проблем при получении займов коммерческих банков [15]. Более того, трудности при кредитовании испытывают не только сами субъекты бизнеса, но и коммерческие банки, предоставляющие займы. Для них кредитование малого и среднего бизнеса довольно рискованное направление деятельности. Согласно статистике Центрального банка РФ, ежегодно увеличивается просроченная задолженность кредитного портфеля банков. Такая динамика доказывает опасение коммерческих банков кредитовать МСП в связи с тем, что субъекты малого и среднего бизнеса зачастую не в состоянии вернуть денежные средства в предусмотренные договором сроки [19] (*Trigub, 2017*).

Доля просроченной задолженности субъектов МСП выросла с начала 2015 года на 7,2% и составляет на конец 2017 года 14,9% (*рис. 2*)<sup>1</sup>.

Основная причина роста просроченной задолженности состоит в падении уровня покупательской способности. Она понижается не только у населения, но и у юридических структур, которые должны платить малому и среднему бизнесу за проведенную работу. Кредиты, которые брали компании, чтобы оказать те или иные услуги или изготовить конечный продукт, не могут быть возвращены банкам потому, что нет реализации изготовленной продукции.

Ещё одна из серьёзных проблем кредитования МСП связана с отсутствием ликвидных залогов и платежеспособных поручителей, т.к. большая часть заёмщиков не являются собственниками быстро реализуемого имущества [13] (*Morozko, Burov, 2016*). Нередко малый бизнес не имеет недвижимости или ликвидных фондов, таких как новая техника, дорогостоящее оборудование и др., поэтому часто единственным

<sup>1</sup> Статистические данные по развитию рынка малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <https://nafi.ru/upload/iblock/cae/cae17858b29b81784d7794cad6b951f5.pdf> (дата обращения: 10.09.2018)

Таблица 2

## Риски кредитования субъектов МСП

Риски кредитования	
С точки зрения МСП	С точки зрения коммерческих банков
высокие кредитные ставки; жёсткие условия и неполнота информации при получении кредита; отсутствие качественного обеспечения по кредиту; длительные сроки рассмотрения заявки	риски невозврата кредита банкам от предпринимателей; рост просроченной задолженности по кредитам МСП; риск потенциального банкротства заемщика; риск невозможности изъятия залога при наступлении факта просроченной задолженности по кредиту
недостаточный уровень поддержки субъектов МСП со стороны государства; низкий уровень юридической и экономической грамотности большинства предпринимателей	

Источник: составлено авторами

обеспечением возвратности кредита является товар, находящийся в обороте у предприятия. В свою очередь, банки не готовы нести более высокие риски, выгоднее кредитовать крупные предприятия, которые в качестве активов имеют недвижимость. Хотя среди малого бизнеса и встречаются предприятия, которые могут предоставить банку ликвидное имущество в качестве залога, это происходит довольно редко [20] (Chernysheva, 2016).

В целом, основные проблемы, связанные с кредитованием субъектов малого и среднего бизнеса в России, можно представить в таблице 2.

Но говоря о проблемах кредитования МСБ, необходимо обратить внимание на то, что все они тесно связаны между собой и перетекают одна в другую. Так, повышенные риски при кредитовании малого бизнеса накладывают на банки определенные вынужденные ограничения. Например, сегодня банки практически не кредитуют стартапы [5] (Vyazovik, Tselykovskaya, 2017). Также банки с большим недоверием относятся к скоринговому кредитованию, предпочитая качество количеству. К тому же в связи с последним кризисом банки стали особенно тщательно изучать своих заемщиков. Сейчас недостаточно просто заполнить анкету, принести пару документов и получить кредит. Необходимо пройти тщательную проверку на платежеспособность.

Существует определённый набор требований банка к предпринимателю, желающему взять кредит [24] (Haron et al., 2013):

- 1) заемщик должен иметь чистую кредитную историю;
- 2) заемщик должен представить доказательства того, что его бизнес работает не менее полугода (исключением могут быть предприятия, работающие в сфере торговли, для которых минимальный срок устанавливается в три месяца).

Для банка определяющим фактором при выдаче кредита предпринимателю является успешность и прибыльность бизнеса [23] (Bruton et al., 2016). Доход предприятия-заемщика должен быть стабилен и достаточен для погашения долга. Согласно

статистическим данным, средний размер кредита, который запрашивают предприятия МСБ, в России составляет от 50 до 300 тысяч рублей. Такую сумму можно получить без залога на срок до 1 года при условии устойчивого положения на рынке и «прозрачной» финансовой отчетности [7] (*Ismailov, 2016*).

Кроме того, в настоящее время активно развиваются другие финансовые инструменты по формированию источников заемных средств финансирования малого и среднего предпринимательства. Ярким примером являются краудинвестинг и краудфандинг.

