

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**

---

**ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

**Кафедра мировой экономики**

Денисова Екатерина Валерьевна

**АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТРАНАХ  
АТР (НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КНР, ЯПОНИИ)**

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

по образовательной программе подготовки

бакалавров

по направлению 38.03.01 «Экономика»

«Мировая экономика»

г. Владивосток  
2018

Автор работы \_\_\_\_\_

  
(подпись)

« 14 » июня 2018

Консультант (если имеется)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

Руководитель ВКР \_\_\_\_\_

Ст. преподаватель

(Специальность, учебное здание)

  
(подпись)

Е. Г. Дрозд

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

Защищена в ГЭК с оценкой \_\_\_\_\_

Секретарь ГЭК (для ВКР)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

«Допустить к защите»

Заведующий кафедрой мировой экономики,  
канд. экон. наук

  
(подпись)

А.А. Кравченко

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)

« 14 » июня 2018 г.

## Оглавление

Введение.....	4
1. Исследование теоретических аспектов и мировой практики кредитования малого и среднего бизнеса .....	8
1.1 Понятие и сущность кредитования малого и среднего бизнеса.....	8
1.2 Виды и порядок осуществления кредитования.....	18
1.3 Модели кредитования малого и среднего бизнеса, применяемые в мировой практике.....	27
2. Состояние и перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса в странах АТР (на примере Российской Федерации, КНР и Японии).....	37
2.1 Анализ состояния малого и среднего бизнеса в странах АТР и его потребностей в финансировании.....	37
2.2 Сравнительный анализ динамики, структуры и условий кредитования МСБ в некоторых странах региона .....	57
2.3 Определение направлений совершенствования системы кредитования ....	76
Заключение .....	85
Список использованных источников .....	88

## Введение

Малый и средний бизнес является сегодня одной из основ устойчивого и эффективного экономического развития. Несмотря на такие преимущества крупных предприятий, как возможность концентрации ресурсов на решающих направлениях и экономия за счёт эффекта масштаба, только они не могут обеспечить решение всех экономических проблем. Именно субъекты малого и среднего бизнеса (МСБ) способны гибко и за короткий срок изменяться в соответствии с требованиями покупательского спроса. Их перепрофилирование не требует столь же высоких затрат, как в случае с крупным бизнесом. Малые и средние предприятия особенно эффективны в розничной торговле, общественном питании, сервисе. Во многом, благодаря им, создаётся множество новых рабочих мест, расширяется ассортимент, повышается качество товаров, работ и услуг.

Однако малый и средний бизнес, при всей его значимости и эффективности, оказывается очень уязвимым перед влиянием многочисленных негативных факторов. Самым главным препятствием к его ускоренному развитию является ограниченность ресурсов, в особенности финансовых. Отсюда вытекают многие другие проблемы, включая более высокий риск невыполнения обязательств, неплатежеспособности и банкротства. В наибольшей степени эта черта характерна для малого бизнеса. Поэтому некоторые малые предприятия успешно переходят со временем в категорию среднего, а затем иногда и крупного бизнеса. Вместе с тем, множество средних и особенно малых предприятий разоряется, не сумев своевременно найти необходимые источники финансирования.

Для субъектов МСБ затруднительно в первые месяцы, а нередко и годы своего функционирования, осуществлять свою деятельность и развиваться только за счёт собственного капитала, заработанного в ходе реализации продукции или оказания услуг. В этот период они часто обращаются к внешнему финансированию, источники которого могут быть различными.

Можно использовать поддержку со стороны государства, смешанных или частных инвестиционных фондов и т.д. Но далеко не всегда и не всем предприятиям такая поддержка может быть предоставлена. В поисках дополнительного финансирования субъекты МСБ пытаются также использовать дорогой и часто рискованный, но во многих случаях безальтернативный источник – кредитование.

Теоретически кредитование МСБ выгодно и банкам, которые могут получить за счёт него высокую прибыль, и предприятиям, получающим хотя бы временное решение своих финансовых проблем. Но фактически кредитование малых и средних предприятий сопряжено с рядом препятствий и рисков для обеих сторон. Вследствие этого, оно в большинстве стран мира развивается достаточно медленно и не может в полной мере удовлетворить возрастающие потребности субъектов МСБ. Банки опасаются низкой кредитоспособности малых и средних предприятий, ужесточают требования к ним. Они, со своей стороны, либо не желают, либо не могут воспользоваться теми условиями кредитования, которые предлагаются банками.

Поиск же дополнительных источников финансирования остаётся очень важной задачей для малых и средних предприятий, от решения которой зависит их эффективное функционирование и даже выживание. В свою очередь, степень развития и состояние МСБ является одним из решающих факторов успешного и устойчивого экономического роста, а также общественной стабильности. Поэтому и кредитование МСБ представляет собой актуальную тему исследования.

Особенно важным представляется детальное изучение проблемы на примере трёх стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) – России, Китая и Японии. Эти страны не только географически близки, но и экономически тесно взаимосвязаны друг с другом. Вместе с тем, степень и условия развития МСБ, в частности, его кредитования, в каждой стране имеют свою специфику.

Объект исследования – малый и средний бизнес некоторых стран АТР – России, Китая и Японии.

Предмет исследования – способы оценки состояния кредитования МСБ в данных странах, для совершенствования его направлений.

Цель выпускной квалификационной работы – оценка и совершенствование кредитования МСБ в странах АТР (России, Китае, Японии).

В соответствии с целью, в работе поставлены следующие задачи:

- показать сущность и роль кредитования в поддержке МСБ;
- изучить виды кредитования малых и средних предприятий, порядок его осуществления;
- исследовать состояние кредитования МСБ в мире и тенденции его развития;
- охарактеризовать состояние МСБ в некоторых странах АТР и его потребность в финансировании;
- проанализировать динамику, структуру и условия кредитования МСБ в России, КНР и Японии;
- обосновать направления совершенствования кредитования малых и средних предприятий в данных странах.

Проблемы развития малого и среднего бизнеса, форм его финансирования, включая и кредитование, рассматривались многими авторами. Среди них следует отметить таких известных специалистов в области МСБ, финансов, банковского дела, как Ш.А. Агаян, Е.Г. Азманова, С.М. Ахмедалиев, О.Н. Бочарова, О.Ю. Гончарова, В.В. Гордина, и др.

Теоретической и методологической основой работы послужили результаты исследований отечественных и зарубежных ученых, общенаучные и статистические методы исследования.

В работе используются общенаучные методы исследования, аспектный и критический анализ научной литературы и публикаций по проблемам развития, финансирования и кредитования малых и средних предприятий. Также применяются приёмы экономического анализа – группировка, сравнение, структурный анализ.

Работа состоит двух глав основной части по три параграфа.

В первой главе изучены теоретические аспекты и проанализирована мировая практика кредитования малого и среднего бизнеса. Рассмотрены значение, положительные и отрицательные стороны кредитования МСБ, его разновидности, порядок, тенденции развития в мире.

Во второй главе проведена оценка состояния и перспектив развития кредитования МСБ в странах АТР. Охарактеризованы состояние малых и средних предприятий в этих странах, их потребность в финансировании, проанализированы порядок, формы, тенденции развития, выявлены направления совершенствования их кредитования.

# **1. Исследование теоретических аспектов и мировой практики кредитования малого и среднего бизнеса**

## **1.1 Понятие и сущность кредитования малого и среднего бизнеса**

Развитие мировой экономики убедительно доказывает важнейшую роль малых и средних предприятий (МСП) в национальной экономике.

Они способствуют борьбе с безработицей за счет создания новых рабочих мест, формированию нормальной конкурентной среды. Малые предприятия в большей степени способны реагировать на колебания потребительского спроса, на изменение конъюнктуры рынка, тем самым придавая экономике дополнительную стабильность.