Краудфандинг представляет собой процесс привлечения свободных финансовых ресурсов широкого круга лиц (физических лиц, микроинвесторов), руководствующихся собственными интересами, для финансирования, главным образом, посредством глобальной сети Интернет как коммерческих, так и некоммерческих проектов (социальных, политических, культурных), без получения или с последующим получением инвесторами нефинансового вознаграждения [21] (*Khai, 2012*). Данная модель финансирования предполагает привлечение свободных средств населения и такой институциональной единицы, как микроинвестора, и его дальнейшее перераспределение по тем направлениям, которые прошли так называемый «народный отбор» и имеют потенциальный успех. Современный уровень развития интернет-технологий, а также интерес населения к инвестициям позволили трансформировать форму коллективного финансирования в виде краудфандинга в модель коллективного инвестирования – краудинвестинг [14].

Таким образом, привлечение средств с помощью данной технологии предполагает размещение идеи бизнеса на специальной площадке, площадка собирает с одной стороны пул предприятий-заемщиков и с другой стороны – группу инвесторов [22] (*Bruton et al., 2016*). Средства каждого инвестора равномерно распределяются между всеми заемщиками из инвестиционного лота. Используя данную технологию, площадка оценивает потенциальных заемщиков и принимает решение о включении в пул для привлечения средств. Количество инвесторов, которые совершили не менее одной сделки через краудинвестинговые площадки, за 2017 год выросло более чем в 11 раз – до 14 тыс. человек. При этом количество компаний, которые привлекли капитал на данном рынке, выросло практически в 11 раз (*табл. 3*).

Таблица 3

**Количество инвесторов и компаний с использованием краудфандинга  
и краудинвестинга**

	2015	2016	2017
Профинансировано компаний	81	277	871
Количество инвесторов	105	1313	14466

*Источник:* составлено авторами

Данные изменения говорят о росте популярности и развитии в России новых, инновационных способов финансирования, которые прежде всего позволяют исключить из процесса привлечения капитала финансовых посредников.

Стоит отметить, что существуют площадки с нефинансовым вознаграждением (данный тип площадок принято называть *rewards-площадками*). Такая система предполагает получение средств от инвесторов на воплощение бизнес проекта, а впоследствии держатель бизнеса предоставляет инвесторам продукт или услугу, полученную в результате деятельности этого бизнес-проекта, либо инвесторы получают какие-то продукты или услуги, не связанные напрямую с конкретным проектом, но приобретенные на прибыль, полученную от реализации проекта. При этом большинство проектов совмещают в себе коммерческую и социальную направленность [12] (*Litvinova, 2017*).

Также интересным является то, что количество инвесторов на одну сделку существенно варьируется в зависимости от площадки для привлечения финансирования. Каждая краудинвестинговая площадка имеет различные условия привлечения инвестиций для компаний и осуществления финансовых вложений для инвесторов – комиссия за привлечение, минимальный и максимальный размер инвестиций, предельные суммы привлекаемого капитала компанией [10] (*Kremlev, 2016*). Комиссия площадок для компаний, которые привлекают средства, в среднем составляет около 5%.

Чтобы получить заем, компания должна существовать более 10 месяцев, иметь положительные обороты на расчетном счете в течение последних 10 месяцев, предоставить выписку из интернет-банка по расчетному счету. По словам представителей площадки, компания, которая успешно проходит проверку, получает деньги в течение 24 часов после подачи заявки.

Таким образом, в сфере кредитования МСБ России образовался замкнутый круг: банки не могут предоставить выгодные условия для малых и средних предприятий, а те, в свою очередь, не могут обеспечить кредит хорошим залогом. Либо же если у банка и имеются программы для МСБ, то получить ссуду по этим программам для предпринимателей трудно из-за её стоимости. И все же кредитование данного сектора выгодно не только самим предпринимателям, но и, несмотря на большие кредитные риски, банкам. Также с развитием новых технологий в России появляются продукты, которые могут составить высокую конкуренцию традиционному банковскому кредитованию, поэтому банкам необходимо совершенствовать свои предложения и условия по кредитованию, чтобы не потерять свою долю в обслуживании данной отрасли экономики [5] (*Vyazovik, Tselykovskaya, 2017*).

## Обсуждение

В секторе кредитования предпринимательства существуют проблемы, одной из которых является неспособность заемщика предоставить залог. Такой инструмент, как государственное финансовое содействие институтам, способным стать платежеспособным

собными поручителями для субъектов МСП, помог бы банкам в кредитовании предприятий. В России существуют финансовые институты по поддержке МСП, которые могут выступать поручителями в займах предприятиям на различные суммы. Так, обеспечение, выдаваемое на сумму до 25 млн руб., находится в ведении гарантийных фондов, а Корпорация МСП выступает согарантом фондов по договорам от 25 млн руб. [19] (*Trigub, 2017*).

Государству в лице Министерства экономического развития РФ и Центрального Банка РФ необходимо развивать и создавать новые программы совместно с Корпорацией МСП. Государственное финансирование проектов Корпорации МСП должно быть направлено на прогресс всех приоритетных направлений функционирования компаний. Разработанная программа поручительства смогла бы обеспечить банку снижение рискованности сделок с сектором малого и среднего предпринимательства, а самим предпринимателям возможность получить необходимые кредитные ресурсы на приемлемых условиях.

Одной из актуальных проблем кредитования является конкуренция со стороны новых источников финансирования заемного капитала предприятий [29, 31] (*Sun, Cen, Jiang, 2013; Vanacker, Manigart, 2016*). Так, краудинвестинговые площадки предлагают частное финансирование юридическим лицам, которым отказали в банковском кредите или выдали кредит в недостаточном объеме. Но пока инвесторы опасаются вкладывать денежные средства с использованием механизма краудинвестинга, поскольку не имеют достоверной информации об имеющихся у них правах и возможностях контроля за движением инвестированных средств [17] (*Strokova, 2016*). В связи с этим, чтобы повысить лояльность заемщиков и не отставать от современных тенденций, банкам необходимо создавать новые альтернативные продукты с конкурентными преимуществами.

Стимулирование МСБ к обращению за дополнительным финансированием в коммерческие банки возможно при более гибких требованиях к залоговому обеспечению, снижению стоимости кредитных ресурсов, а также сокращению сроков оценки кредитных рисков и, как следствие, сроков рассмотрения кредитных заявок. Выбор кредитных продуктов способен в той или иной степени решить все вышеперечисленные задачи [27] (*Rostamkalaei, Freel, 2016*). Под альтернативным кредитным продуктом понимаются не стандартные варианты банковских кредитов, а создание совершенно новой услуги для малых и средних предприятий.

В качестве альтернативного кредитного продукта для коммерческих банков предлагаем внедрить продукт «Открой бизнес» для заемщиков субъектов МСП с положительной кредитной историей, имеющих расчетный счет в банке. В связи с тем, что начинающий предприниматель не имеет кредитной истории как юридическое лицо, данное требование распространяется на директора фирмы или на индивидуального предпринимателя как на физическое лицо. Основные потребители данного банковского продукта – предприниматели, планирующие начать свое дело.

Продукт «Открой бизнес» предполагает создание банком площадки, которая соединит в себе кредитование и инвестирование. На площадке предприниматели смогут разместить бизнес-проекты, которые нуждаются в финансировании для реализации. Кроме того, данная площадка даст возможность выбрать инвестору более привлекательный для него проект. Процесс работы данного продукта может включать следующие этапы:

1. Предприниматель, планирующий получить кредит на открытие бизнеса, подготавливает и направляет в банк бизнес-проект и необходимый пакет документов (анкета-заявление, копии учредительных и регистрационных документов, копии личных паспортов, выписка из ЕГРЮЛ (сроком до 30 дней), согласие на обработку персональных данных, бизнес-план). Стоит отметить, что заемщик-разработчик проекта также может указать в качестве приятного бонуса нефинансовое награждение инвесторов.
2. Банк проводит анализ заемщика, финансовых рисков проекта, присваивает кредитно-инвестиционный рейтинг проекту. Благодаря созданию рейтинговой системы упростится сравнение предложенных вариантов проектов между собой.
3. После анализа банк формирует итоговое заключение с учетом результатов проверки службы безопасности.
4. Банк на основе полноценного анализа устанавливает кредитную ставку для данного проекта в зависимости от особенностей идеи. Кредитная ставка вводится от 9 до 10,5% в зависимости от отрасли деятельности компании. Например, для предпринимателя, который планирует свою деятельность в медицине или в области инновационных технологий, устанавливается минимальная ставка. Также на данном этапе осуществляется передача информации по заемщику-разработчику проекта (в случае долгового финансирования) в Бюро кредитных историй.
5. Банк на основе полноценного анализа устанавливает минимальную сумму инвестиций для данного бизнеса. Ставка по частному вкладу вводится от 5 до 8% в зависимости от отрасли, в которую инвестирует клиент. Например, для инвестора, финансирующего розничную торговлю хозяйственными принадлежностями, будет введена минимальная ставка.
6. Бизнес-проект публикуется на площадке в зависимости от отрасли, цели, риска. Заемщик может приложить к своему проекту видео-презентацию, в котором подробно описывает свою идею.
7. Поиск инвесторов для финансирования представленных на площадке идей. При необходимости проведение бизнес-встреч (онбординг), позволяющих компании-заемщику убедить инвесторов в финансировании проекта.
8. Заключение договоров кредитования с компаниями-заемщиками, договоров банковского вклада с частными инвесторами.