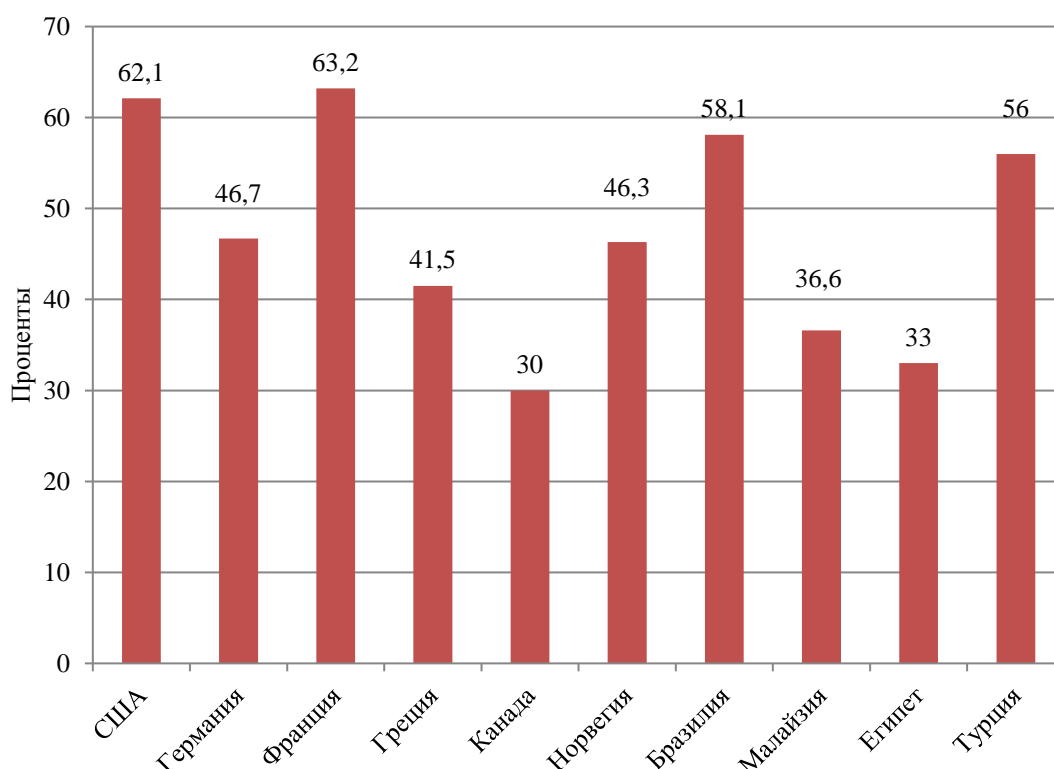
Кроме того, малые и средние предприятия обладают упрощённой организационной структурой, а ведение такого бизнеса требует меньшего объёма отчётности и других формализованных процедур. Поэтому в случае необходимости они могут быстро перестроиться в соответствии с изменением рыночной ситуации.

Вклад сектора МСБ в ВВП в большинстве развитых стран колеблется в основном от 50% до 60%, в странах с развивающейся экономикой малый и средний бизнес обеспечивает также до 60% национального дохода. Доля МСБ в некоторых странах на конец 2017 г.а приведена на рисунке 1.

На рисунке 1 видно, что доля МСБ в ВВП Франции (63,2%) и США (62,1%) находится почти на одном уровне и является достаточно высоким показателем. В таких развитых странах, как Германия Греция и Норвегия доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляет в среднем 44%. Но существуют и частные случаи, когда доля МСБ в национальном продукте находится на низком уровне. В развитых странах примером этому может служить Канада, ведь доля МСБ в ВВП данного государства составляет всего 30%, что не является высоким показателем.



В некоторых развивающихся странах также существуют государства, в которых доля малого и среднего бизнеса в ВВП ниже 40%. Например, в Малайзии данный показатель составляет 36,6%, а в Египте еще ниже (33%). Но если рассматривать ситуацию в целом, то МСБ играет важную роль в ВВП развивающихся стран. Примером этому может служить Бразилия и Турция, где доля малых и средних предприятий в ВВП близка к 60%.



Источник: составлено автором по [56; 57; 72]

Рисунок 1 – Доля малых и средних предприятий в ВВП стран на конец 2017г., %

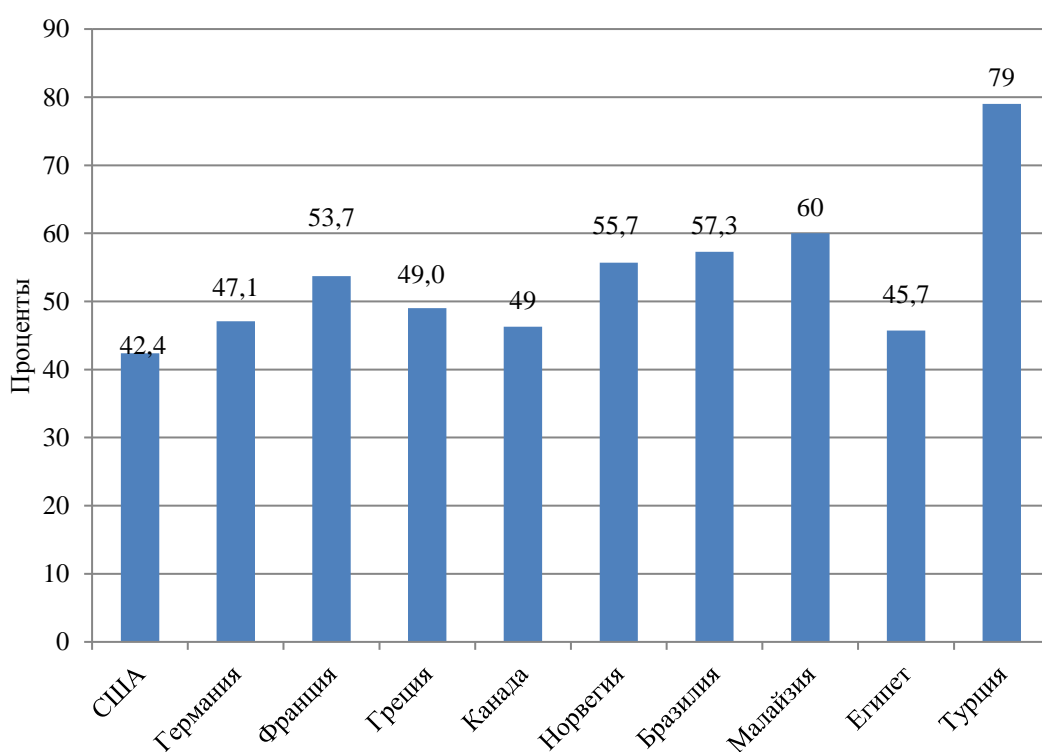
Малый и средний бизнес также играет важную роль в обеспечении занятости населения. В мировой хозяйственной системе в целом на малых и средних предприятиях занято почти 50% трудоспособных граждан, в развитых и развивающихся странах МСБ обеспечивает до 80% общей занятости.

На рисунке 2 видно, что в Норвегии и Франции количество населения занятого в малом и среднем бизнесе составляет больше половины процентов от

всего числа занятых граждан. В таких развитых странах, как в Германии, Канаде и Греции доля занятого населения в МСБ чуть меньше 50%.

Бразилия и Малайзия относятся к ряду развивающихся стран, в которых доля населения, занятого в МСБ составляет около 60%. В Турции данный показатель предельно высок и достигает уровня 79%. В данной стране МСБ составляет 91,9% от всех предприятий и играет важную роль в турецкой экономике.

Итак, в большинстве стран доля малых и средних предприятий в производстве валового продукта достаточно высока. А доля занятых в МСБ во всех рассматриваемых государствах составляет выше 40%. Можно с уверенностью сказать, что малый и средний бизнес играет значительную роль в национальной экономике.



Источник: составлено автором по [56, 68]

Рисунок 2 – Среднесписочная численность занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса на конец 2017 г., %

Следует отметить, что во многих странах понятие МСБ имеет ряд особенностей. Основой для определений могут служить один или несколько

критериев, например, такие как «Количество работников» и «Годовая выручка». Особенности определения компаний среднего и малого бизнеса в различных странах мира указаны в таблице 1.