Таблица 4

## Структура инвестиционных расходов

Статьи затрат	Сумма, тыс. руб.
Аренда (1 месяц +депозит)	250
Проект дизайна интерьера	50
Установка и обслуживание инженерных систем (электрика, противопожарное обслуживание, кондиционирование и вентиляция, водоснабжение)	170
Ремонтно-строительные работы	150
Оборудование:	
- тепловое оборудование	70
- холодильное оборудование	150
- кондитерское оборудование	70
- звуковое и видеооборудование	100
- световое оборудование	50
- кассовое оборудование	70
Мебель:	
- столы	120
- стулья	70
- игровая зона	100
- посуда	60
- инвентарь	50
- текстиль	50
- декор	50
Дополнительные затраты:	
Форма	50
меню, визитки	20
оформление фасада	20
Лицензии	60
Затраты на оплату труда	300
Реклама	20
Всего	2 100

*Источник:* составлено авторами

Таким образом, предлагаемый продукт позволяет выполнять следующие функции:

- консолидация информации от предпринимателей и компаний, желающих привлечь инвестиции для реализации проекта;
- осуществление оценки проекта (как с финансовой и юридической точек зрения, так и с маркетинговой), структурирование информации по развитию отрасли, выявление основных зон риска и путей их минимизации (структурирование сделки);

- присвоение проекту рейтинга по единой шкале;
- предоставление возможности инвесторам выбрать проекты для финансирования, отвечающие индивидуальным требованиям по следующим критериям: рейтинг, отрасль и регион деятельности компании, срок привлечения средств и пр.

Предположим, в коммерческий банк обратился индивидуальный предприниматель с бизнес-проектом для открытия семейного кафе-кондитерской «В гостях у сказки» в городе Екатеринбург и всеми необходимыми документами. Данная идея представляет собой синтез трех форматов: традиционное семейное кафе с игровой зоной, кондитерскую и праздничное агентство. Предприниматель предлагает организацию качественной услуги для взрослых – полноценное ресторанное обслуживание, для детей – интересную необычную программу. Спрос на такую услугу может оказаться достаточно велик, поскольку организация праздника в торговых комплексах и взрослых ресторанах не решает вопрос качественного детского праздника, т.к. в торговых центрах шумно, а во взрослых ресторанах нет достаточного игрового пространства для детей, а также сценарии праздника однотипны.

Предприниматель также представил структуру инвестиционных расходов для реализации своей идеи (табл. 4).

Таким образом, на открытие семейного кафе-кондитерской необходимы кредитные ресурсы в размере 2 100 000 рублей. Срок открытия кафе – 3 месяца с учетом всех возможных рисков.

Выход на прибыль прогнозируется в течение 3-4 месяцев работы кафе. Прибыль семейного кафе составляет 250 000 – 750 000 рублей в зависимости от сезонности. Также предприниматель предлагает инвестору нефинансовое вознаграждение – организация одного праздника бесплатно или 5 бесплатных посещений кафе в любое удобное для вкладчика время.

На рисунке 3 представлена структура доходов и расходов кафе за 1 месяц. Большую часть в структуре доходов имеет выручка от посетителей кафе, кроме того, значитель-



Рисунок 3. Структура доходов и расходов семейного кафе

Источник: составлено авторами

ную долю имеет доход от проведения детских праздников. В структуре расходов значительная часть приходится на закупки, аренду и ФОТ.

Таким образом, на основе предоставленной информации и документов от индивидуального предпринимателя можно систематизировать данные по кредиту. Параметры рассматриваемого кредита представим в *таблице 5*.

Таблица 5

### Информация о предлагаемом кредите

Параметр	Значение
Сумма кредита, руб.	2 700 000
Цель	Открытие бизнеса
Процентная ставка	11%
Срок кредита, мес.	12
Дата выдачи кредита	01.07.2018 г.
Дата начала выплат	01.08.2018
Дата окончания выплат	01.07.2019
Вид платежа	Дифференцированный

*Источник:* составлено авторами

Погашение основной суммы и процентов будет происходить один раз в месяц путем списания денежных средств с расчетного счета клиента. График погашения представим в *таблице 6*.