В США отсутствует определение микробизнеса, а стандарты малого и среднего бизнеса различны для 1160 подсекторов, но администрацией по малому бизнесу установлено два основных критерия:

- до 500 работников – для большинства отраслей промышленности и горного дела;

- средний годовой доход до 6 млн долл. – для большинства непромышленных отраслей, однако существует целый ряд исключений.

В Норвегии отличительной особенностью является то, что единственным критерий, определяющий МСБ это количество работников на предприятии.

На территории Европейского Союза (ЕС) действуют единые правила. В настоящее время в ЕС малыми предприятиями считаются все компании, имеющие менее 50 работников и 10 млн евро годовой выручки, в то время как микрокомпании имеют максимально 10 работников и 2 млн евро годовой выручки. Чтобы относиться к категории среднего бизнеса, компании нужно иметь менее 250 рабочих и не более 50 млн евро годовой выручки [62; 57].

В Развивающихся странах, например, таких как Бразилии, Малайзии и Египте количество работников и размер годовой выручки также как и в США отличается в зависимости от отраслей малого и среднего бизнеса.

В Турции такой критерий, как количество работников является схожим с Европейским союзом, но размер годовой выручки значительно ниже, чем в странах ЕС.

Приведённые данные показывают, что в различных странах критерии выделения малого и среднего бизнеса неодинаковы. Так, в одних странах микробизнес не отделяется от малого бизнеса. В некоторых других странах средний бизнес не отделяется от крупного. Но имеется и нечто общее. В большинстве стран критериями, позволяющими отделить предприятия МСБ от других предприятий, служат количество работников и годовая выручка. Это

закономерно, поскольку именно данные показатели позволяют судить о масштабах компании.

На основе изучения критериев, используемых для определения малых и средних предприятий в разных странах, можно сделать вывод, что ввиду отсутствия единого, общепринятого подхода, существует множество определений МСП. Такое разнообразие определений, неизбежно, так как экономическое развитие государств шло по разным направлениям, и также в соответствии с национальными особенностями формировалась и национальная законодательная база в каждой стране.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика критериев, используемых в разных странах для определения малого и среднего бизнеса

Страна	Критерии	Микропредприятия	Малые предприятия	Средние предприятия
США	Количество работников	-	До 500 чел. – для большинства отраслей промышленности и горного дела	
	Годовая выручка*	-	До 5,1 млн евро/6 млн долл. США – для большинства непроизводственных отраслей	
Страны ЕС	Количество работников	До 10 чел.	До 50 чел.	До 250 чел.
	Годовая выручка	До 2 млн евро/2,3 млн долл. США	До 10 млн евро/11,8 млн долл. США	До 50 млн евро/58,8 млн долл. США
Канада	Количество работников	До 500 чел.		
	Годовая выручка	До 42,3 млн евро/49,8 млн долл. США		
Норвегия	Количество работников	-	До 50 чел.	До 100 чел.
	Нет	-		
Бразилия	Количество работников	В промышленности до 20 чел. В торговле и обслуживании до 10 чел.	В промышленности и строительстве до 100 чел. В сфере торговли и услуг от 10 до 50 чел.	В промышленности и строительстве от 100 до 500 чел. В торговле и услугах от 50 до 100 чел.

*Окончание таблицы 1*

Страна	Критерии	Микропредприятия	Малые предприятия	Средние предприятия
Бразилия	Годовая выручка	До 2,4 млн евро/2,8 млн долл. США	До 3,6 млн евро/4,2 млн долл. США	До 20,1 млн евро/23,6 млн долл. США
Малайзия	Количество работников	До 5 чел.	В производстве до 75 чел. В услугах и других отраслях до 30 чел.	В производстве до 200 чел. В услугах и других отраслях до 75 чел.
	Годовая выручка	До 64 тыс. евро/75,3 тыс. долл. США	В производстве до 3,2 млн евро/3,8 млн долл. США. В услугах и других отраслях до 640 тыс. евро/753 тыс. долл. США	В производстве до 10,1 млн евро/11,9 млн долл. США. В услугах и других отраслях до 4,3 млн евро/5,1 млн долл. США
Египет	Количество работников	До 10 чел.	До 50 чел.	До 200 чел.
	Годовая выручка	До 142 тыс. евро/167 тыс. долл. США	До 236 тыс. евро/277,7 тыс. долл. США	До 475 тыс. евро/558,9 тыс. долл. США. В промышленности. До 236 тыс. евро/277,7 тыс. долл. США в других отраслях
Турция	Количество работников	До 10 чел.	До 50 чел.	До 250 чел.
	Годовая выручка	До 184 тыс. евро/216,5 тыс. долл. США	До 1,5 млн евро/1,76 млн долл. США	

Источник: составлено автором по [40, с. 23; 56; 62]

\*по курсу USD – 62,3431/EUR – 73,3654

Также важное место в развитии экономики любого государства занимает кредитование. Кредитование – это форма финансовых отношений, при которой одно лицо (кредитор) предоставляет другому в пользование некоторую сумму средств на условиях возвратности, платности и срочности. Кредит оказывает влияние на всех участников экономических отношений в стране: физических лиц, предприятия, организации, а также государственный сектор.

Особое внимание уделяют кредитованию малого и среднего бизнеса, так как без успешной и эффективной деятельности предприятий МСП невозможно

добиться устойчивого экономического роста, удовлетворения разнообразных потребностей населения.

А.В. Каблукова и А.В. Барчуков в своей работе «Кредитование малого и среднего бизнеса» отмечают, что финансирование в виде предоставления заемных средств банками является ключевым фактором эффективного развития МСБ [16].

Финк Т.А.. также указывает на важность кредитования МСБ. Они отмечают, что для развития малого и среднего бизнеса необходимо наладить их эффективное взаимодействие с кредитными организациями, так как потребность этого сектора экономики в заемных ресурсах является стабильно высокой [46, с.178].

Следует отметить, что кредитование субъектов МСБ имеет ряд преимуществ:

- возможность открыть бизнес без наличия собственного стартового капитала;
- финансовая поддержка на начальном этапе функционирования;
- возможность получить дополнительные средства в случае расширения или репрофилирования деятельности;
- дополнительное финансирование при неблагоприятных изменениях финансового или рыночного состояния предприятия.

Для коммерческих банков, которые являются основными субъектами кредитования МСБ, использование данного инструмента, открывает дополнительные возможности в их деятельности. Во-первых, для банков такой бизнес является высокодоходным, поскольку спрос со стороны уже действующих и потенциальных субъектов МСБ на услуги кредитования традиционно высок. Во-вторых, кредитование малого и среднего бизнеса – это одна из возможностей диверсифицировать кредитный портфель для коммерческих банков.

Сосредоточение банков только на кредитовании крупных компаний ограничивает возможности их роста и повышает степень риска. Поэтому,

активно кредитуют малый и средний бизнес, банки увеличивают совокупную выручку, прибыль, у них открывается больше возможностей для расширения депозитарных операций.

Но на современном этапе существует множество проблем в кредитовании малого и среднего бизнеса. Недостатки кредитования МСБ, с точки зрения как коммерческих банков, так и самих субъектов малого и среднего бизнеса обобщённо представлены на рисунке 3.

По мнению Д.Е. Харитоновой, малый бизнес для выдачи кредитов слишком рискован, прежде всего, потому, что он непрозрачен [47]. Для банков зачастую решающим моментом оказывается именно то, что нельзя получить исчерпывающую, всестороннюю информацию о состоянии заёмщика. Особенно это касается индивидуальных предпринимателей, отчётность которых предельно ограничена. Часто невозможно понять, какие финансовые ресурсы предприниматель реально имеет или сможет иметь в своём распоряжении.

Многие малые предприятия используют упрощённую систему налогообложения в том или ином варианте, чтобы снизить налоговую нагрузку. Это также затрудняет банку проведение объективной оценки. Более того, пытаясь снизить налоговое бремя, предприятия могут так или иначе занижать реальные финансовые результаты. Но банки не могут судить о финансовом состоянии иначе, чем на основании существующей отчётности, поэтому часто отказывают в предоставлении кредитов.