Таблица 6

### График погашения кредита

Дата платежа	Сумма основного долга, руб.	Сумма погашения основного долга, руб.	Остаток долга после выплаты, руб.	Начисленные проценты	Сумма платежа
01.08.2018	2 100 000	175 000	1 925 000	19 250,00	194 250,00
01.09.2018	1 925 000	175 000	1 750 000	17 645,83	192 645,83
01.10.2018	1 750 000	175 000	1 575 000	16 041,67	191 041,67
01.11.2018	1 575 000	175 000	1 400 000	14 437,5	189 437,5
01.12.2018	1 400 000	175 000	1 225 000	12 833,33	187 833,33
01.01.2019	1 225 000	175 000	1 050 000	11 229,17	186 229,17
01.02.2019	1 050 000	175 000	875 000	9 625,00	184 625,00
01.03.2019	875 000	175 000	700 000	8 020,83	183 020,83
01.04.2019	700 000	175 000	525 000	6 416,67	181 416,67
01.05.2019	525 000	175 000	350 000	4 812,5	179 812,5
01.06.2019	350 000	175 000	175 000	3 208,33	178 208,33
01.07.2019	175 000	175 000	0	1 604,17	176 604,17
	0	2 100 000	0	113 750	2 225 125

*Источник:* составлено авторами

Таким образом, сумма дохода банка от выдачи такого кредита составит 125 125 рублей. Для предпринимателя переплата составит **5,96%** от суммы кредита.

На реализацию данного проекта осуществляется поиск инвестора. Инвестор путем изучения информации, размещенной на платформе, выбирает ту программу, которая более подходит для удовлетворения его потребностей и интересов. Таким образом, инвестор вкладывает свои свободные средства в конкретный проект, за реализацией которого он может проследить. Банк предлагает мобилизовать денежные средства частного лица посредством вклада. Условия вклада представим в *таблице 7*.

Таблица 7

### Информация о предлагаемом вкладе

Параметр	Значение
Сумма вклада, руб.	2 700 000
Цель	Финансирование проекта
Процентная ставка	5%
Срок вклада, мес.	12
Дата выдачи кредита	01.07.2018 г.
Дата начала выплат	01.08.2018
Дата окончания выплат	01.07.2019
Возможность пополнения/снятие	Нет
Начисление процентов	Раз в полгода

*Источник:* составлено авторами

Таблица 8

### График платежей вклада

Дата	Размер вклада	Начисленные проценты	Итоговая сумма на счете
01.08.2018	2 100 000	0	2 100 000
01.09.2018	2 100 000	0	2 100 000
01.10.2018	2 100 000	0	2 100 000
01.11.2018	2 100 000	0	2 100 000
01.12.2018	2 100 000	0	2 100 000
01.01.2019	2 100 000	52 500	2 152 500
01.02.2019	2 152 500	0	2 152 500
01.03.2019	2 152 500	0	2 152 500
01.04.2019	2 152 500	0	2 152 500
01.05.2019	2 152 500	0	2 152 500
01.06.2019	2 152 500	0	2 152 500
01.07.2019	2 152 500	53 812,50	2 206 312,50
		106 312,50	2 206 312,50

*Источник:* составлено авторами

По *таблице 7* видно, что срок депозита 12 месяцев, начисление процентов осуществляется раз в полгода, снятие/пополнение вклада невозможно. График движения вклада представим в *таблице 8*.

Таким образом, банк обязан выплатить 106 312,5 рублей вкладчику к концу срока вклада.

Применение данного продукта в работе банка принесет прибыль в размере 18 812,5 рублей. Планируемое годовое количество реализации данного банковского продукта с аналогичной средней суммой составит около 500 единиц в первый год. Следовательно, планируемая сумма дохода за год составит 9 406 250 рублей ( $18\ 812,5 \cdot 350$ ).

Таким образом, банковский продукт «Открой бизнес» не только новый конкурентоспособный продукт на российском рынке, но и прекрасная возможность для клиентов и банка выстраивать долгосрочные отношения на взаимовыгодных условиях. Эффективность данного мероприятия представим в *таблице 9*.

Так, клиенты, воспользовавшиеся данным предложением, смогут получить кредитные ресурсы и реализовать свою идею. Также выплатив кредит без просроченных платежей, юридические лица получают положительную кредитную историю.

С позиции потенциального инвестора появляется возможность финансировать значимые проекты, а также отследить его реализацию в любое время. Инвестор получает прибыль в виде процентов от размещения своих свободных средств, в дополнение ко всему инвестор может извлечь нефинансовое поощрение.