Ещё более затруднительно получить кредит для старта предпринимательской деятельности. Банки часто предпочитают не связываться с клиентами, вообще не имеющими кредитной истории. А у ещё не созданного предприятия она, разумеется, отсутствует, часто её не имеют и те физические лица, которые организуют предприятие.

С точки зрения субъектов МСБ, имеется ряд важных факторов, которые делают получение кредитов на развитие бизнеса слишком дорогим, невыгодным или вовсе невозможным. Это повышенные требования

(предоставление крупного залога, наличие хорошей кредитной истории, обязанность предоставить какую-либо дополнительную информацию, в т.ч. составляющую коммерческую тайну, и т.д.). Также для многих небольших компаний невыполнимыми оказываются ставки по кредитам, которые требуют коммерческие банки.

Высокие процентные ставки по кредитам и требования залога тоже являются препятствием, нередко непреодолимым, для средних и особенно малых предприятий, поскольку они подчас не обладают не только значительными денежными средствами, но и имуществом существенных размеров. Предприятия опасаются не погасить задолженность по кредиту и процентам в установленные сроки и попасть в ситуацию финансовой несостоятельности. Для банков перспектива неполучения суммы кредита и процентов также крайне неблагоприятна.

Практически одни и те же проблемы приводят к взаимному «отталкиванию» субъектов МСБ и банков-кредиторов, несмотря на сильную заинтересованность в сотрудничестве. Ужесточаются требования к предприятиям-заёмщикам, а у последних, в свою очередь, возрастают негативные ожидания, связанные с кредитованием.

Однако, не получив кредит и не имея возможности воспользоваться самофинансированием или государственным субсидированием, предприятия либо закрываются (или не открываются, если речь идёт лишь о создаваемом предприятии), либо оказываются в ещё худшем финансовом положении. Некоторые малые и средние фирмы в таких случаях пытаются найти альтернативные возможности финансирования своей деятельности, вплоть до сотрудничества в тех или иных формах с теневой экономикой [40, с. 32]. Разумеется, это не идёт на пользу ни странам, в которых происходят подобные ситуации, ни, в конечном итоге, самим предприятиям.





Источник: составлено автором по [20, с.30, 19]

Рисунок 3 – Перечень недостатков кредитования МСБ

На основе предоставленных данных, можно отметить, что МСБ имеет большое значение в ВВП и в обеспечении занятости населения развитых и развивающихся стран, тем самым играет значительную роль в национальной экономике. На пути развития малых и средних предприятий в различных странах возникает множество проблем, и одной из основных сложностей является недостаток собственных финансовых ресурсов, что объясняет

важность кредитования малого и среднего бизнеса, как одного из основных инструментов финансирования МСБ. При несомненных преимуществах кредитования малого среднего бизнеса, в предоставлении коммерческими банками субъектам МСБ кредита возникают сложности, которые заключаются в противоречии между требованиями банков и возможностями малых и средних предприятий.

## **1.2 Виды и порядок осуществления кредитования**

Кредитование малого и среднего бизнеса, будучи важным инструментом его финансирования, представляет собой сегодня достаточно серьёзную проблему. Сложно обеспечить такой порядок кредитования, который был бы экономически выгоден обеим сторонам. Поэтому и для банков или других кредиторов малого и среднего бизнеса, и для самих субъектов МСБ, большое значение имеет обоснованный выбор наиболее эффективного и при этом менее рискованного способа кредитования. Выбранный способ должен быть приемлемым и обеспечивать выгоду для обеих сторон.

Существует множество различных видов, форм кредитования малого и среднего бизнеса. Разнообразие банковских кредитных продуктов есть отражение многогранности потребностей заемщиков в средствах, а также изобретательности кредиторов в удовлетворении этих потребностей с учетом риска, приемлемым при кредитовании соответствующей сделки. При этом удовлетворение потребностей заемщика осуществляется не только по сумме и сроку, но и с учетом своевременности, простоты и гарантированности осуществления кредитной сделки [41, с.34].

Кредиты для хозяйствующих субъектов классифицируются по таким признакам, как:

- сфера применения кредита;
- срок кредита;
- платность кредита;

– обеспеченность кредита.

По мнению большинства экономистов, к краткосрочным относятся ссуды сроком до 1 года, к среднесрочным – от 1 до 3 лет, к долгосрочным – свыше 3 лет.

Большое распространение имеет классификация кредитования МСБ, указанная на рисунке 4. Многими авторами также выделяется две группы кредитования по срокам: краткосрочное (до 1 года) и долгосрочное (свыше 1 года). В долгосрочном кредитовании выделяют финансовый лизинг, франчайзинг, венчурное финансирование; в краткосрочном кредитовании – микрокредитование, овердрафт, факторинг, кредитная линия, вексельное кредитование



Источник: составлено автором по [22, с.60]

Рисунок 4 – Классификация кредитования МСБ

Данная классификация не является однозначной, существуют некоторые уточнения.

Кредитование субъектов малого и среднего бизнеса подразделяется и по другим признакам. Например, по организационно-правовым формам субъектов МСБ различают кредиты юридическим лицам и физическим лицам, которые официально зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей. Такая классификация носит не просто формальный характер, она позволяет выявить и диверсифицировать риски кредитора. Традиционно считается, что риск при выдаче кредита физическому лицу, в т.ч. и зарегистрированному как предприниматель, выше, хотя на практике это и не всегда так. Кроме того, порядок организации процесса оформления и выдачи, а также последующего погашения кредита для физических и юридических лиц имеет свои отличительные черты.

В США наибольшее распространение получила такая форма кредитования малого и среднего бизнеса, как кредитные линии. Эта же форма сегодня всё более приобретает характер основной и в России. У неё есть свои преимущества, прежде всего, это достаточно ясно оговоренный «твёрдый» платёж по кредиту каждый месяц (или квартал и пр.). Заёмщик ясно представляет себе, какую сумму он должен будет отдавать, и как в результате станет снижаться его долг.

В Великобритании более популярен овердрафт. В этом случае заёмщик может в случае крайней необходимости воспользоваться средствами сверх кредитного лимита. Но затем его долг существенно возрастает, а это увеличивает риск невозврата или неполного возврата кредита.

Кроме того, малые и средние предприятия могут получать и некоторые особые разновидности кредитов [7, с.10]:

– инвестиционные кредиты, предназначенные для вложений в основные фонды – их приобретения, обновления, строительства собственными силами и т.д., они имеют долгосрочный характер и обычно предоставляются на период 5 лет и более;

– овердрафт и его более «мягкая» разновидность, получившая наибольшее распространение в Германии – контокоррентный кредит (счёт), которые предусматривают возможность превышения кредитного лимита субъектом МСБ в случае необходимости, но при этом заёмщик должен затем выплатить повышенные проценты на сумму превышения; кроме того, разумеется, возрастает и размер основного долга; с одной стороны, такая возможность довольно важна при возникновении непредвиденных расходов, которые не были учтены, когда выдавался кредит, с другой же стороны, это может привести к непомерному росту долговой нагрузки, которая порой оказывается непосильной для небольшой фирмы, и, тем более, индивидуального предпринимателя;

– договор лизинга, который формально не относится к кредиту вообще, но фактически включает в себя элементы кредитования в том случае, если банк выступает в качестве посредника между лизингодателем и лизингополучателем; банк сам может купить, например, оборудование или транспортное средство у лизингодателя, а затем предоставить его в аренду клиенту, который должен будет ежемесячно выплачивать банку арендные платежи.