Таблица 9

### Эффективность мероприятия по внедрению банковского продукта «Открой бизнес»

Мероприятие	Сущность	Экономический эффект		
		Для банка	Для заемщиков	Для инвесторов
Банковский продукт «Открой бизнес»	Предоставление кредитных ресурсов на реализацию идеи бизнеса заемщика и поиск инвесторов путем размещения бизнес-проекта на специализированной платформе	<ul style="list-style-type: none"> <li>- прибыль после первого года реализации продукта 9 406 250 руб.;</li> <li>- привлечение дополнительных клиентов;</li> <li>- конкурентные преимущества на рынке аналогичных продуктов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- возможность быстрого погашения потребности в денежных средствах;</li> <li>- возможность реализовать значимые проекты путем привлечения средств потенциальных потребителей услуги/продукции</li> <li>- возможность запустить предпродажи продукции, что позволит выявить потребность в данном товаре и получить прибыль</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- финансирование актуальных проектов, отвечающих личным интересам;</li> <li>- возможность получения как финансового, так и нефинансового вознаграждения</li> </ul>

Источник: составлено авторами

Стоит подчеркнуть, кредитная организация, осуществляя данное мероприятие в своей работе, получает дополнительную прибыль, повышение уровня лояльности клиентов и создает конкуренцию финансовым инструментам, связанным с привлечением источников заемных средств. Вместе с тем в процессе работы данного продукта банк путем проведения личных встреч участников проводит онбординг, который помогает перевести клиента из стадии «привлечения» в стадию «отношений», укрепить взаимоотношения с пользователями услуг банка. Онбординг позволяет проиллюстрировать тот клиентский опыт, внимание к клиентам (как заемщиков, так и инвесторов), индивидуальный подход, который впоследствии клиенты будут ожидать от взаимодействия с банком. Онбординг не несет в себе денежных затрат, он заключается в работе менеджера с клиентами, данное мероприятие поможет сократить отток клиентов, сохранить уже существующих пользователей и привлечь новых.

## Заключение

Банковское кредитование должно оказывать поддержку малым и средним формам хозяйствования на всех этапах их деятельности, как начинающим свое дело предпринимателям, так и действующим компаниям. То есть отношения с малым бизнесом должны строиться таким образом, чтобы банк мог гарантировать ему постоянную финансовую поддержку. Развитие информационных технологий привело к созданию альтернативных источников финансирования, которые позволяют реализовывать проекты и привлекать средства на ранних стадиях развития компании и при отсутствии возможности воспользоваться традиционными источниками финансирования. К альтернативным источникам можно отнести краудфандинг и его современные формы, к которым относится и краудинвестинг. Технология краудинвестинга выводит экономику на новый уровень. Крупные предприятия уступают лидерство компаниям, которые создают новые рынки, выводят на рынок технологии, а также созданные на их основе продукты и услуги, изменяющие сложившиеся условия конкуренции, формирующие новые тренды развития потребления и спроса. Совершенствование финансовых технологий мобилизует новые доступные источники финансирования для субъектов МСП, что, в свою очередь, положительно влияет на рост и развитие сектора в целом. Расширение и совершенствование малого и среднего бизнеса позволяет стране повысить уровень занятости, увеличить ВВП и обогатить рынок новыми продуктами и услугами.

По мнению автора, предложенные меры позволят привлечь внимание предпринимателей, нуждающихся в заемных средствах, и инвесторов к альтернативному способу вложения средств. Расчеты показали, что результат от введения рекомендованной процедуры является положительным и обеспечивает банку выгоду. Совершенствование кредитования малого и среднего бизнеса принесет не только значительный вклад в развитие рынка в целом, но и повысит успешность коммерческого банка, его прибыльность и конкурентоспособность. Применяя данные разработанные меры, кредитная

организация имеет возможность удовлетворить появившиеся пожелания клиентов, расположить пользователей на долговременное сотрудничество и получить на этой основе дополнительную прибыль.

## ИСТОЧНИКИ:

1. Акимкина А.А. Кредитование малого бизнеса // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2014. – № 2(10). – с. 41-46.
2. Балабанова И.Т. Банки и банковское дело. – СПб.: Питер, 2011. – 304 с.
3. Богачкова Л.Ю. Малый и средний бизнес – двигатель занятости и развития // Мосты: Аналитика. – 2018. – № 4. – с. 18-23.
4. Бутова Э.Ю. Проблемы развития малого бизнеса в России. Iupr.ru. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_31/Butova.pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_31/Butova.pdf) ( дата обращения: 04.09.2018 ).
5. Вязовик С.М., Целыковская А.А. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2017. – № 2(39). – с. 68-73.
6. Дербенева Е.Н. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: экономика. – 2017. – № 1. – с. 107-114.
7. Исмаилов А.Н. Современное состояние кредитования малого бизнеса в РФ // Символ науки. – 2016. – № 6-1(18). – с. 192-195.
8. Козионова А.В., Евдокимова С.С. Современные тенденции кредитования малого и среднего бизнеса // Научные исследования и разработки студентов: материалы III Междунар. студенч. науч.–практ. конф. Чебоксары, 2017. – с. 218-221.
9. Коробова Г.Г. Банковское дело. / учебник – 2-е изд. – М.: Магистр, Инфра-М, 2015. – 592 с.
10. Кремлев Т.С. Инвестиционные инструменты краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг // Молодой ученый. – 2016. – № 10. – с. 762-766.
11. Лаврушин О.И., Валенцева Н.И. Банковское дело. / учебник-12-е изд. – М.: КНОРУС, 2016. – 800 с.
12. Литвинова Д.А. Краудинвестинг как новая форма инвестирования // Global Markets and Financial Engineering. – 2017. – № 2. – с. 73-81. – doi: 10.18334/grfi.4.2.38035.
13. Морозко Н.И., Буров П.Д. Перспективы развития банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 4(60). – с. 100-102.
14. Мосс А. Что такое краудфандинг?. Crowdsourcing. [Электронный ресурс]. URL: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding) ( дата обращения: 07.09.2018 ).
15. Назарова А.Х. Особенности кредитования и динамика объемов кредитования малого и среднего бизнеса. Iupr.ru. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_37/Nazarova%2024.pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_37/Nazarova%2024.pdf) ( дата обращения: 04.09.2018 ).