– «кредит стартап» является кредитом на открытие бизнеса. Он часто крайне необходим для того, чтобы запустить процесс деятельности. Но банки вполне обоснованно полагают, что риск, связанный с предоставлением такого кредита, слишком высок [7, с.11]. Неизвестно ещё, какие результаты принесёт бизнес и удастся ли его запустить вообще, а других собственных средств, достаточных, чтобы полностью и в установленные сроки погасить кредит и уплатить проценты, потенциальные заёмщики обычно не имеют. Поэтому начинающие предприниматели часто предпочитают обращаться не к кредитам, а к государственным субсидиям, которые, однако, также не так просто получить. Банки же, если и выдают такие кредиты, то по высоким процентным ставкам и с коротким периодом кредитования. Такие кредиты по своим

характеристикам приближаются к микрозаймам и отличаются особой рискованностью не только для банков, но и для заёмщиков;

Так или иначе, банки и субъекты МСБ испытывают сегодня немалые трудности, двигаясь «навстречу друг другу», в результате многие банки не удовлетворены качеством кредитоспособности предприятий, а последние находят существующие кредитные продукты чрезмерно жёсткими по процентным ставкам и условиям погашения кредитов. В этих условиях малый и средний бизнес всё в большей степени обращается к альтернативным источникам кредитования. И одним из наиболее популярных таких источников становится микрокредитование со стороны микрофинансовых организаций. Последние формально не относятся к банкам и являются особой разновидностью кредитных организаций. Методология принятия решений, порядок выдачи и погашения микрозаймов имеют значительные отличия, по сравнению с традиционным кредитованием. Прежде всего, микрозаймы – это небольшие суммы денежных средств. Для обычных физических лиц это, как правило суммы от 3 до 30-50 тысяч р., для индивидуальных предпринимателей могут выдаваться более высокие суммы, для малых и средних предприятий, имеющих статус юридического лица – ещё более высокие суммы. Но и для субъектов МСБ это, как правило, в России от 30 тыс. р. до не более, чем 3 млн р. [21]. При этом суммы, превышающие 1 млн р., микрофинансовые организации обычно выдают только в исключительных случаях. В других странах, с учётом курсов национальных валют, суммы являются примерно сопоставимыми.

Но для среднего и в особенности малого бизнеса микрокредитование нередко предстаёт едва ли не единственным выходом в сложной ситуации, когда коммерческие банки по тем или иным причинам отказывают в предоставлении традиционных кредитов. Часто малым предприятиям нужна именно небольшая сумма денег на короткий срок, например, для закупки сырья, пополнения оборотных средств, расчётов с поставщиками и пр. Микрозаймы по определению носят краткосрочный характер. Осуществить

крупные инвестиционные проекты с их помощью весьма затруднительно, поскольку здесь требуются обычно более крупные суммы и на более длительные сроки.

При этом микрокредитование отличается намного более высокими процентами, в сравнении с банковским кредитованием, до 600-700 % годовых и даже выше. Поэтому, чтобы эффективно воспользоваться микрозаймом, субъект МСБ должен:

- ясно и точно представлять цель получения займа;
- заранее рассчитать планируемую прибыль, вследствие осуществления тех действий, ради которых берётся займ;
- соответственно, обладать высокой оборачиваемостью текущих активов, ликвидностью и рентабельностью.

В ином случае использование микрозаймов не только не приведёт компанию к тем целям, которые она перед собой ставит, но и вызовет дополнительные финансовые сложности, вплоть до банкротства.

Не только в России, но и странах Запада, вообще в экономически развитых странах, малый и средний бизнес считается, хотя и перспективным, и важным для экономики и социальной сферы, но в то же время высокорискованным для кредитования.

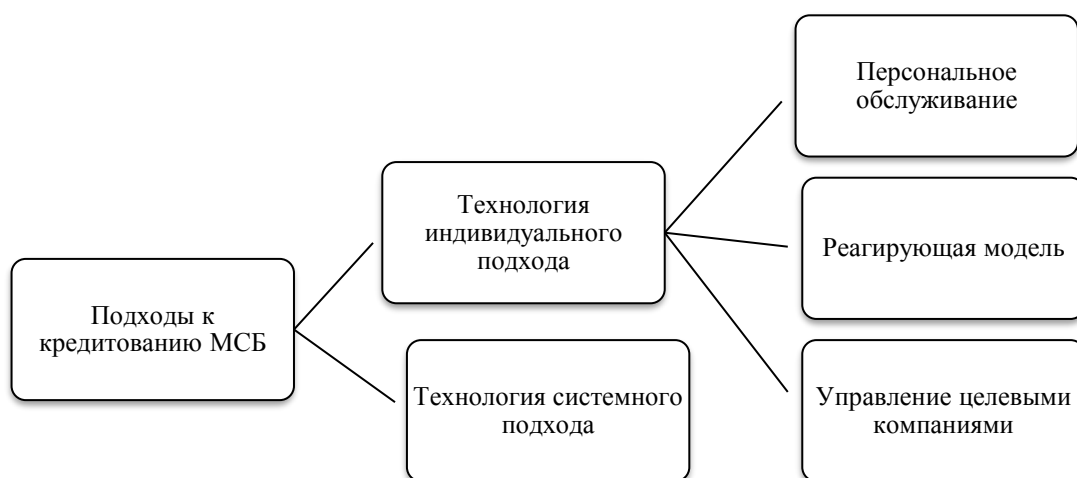
Существует два основных подхода предоставления кредитов малому и среднему бизнесу и их дальнейшего обслуживания, представленные на рисунке 5.

Технология индивидуального подхода основана на отношениях между субъектом МСБ и банком-кредитором. Технология системного подхода основана на наборе формальных критериев, в случае соответствия которым субъект МСБ получает кредит.

Первая модель может принимать несколько разновидностей.

Выбор конкретного подхода или сочетания нескольких банк должен осуществлять в рамках своей маркетинговой стратегии, которая, в свою очередь, основывается на информации о состоянии рынка и на

сегментировании потенциальных пользователей кредитных услуг. При этом коммерческие банки формируют и постоянно актуализируют базу данных о своих уже действующих, бывших и новых потенциальных клиентах. Именно по данным этой базы и проводится сегментирование клиентов, на основании итогов которого выбирается, как правило, одна из трёх описанных выше моделей или же их сочетание.



Источник: составлено автором по [17]

Рисунок 5 – Подходы к кредитованию малого и среднего бизнеса

Безусловно, наиболее перспективной и потенциально высокоэффективной и для банка, и для клиента – субъекта МСБ, представляется модель персонального обслуживания. При её использовании специалисты банка регулярно и индивидуально сотрудничают с компанией или индивидуальным предпринимателем – клиентом, анализируют не только его возможности, но и потребности, как текущие, так и будущие. На основе персонального обслуживания можно построить долгосрочное и устойчивое взаимодействие с клиентом, выгодное обеим сторонам [23, с. 62]. Но эта модель является и самой затратной, трудоёмкой, сложной. Со всеми субъектами МСБ, учитывая их многообразие, коммерческие банки вряд ли могут установить



взаимодействие посредством персонального обслуживания, даже в обозримом будущем.

Не столь индивидуализированным, но всё же весьма эффективным, является управление целевыми компаниями. В этом случае банк на основании результатов анализа выделяет группы компаний, обладающих той или иной степенью кредитоспособности, и на этом основании формирует для каждой группы различные варианты, пакеты кредитных услуг. Для наиболее перспективных предприятий разрабатываются расширенные пакеты услуг с более выгодными условиями выдачи и погашения кредитов. Это тоже достаточно трудоёмкая технология, однако при умелом применении она обеспечивает достаточно высокую эффективность.

В другом случае применяется реагирующая модель, наименее затратная для банков. Банки самостоятельно, исходя из своих целей и потребностей, предлагают варианты и пакеты кредитных услуг. Клиенты выбирают те или иные пакеты в соответствии уже со своими потребностями. Но в этом случае имеется риск и для банков, если они предоставят кредит недостаточно платежеспособной компании, и для предприятий, если последние выберут такой вид кредита, по которому им сложно будет в дальнейшем в срок и в полном объёме выполнить свои обязательства. Реагирующая модель достаточно рискованна, ввиду высокой вероятности ошибочного выбора кредитного продукта, и применяется сегодня, главным образом, в сочетании с другими моделями кредитования.

Компании малого и среднего бизнеса, обладая ограниченными финансовыми ресурсами, нуждаются в кредитных средствах чаще в большей степени, чем крупные предприятия. С другой стороны, малых и средних фирм, в принципе, значительно больше, чем крупных. Поэтому спрос субъектов МСБ на услуги банковского кредитования очень высок. Необходимо проанализировать финансово-экономическое состояние сразу множества клиентов, и по каждому из них принять обоснованное решение. Это требует больших затрат времени.

В поисках выхода из сложившейся ситуации коммерческие банки в последние десятилетия стали широко применять технологию системного подхода. Она предполагает отказ от детального анализа каждого отдельного претендента на получение кредита и переход к обобщённой оценке по единой системе критериев. Это сокращает затраты времени на процесс оценки кредитоспособности клиентов.

Наиболее распространённой разновидностью такого подхода является скорринг. При использовании скорринга каждый клиент оценивается набором нескольких единообразных критериев (например, доход за период больше или меньше некоторой величины, расходы по имеющимся кредитам превышают такую-то сумму или нет, и т.д.). Скорринг многократно ускорил процедуру выдачи кредитов.

Но при этом быстро обнаружилось, что применение одних и тех же критериев к разным лицам сопряжено с высоким риском. Это касается и субъектов МСБ. Потенциально добросовестному заёмщику, который по некоторым показателям совсем немного не дотягивает до необходимых величин, будет отказано в получении кредита. Наоборот, компания или индивидуальный предприниматель могут формально удовлетворять набору требований, но при этом они могут являться недостаточно добросовестными, либо чрезмерно склонными к риску. В итоге, часть потенциальных качественных заёмщиков отвергаются, и наоборот [21].

Поэтому полностью отказываться от индивидуального подхода к кредитованию малого и среднего бизнеса не представляется возможным. Качественное обслуживание клиентов по кредитам не может осуществляться только на основе скорринговых технологий. Отмечается, что скорринг может применяться в качестве вспомогательного ориентира, но не более того [21].

Помимо скорринговой технологии, в перспективе будет всё более распространено применение искусственного интеллекта. Но и эти передовые технологии до конца не заменят индивидуальной работы с каждым клиентом.

Поэтому в последние годы в работе банков с заёмщиками, включая и компании малого и среднего бизнеса, наметился переход к гибким и менее стандартизированным решениям [46]. Если, например, компания по результатам скорринга не удовлетворяет некоторым критериям, то банк может рассмотреть её кредитную заявку индивидуально, и, возможно, пойти навстречу. Например, кредит может быть выдан, но в меньшей сумме, чем компания или индивидуальный предприниматель указывали в заявке, либо под дополнительный залог, обеспечение и пр. Также банки могут пойти на уступки в вопросах о сроках кредитования.

Следует отметить, что получение кредитов, тем более, на более или менее приемлемых условиях, для субъектов МСБ представляет собой большую проблему. Банки с большими опасениями идут на выдачу кредитов малому и среднему бизнесу, а он, в свою очередь, испытывает сложности со своевременным и полным возвратом кредитных средств и выплатой процентов.

Рассмотренные разновидности кредитования МСБ, порядок его предоставления в целом являются характерными для различных стран. Вместе с тем, в мировой практике существует большое разнообразие форм кредитования малых и средних предприятий, для тех или иных стран характерны особые тенденции, проблемы, направления развития.

### **1.3 Модели кредитования малого и среднего бизнеса, применяемые в мировой практике**

Сегодня в большинстве стран мира общепризнанной является высокая роль малого и среднего бизнеса в функционировании национальной экономики. Поэтому важной задачей является не только повышение количества субъектов МСБ и их доли в общей численности предприятий, но, главное, обеспечение роста эффективности МСБ и его удельного веса в ВВП. И здесь одной из ключевых проблем следует считать облегчение доступа малых и средних

предприятий, индивидуальных предпринимателей к финансовым ресурсам, которых в их распоряжении, как правило, недостаточно.

Каждая страна решает эту проблему по-разному, исходя из национальных традиций и особенностей, экономического и социального положения, состояния банковской системы и многих других факторов. Моделей кредитования МСБ за рубежом имеется множество, но отмечается, что их можно подразделить на две основных разновидности [27]:

- кредитование посредством единой сети специального банка развития;
- кредитование через сеть самостоятельных коммерческих банков и небанковских кредитных организаций.

Первая модель преобладает в Китае. На её становление, безусловно, оказали влияние идеологические факторы. Несмотря на все реформы, Китай ориентирован на социалистический общественный строй, а он предполагает сосредоточение основных ресурсов, включая финансовые, в руках государства и подконтрольной ему банковской системы. Но и практически данная модель, по крайней мере, в Китае демонстрирует достаточно высокую эффективность. Благодаря единой сети одного банка развития, можно быстро разработать и внедрить программы кредитования, исходя из общего состояния национальной экономики вообще и МСБ, в частности. При этом, безусловно, требуются высокие затраты, поскольку сеть банка развития должна постоянно расширяться из-за увеличения количества субъектов МСБ и их спроса на кредитные ресурсы.

Вторая модель, по сути, классическая капиталистическая, преобладает в странах ЕС, США, Канаде, Австралии и других экономически наиболее развитых странах. Она позволяет сразу охватить максимум территории и потенциальных заёмщиков – субъектов МСБ. Однако при этом возникает риск, связанный с отсутствием единой методологии и технологий кредитования. Каждый банк или другая кредитная организация действуют на свой страх и риск, самостоятельно определяя и используя критерии кредитоспособности заёмщиков.

Поэтому вторая модель постоянно усложняется и совершенствуется. Формируется сеть институтов, регулирующих процессы кредитования, разрабатывающих методологию и технологии. Например, в странах ЕС это Европейская Комиссия, Европейский Инвестиционный Фонд, финансовые посредники и только затем, в последнюю очередь – сами коммерческие банки. Помимо общеевропейских регуляторов, создаётся сеть национальных регуляторов в каждой стране. Таким образом, вторая модель в процессе своей эволюции постепенно приближается к первой, значительно усиливаются элементы государственного регулирования. В более «чистом» виде модель сохраняется в странах, традиционно приверженных «англосаксонской» экономической модели с её ориентацией на минимальное государственное регулирование – США, Канаде, Австралии и др.

В Германии поддержкой и кредитованием субъектов МСБ занимается сеть следующих национальных институтов [27, с. 92]:

- Kreditanstalt für Wiederaufbau bank (KfW);
- Deutsche Ausgleichsbank (DtA);

Функции поддержки МСБ и собственно кредитования, таким образом, тесно переплетаются. KfW bank – это не чисто коммерческий банк, а посреднический банк – звено между субъектами МСБ и сетью коммерческих банков. Он принимает от малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей заявки на получение кредитов, направляет эти заявки в коммерческие банки. Коммерческие банки анализируют кредитоспособность заёмщиков и принимают решение о выдаче кредитов. KfW bank получает от коммерческого банка одобренную сумму кредита и выдаёт её заёмщику. При этом, что очень важно, распределяются риски невозврата кредитов между KfW bank и коммерческим банком в соотношении 50/50. Это значительно снижает риски для коммерческих банков и стимулирует их активнее выдавать кредиты, не выставляя заёмщикам слишком жёсткие требования, а также снижать процентные ставки, поскольку при более низком уровне риска допускается и более низкий уровень доходности.

В частности, KfW bank предоставляет субъектам МСБ следующие популярные кредитные продукты:

- традиционные кредиты через земельные и другие коммерческие банки;
- инвестиционные кредиты на вложения в объекты основных средств
- краткосрочные кредиты на покрытие текущих активов;
- кредиты на проведение маркетинговых исследований размером до 500 тыс. евро;
- рефинансирование третьих лиц, которые участвуют в капитале кредитуемых предприятий, что позволяет стимулировать небанковское кредитование со стороны других предприятий;
- стартап-кредиты.

На последних следует остановиться более подробно, поскольку в этом случае KfW bank покрывает уже не 50, а 80% кредитного риска [27, с. 93; 86]. Это связано с особым нежеланием коммерческих банков предоставлять такие кредиты, при их несомненной важности. Банки, освобождаясь от большей части риска, с гораздо более высокой готовностью идут на выдачу стартап-кредитов. Причём, их сумма может достигать 100 тыс. евро, срок кредитования может составлять до 10 лет, а в первые два года заёмщики освобождаются от платежей по кредиту и процентам. Эти платежи переносятся на более поздний период, когда бизнес разворачивается и начинает уже приносить ощутимую прибыль.