16. Стародубцева Е.Б., Печникова А.В. Банковские операции. / учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008. – 425 с.
17. Строкова А.А. Краудфандинг в России: сущность и перспективы развития // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г. – СПб., 2016. – с. 58-61.
18. Тавасиев А.М. Банковское дело: управление кредитной организацией. / Учебное пособие – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2011. – 639 с.
19. Тригуб Е.Ю. Актуальные проблемы кредитования малого и среднего предпринимательства в России // Международный научно-исследовательский журнал. – 2017. – № 12-3(66). – с. 67-70. – doi: 10.23670/IRJ.2017.66.206.
20. Чернышева М.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России // Экономика и управление. – 2016. – № 2. – с. 158-160.
21. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум – будущее бизнеса. / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 121 с.
22. Bruton G., Khavul S., Siegel D., Wright M. New Financial Alternatives in Seeding Entrepreneurship: Microfinance, Crowdfunding, and Peer-to-Peer Innovations // Entrepreneurship Theory and Practice. – 2016. – № 39. – p. 9-26.
23. Dorga D.R. Role of credit rating for facilitating institutional finance for SMEs. SME World. 2016. P. 14-15.
24. Haron H., Said S.B., Jayaraman K., Ismail I. Factors Influencing Small Medium Enterprises (SMES) in Obtaining Loan // International Journal of Business and Social Science. – 2013. – № 4. – p. 182-195.
25. Lee N., Brown R. Innovation, SMEs and the liability of distance: the demand and supply of bank funding // Journal of Economic Geography. – 2016. – № 3. – p. 1468-2702.
26. Lee N., Sameen H., Cowling M. Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis // Research Policy. – 2015. – № 2. – p. 370-380.
27. Rostamkalaei A., Freel M. The cost of growth: small firms and the pricing of bank loans // Small Business Economics. – 2016. – № 2. – p. 255-272.
28. Slazak E. Credit Market Imperfections in the Theory of Credit Rationing // Financial Internet Quarterly. – 2016. – № 7. – p. 76-91.
29. Sun H., Cen L., Jiang N. Our Empirical Study of bank loans accessibility influence factors for SMEs // Information and Communication Technology for Education. – 2013. – p. 118-121.
30. Van der Schans D. The Bank's role in facilitating economic growth by addressing imperfections in SME finance markets // Venture Capital. – 2015. – p. 1-19.
31. Vanacker T.R., Manigart S. Pecking order and debt capacity considerations for highgrowth companies seeking financing // Small Business Economics. – 2016. – № 1. – p. 53-69.