Такая бизнес-модель кредитования весьма выгодна и для банков, уровень риска которых снижается, и для предприятий, долговая нагрузка на которые оказывается уже не столь высокой.

В кредитовании МСБ активное участие в Германии принимает также Банк DtA, связанный с государственными структурами. Банк уделяет особое внимание стартап-кредитам, но также кредитует и уже действующие предприятия и индивидуальных предпринимателей. Он предлагает низкие процентные ставки – 6-8% годовых, которые даже для малого предприятия не столь обременительны и ниже, чем обычные процентные ставки по кредитам в Германии. При этом довольно высокими являются предоставляемые суммы

кредитов – они могут составлять от 500 тыс. до 2 млн евро. Банк оперативно, в течение максимум 4 недель, рассматривает поступающие от МСБ кредитные заявки [30].

Следует также отметить, что в Германии хорошо развита система гарантий и поручительств по кредитам, предоставляемым субъектам МСБ. Эта программа реализуется на государственном уровне через специально создаваемые гарантийные банки. Такие банки берут на себя до 80% риска невозврата суммы кредита, заключая договоры о рефинансировании с коммерческими банками. Но необходимо учитывать, что для участия в данной программе к субъектам предъявляются жёсткие требования, касающиеся их кредитоспособности.

Наконец, развита система альтернативного кредитованию финансирования МСБ. Здесь следует отметить [30]:

- 1) специальное финансирование инновационных компаний;
- 2) систему консультирования стартапов с оплатой услуг внешнего консультанта в пределах 6 тыс. евро;
- 3) финансирование консультационных услуг для субъектов МСБ, испытывающих финансовые трудности, в сумме до 8000 евро, если по их перспективам имеется благоприятный прогноз («поворотное» консультирование);
- 4) консультирование малого и среднего бизнеса по проблемам потребления электроэнергии, в пределах 5 тыс. евро в год.

Итак, немецкая модель нацелена на использование механизмов льготного кредитования и перераспределения кредитных рисков, она поддерживается государством, без участия которого была бы невозможна, и носит поощряющий по отношению к малому и среднему бизнесу характер. Её можно признать одной из самых передовых и эффективных на сегодняшний день.

Основой французской модели кредитования МСБ служит Французское Инновационное Агентство OSEO [27, с. 94; 95]. Оно выполняет посреднические и гарантийные функции, в чём-то схожие с функциями немецкого KfW bank,

призвано облегчить малым и средним предприятиям, индивидуальным предпринимателям доступ к кредитным ресурсам коммерческих банков. В частности, OSEO поддерживает МСБ по таким важнейшим направлениям, как:

- 1) предоставление стартап-кредитов;
- 2) кредитование субъектов МСБ, занимающихся инновационной деятельностью;
- 3) участие в капитале малых и средних предприятий.

Сотрудничество коммерческих банков с субъектами МСБ, показавшими высокую кредитоспособность, носит во Франции долгосрочный характер. Банки активно оказывают консалтинговые услуги и готовы улучшить условия кредитования при переходе предприятия на более высокий уровень деятельности и финансово-экономического состояния.

Большое значение во Франции имеет Общество взаимных гарантий (ОВГ) – это специальная организация, которая учреждена субъектами малого бизнеса, но в ней имеют право участвовать и другие предприятия. Сфера деятельности ОВГ – организации МСБ. ОВГ занимается предоставлением услуг, в основном, предприятиям промышленности и строительства (около 33% услуг), транспорта и туризма (27%), торговли (20%) [44].

Основной вид деятельности ОВГ – посредничество при оказании услуг кредитования между коммерческими банками и предприятиями. ОВГ само анализирует финансовое положение потенциального заёмщика, составляет на него кредитное досье и передаёт банку, выступает в качестве поручителя и гаранта. Иными словами, ОВГ занимается распределением рисков – той функцией, которую в Германии берут на себя специализированные банки. Основная отличительная особенность французской модели состоит, следовательно, в том, что сам малый и средний бизнес, в лице своих наиболее передовых и эффективных представителей, выступает в роли посредника в отношениях кредитования между субъектами МСБ и банками. ОВГ также собирает и передаёт коммерческим банкам информацию о целевом использовании кредитных ресурсов, проверяет, насколько реальные расходы



соответствуют декларируемым, отслеживает случаи завышения или занижения расходов. Таким образом, риск банков снижен в максимально возможной степени.

Хотя в США, в отличие от Германии и Франции, не столь сильно развито государственное регулирование экономики, и здесь уделяется большое внимание стимулированию развития МСБ. Среди различных мер организационного, консультационного, образовательного характера, значительное место занимают и мероприятия, направленные на совершенствование процесса финансирования малого и среднего бизнеса. Здесь весьма развиты альтернативные кредитованию источники финансирования – со стороны государственных органов, а также негосударственных инвестиционных фондов [27, с.95].

Особенностью американской модели является функционирование специализированных инвестиционных банков, которые целенаправленно занимаются поиском и финансированием стартап-проектов. Эти банки не считаются коммерческими. Таким образом, у МСБ появляется важный новый источник финансирования.

Коммерческие же банки сосредоточены на краткосрочном кредитовании под относительно низкие проценты. Часто компании достаточно просто успешно реализовать товары или услуги, чтобы уже иметь возможность успешно погасить такой кредит. Залог при этом, как правило, не требуется.

Кроме того, развита система так называемого традиционного партнёрства, специфическая для США. В качестве инвесторов выступают наиболее богатые семейства, образующие специальные фонды. Финансированием в своеобразной форме занимаются и страховые компании, при условии участия в капитале малых или средних предприятий. Наконец, в роли инвесторов выступают и представители крупного бизнеса. Они делают это не безвозмездно – субъекты МСБ включаются, как правило, в их инфраструктурную сеть, становясь дистрибьюторами, сервисными центрами и пр., т.е. постепенно теряют самостоятельность.

Распространено также финансирование со стороны специализированных инвестиционных компаний, созданных в рамках государственной программы «Инвестиционная компания МСБ». Их деятельность носит социальный характер, инвестиции осуществляются в деятельность субъектов МСБ, владельцами которых выступают социально менее защищённые люди – инвалиды, ветераны войн, представители различных меньшинств и пр. [44]

Наконец, в США функционирует и специализированный государственный институт поддержки МСБ – Администрация МСБ «Small Business Administration» (SBA). SBA занимается микрофинансированием, прямым кредитованием, а также кредитует субъекты МСБ через банки-партнёры [44].

Кроме того, SBA занимается предоставлением гарантий по кредитам коммерческим банкам, оказывает МСБ консультационные и образовательные услуги, способствует развитию инфраструктуры малого и среднего бизнеса через использование наиболее передового оборудования, технологий, компьютерных программ. Вся эта деятельность осуществляется в тесном взаимодействии с Белым Домом, Конгрессом и другими органами власти.

Итак, американская модель в меньшей степени, чем германская или французская, ориентирована на посредничество между предприятиями и банками и на распределение рисков кредитования. Вместо этого, акцент делается на содействие субъектам МСБ в повышении эффективности их деятельности, а также на применение некредитных способов финансирования, которые часто более выгодны малым и средним компаниям и индивидуальным предпринимателям. Но именно в США они наиболее доступны.