**REFERENCES:**

- Akimkina A.A. (2014). *Kreditovanie malogo biznesa* [Small business lending]. *Modeli, sistemy, seti v ekonomike, tekhnike, prirode i obschestve*. (2(10)). 41-46. (in Russian).
- Balabanova I.T. (2011). *Banki i bankovskoe delo* [Banks and banking] SPb.: Piter. (in Russian).
- Bogachkova L.Yu. (2018). *Malyy i sredniy biznes – dvigatel zanyatosti i razvitiya* [Small and medium business-the engine of employment and development]. *Mosty: Analitika*. (4). 18-23. (in Russian).
- Bruton G., Khavul S., Siegel D., Wright M. (2016). *New Financial Alternatives in Seeding Entrepreneurship: Microfinance, Crowdfunding, and Peer-to-Peer Innovations Entrepreneurship Theory and Practice*. (39). 9-26.
- Chernysheva M.V. (2016). *Problemy kreditovaniya malogo i srednego biznesa v Rossii* [Problems of lending to small and medium-sized businesses in Russia]. *Economics and management*. (2). 158-160. (in Russian).
- Derbeneva E.N. (2017). *Osobennosti i problemy bankovskogo kreditovaniya malogo i srednego biznesa v Rossii* [Characteristics and challenges of bank lending of small and medium businesses in Russia]. *Bulletin of the Astrakhan State Technical University. Series: economics*. (1). 107-114. (in Russian).
- Haron H., Said S.B., Jayaraman K., Ismail I. (2013). *Factors Influencing Small Medium Enterprises (SMES) in Obtaining Loan International Journal of Business and Social Science*. (4). 182-195.
- Ismailov A.N. (2016). *Sovremennoe sostoyanie kreditovaniya malogo biznesa v RF* [Current state of small business lending in Russia]. *The symbol of science*. (6-1(18)). 192-195. (in Russian).
- Khau Dzh. (2012). *Kraudsorsing. Kollektivnyy razum – budushee biznesa* [Crowdsourcing. Collective intelligence-the future of business] M.: Alpina Publisher. (in Russian).
- Korobova G.G. (2015). *Bankovskoe delo* [Banking] M.: Magistr, Infra-M. (in Russian).
- Kozionova A.V., Evdokimova S.S. (2017). *Sovremennye tendentsii kreditovaniya malogo i srednego biznesa* [Current trends in lending to small and medium-sized businesses] *Research and development of students*. 218-221. (in Russian).
- Kremlev T.S. (2016). *Investitsionnye instrumenty kraudsorsing, kraudfanding, kraudinvesting* [Investment instruments crowdsourcing, crowdfunding, crowdinvesting]. *The young scientist*. (10). 762-766. (in Russian).
- Lavrushin O.I., Valentseva N.I. (2016). *Bankovskoe delo* [Banking] M.: Knorus. (in Russian).
- Lee N., Brown R. (2016). *Innovation, SMEs and the liability of distance: the demand and supply of bank funding Journal of Economic Geography*. (3). 1468-2702.

- Lee N., Sameen H., Cowling M. (2015). *Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis* *Research Policy*. (2). 370-380.
- Litvinova D.A. (2017). *Kraudininvesting kak novaya forma investirovaniya* [Crowdfunding as a new form of investment]. *Global Markets and Financial Engineering*. 4 (2). 73-81. (in Russian). doi:10.18334/grfi.4.2.38035.
- Morozko N.I., Burov P.D. (2016). *Perspektivy razvitiya bankovskogo kreditovaniya malogo i srednego biznesa v Rossii* [Perspectives in the development of bank crediting of small- and medium scale business in the Russian Federation (Russia, Moscow)]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*. (4(60)). 100-102. (in Russian).
- Rostamkalaei A., Freel M. (2016). *The cost of growth: small firms and the pricing of bank loans* *Small Business Economics*. (2). 255-272.
- Slazak E. (2016). *Credit Market Imperfections in the Theory of Credit Rationing* *Financial Internet Quarterly*. (7). 76-91.
- Starodubtseva E.B., Pechnikova A.V. (2008). *Bankovskie operatsii* [Banking] M.: FORUM: INFRA-M. (in Russian).
- Strokova A.A. (2016). *Kraudfanding v Rossii: suschnost i perspektivy razvitiya* [Crowdfunding in Russia: essence and prospects of development] *Problems and prospects of economy and management*. 58-61. (in Russian).
- Sun H., Cen L., Jiang N. (2013). *Our Empirical Study of bank loans accessibility influence factors for SMEs* *Information and Communication Technology for Education*. 118-121.
- Tavasiev A.M. (2011). *Bankovskoe delo: upravlenie kreditnoy organizatsiyey* [Banking: the management of the credit institution] M.: Dashkov i K. (in Russian).
- Trigub E.Yu. (2017). *Aktualnye problemy kreditovaniya malogo i srednego predprinimatelstva v Rossii* [Topical problems of crediting small and medium entrepreneurship in russia]. *International Research Journal*. (12-3(66)). 67-70. (in Russian). doi: 10.23670/IRJ.2017.66.206.
- Van der Schans D. (2015). *The Bank's role in facilitating economic growth by addressing imperfections in SME finance markets* *Venture Capital*. 1-19.
- Vanacker T.R., Manigart S. (2016). *Pecking order and debt capacity considerations for highgrowth companies seeking financing* *Small Business Economics*. (1). 53-69.
- Vyazovik S.M., Tselykovskaya A.A. (2017). *Problemy kreditovaniya malogo i srednego biznesa v Rossiyskoy Federatsii* [Problems of lending to small and medium-sized businesses in the Russian Federation]. *Scientific Herald: finance, banks, investments*. (2(39)). 68-73. (in Russian).