Основные способы поддержки кредитования МСБ в мировой практике обобщены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные способы поддержки и кредитования МСБ за рубежом

Временной период действия программы	Содержание способов поддержки
Краткосрочный	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поддержка отдельных отраслей народного хозяйства через программы кредитования региональных банков, знающих специфику своих клиентов (альтернатива KfWBank Германии, городским банкам КНР);</li> <li>- консультационные услуги и техническая поддержка МСБ, как со стороны коммерческих банков, так и государственных органов и фондов, в частности, помощь субъектам МСБ, переходящим в сегмент среднего бизнеса.</li> </ul>
Среднесрочный	<p>1. Развитие гарантийных фондов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- снижение стоимости банковских гарантий для субъектов МСБ (менее 1% от суммы) – мера повышения привлекательности гарантий для предпринимателей;</li> <li>- создание общества взаимных гарантий (Франция), как первоначальной ступени разделения рисков при кредитовании;</li> <li>- развитие института гарантий крупного бизнеса малому предпринимательству, которые являются инфраструктурной обеспечивающей составляющей для коммерческих банков (США, Япония);</li> <li>- создание государственной гарантийной корпорации (опыт Японии) с проработкой нормативной базы.</li> </ul> <p>2. Расширение микрокредитования в коммерческих банках, в частности, выдачи беззалоговых кредитов до трех лет (США) на основе совершенствования системы оценки рисков и анализа жизненных циклов предприятий-заемщиков.</p>
Долгосрочный	<ul style="list-style-type: none"> <li>- уход от субсидирования убыточных отраслей (Латинская Америка), путем повышения прозрачности финансовых рынков и изменения критериев вмешательства государства с фокусом на стабильность финансовой системы. Банки не должны преследовать высокую социальную миссию, а должны искать возможности увеличения доходности своего бизнеса. Кредитные политики и внутренние процессы банков при кредитовании МСБ должны контролировать предельные концентрации риска по отдельным отраслям, что может быть разрешено с помощью обучения кредитных специалистов отраслевой специфике кредитуемых клиентов МСБ и внедрению современных ИТ-систем управления качеством.</li> <li>- оценка и мониторинг заемщика через управляющие компании, кооперативы (КНР). Здесь может быть установлено взаимовыгодное сотрудничество коммерческих банков и кооперативов по проработке клиентской базы региона и предложений банковских продуктов.</li> </ul>

Источник: [27, с. 92-95; 30; 44]

Итак, основные рассмотренные модели поддержки и кредитования МСБ в различных странах вполне жизнеспособны и доказали свою эффективность на практике. Но при переносе этих методов из одной страны в другую необходимо учитывать экономическую ситуацию, сформировавшуюся институциональную среду, особенности банковской системы и функционирования МСБ. Многие из рассмотренных методов при надлежащей адаптации и учёте временного

периода, на который они рассчитаны, вполне применимы в России, в новых индустриальных и развивающихся странах, в частности, в странах АТР. Вместе с тем, в странах АТР уже накоплен и немалый собственный опыт совершенствования кредитования МСБ, который необходимо исследовать, выявить преимущества и недостатки. Соединение лучшего, что есть в опыте каждой страны, с наиболее передовыми и эффективными методами, апробированными в других странах, должно обеспечить рост эффективности, снижение рисков кредитования малого и среднего бизнеса, а в конечном итоге – его динамичное развитие.

## 2. Состояние и перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса в странах АТР (на примере Российской Федерации, КНР и Японии)

### 2.1 Анализ состояния малого и среднего бизнеса в странах АТР и его потребностей в финансировании

Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) является весьма неоднородным по природно-географическим условиям, особенностям исторического развития принадлежащих к этому региону государств, их экономическому положению и месту, занимаемому в экономике региона.

Исторические и социально-экономические особенности обусловили в каждой стране АТР специфику положения малого и среднего бизнеса, степени внимания, которое уделяется ему со стороны государства и общества, соответственно, и показателей деятельности, экономической эффективности работы малых и средних компаний. Поэтому представляется необходимым рассмотреть более детально состояние и тенденции развития МСБ в нескольких странах АТР, и уже на этой основе сделать выводы.

Критерии признания предприятия малым или средним в различных странах региона неодинаковы. Особый интерес представляет сравнительная характеристика критериев МСБ в трёх странах – России, КНР и Японии, представленная в таблице 3.

Таблица 3 – Критерии выделения микробизнеса, малого и среднего бизнеса в России, Китае и Японии

Страна	Критерии	Микропредприятия	Малые предприятия	Средние предприятия
Россия	Количество работников	15 чел.	50 чел. (с исключениями 30-100 чел.)	250 чел.
	Годовая выручка*	120 млн р./2,27 млн долл. США	800 млн р./15,07 млн долл. США	2 млрд р./37,68 млн долл. США

Окончание таблицы 3

Страна	Критерии	Микропредприятия	Малые предприятия	Средние предприятия
Китай	Количество работников	100 чел.	300 чел.	2000 чел.
	Годовая выручка	20 млн юаней/3,2 млн долл. США	80 млн юаней/12,8 млн долл. США	1200 млн юаней/192 млн долл. США
	Стоимость активов	3 млн юаней/0,48 млн долл. США для архитектуры, 20 млн юаней/3,2 млн долл. США для недвижимости	50 млн юаней/8 млн долл. США для архитектуры, 50 млн юаней/8 млн долл. для недвижимости	800 млн юаней/128 млн долл. для архитектуры, 100 млн юаней/16 млн долл. для недвижимости
Япония	Количество работников	20 чел. в производстве, 5 чел. в других сферах	300 чел. в производстве, 100 чел. в оптовой и розничной торговле, 50 чел. в сфере услуг	-
	Объявленный капитал	300 млн иен/27,38 млн долл. США в производстве, 100 млн иен/9,13 млн долл. США в оптовой торговле и сфере услуг, 50 млн иен/4,56 млн долл. США в розничной торговле	300 млн иен/27,38 млн долл. США в производстве, 100 млн иен/9,13 млн долл. США в оптовой торговле и сфере услуг, 50 млн иен/4,56 млн долл. США в розничной торговле (те же критерии – различие по количеству работников)	-

Источник: составлено автором по [1; 37, с. 43; 40, с. 35]

\*по курсу USD – 62,3431/EUR – 73,3654

Обращает на себя внимание тот факт, что в КНР значительно мягче критерии численности работников, чем, например, в России или Японии. Это, по всей видимости, объясняется высокой численностью населения страны. В КНР также используется показатель стоимости активов, а в Японии – близкий ему показатель объявленного капитала. Таким образом, для КНР и Японии двух традиционных показателей недостаточно. Важно и то, что в Японии нет формальной грани, отделяющей среднее предприятие от крупного.

В России же, хотя такая грань и есть, признание предприятия средним практически не влечёт никаких юридических последствий – по своему положению оно намного более схоже с крупным, чем с малым. А вот признание

предприятия субъектом малого бизнеса влечёт важные экономические и правовые последствия. Так, малые предприятия имеют право не устанавливать кассовый лимит, т.е. накапливать в кассе неограниченную сумму денежных средств. Это особенно удобно для предприятий, работающих в сфере розничной торговли.

Кроме того, малые предприятия имеют право применять упрощённую систему ведения бухгалтерского учёта, согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учёте» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ. Они могут применять сокращённые формы отчётности, а микропредприятия – даже не вести учёт способом двойной записи, что достаточно удобно для предприятий, имеющих небольшую численность работников и ограниченные масштабы деятельности.

Для малых предприятий применяются и определённые налоговые льготы. Наиболее важной представляется льгота по налогу на прибыль, которая применяется только к тем малым предприятиям, которые занимаются производством сельскохозяйственной продукции, продовольственных или других потребительских товаров, лекарственных средств, строительных материалов, строительством и рядом других социально значимых видов деятельности. При этом налог на прибыль вообще не уплачивается в первые два года работы предприятия, если выручка от указанных видов деятельности составляет более 70% общей выручки. Если выручка в третий и четвёртый годы деятельности превышает 90% общей выручки, то в третий год малое предприятие уплачивает 25%, а в четвёртый год – половину налога на прибыль [20]. Эта норма позволяет особо выделить социально значимые малые предприятия и облегчает условия их деятельности.

Кроме того, из налогооблагаемой прибыли малых предприятий вычитаются расходы, связанные с обновлением основных фондов и освоением новых технологий. Это упрощает субъектам малого бизнеса возможности своевременно приобретать новое оборудование и совершенствовать технологии производства [20].

Также малые предприятия освобождены от уплаты НДС по лизинговым операциям, что облегчает им возможности приобретения оборудования через лизинг. Это важная льгота, поскольку малый бизнес часто прибегает к использованию лизинга, не имея достаточных средств для единовременной закупки оборудования.

Малые предприятия, если они не занимаются выпуском подакцизной продукции, не уплачивают единый налог на вменённый доход или единый сельскохозяйственный налог, могут также перейти на упрощённую систему налогообложения, которая позволяет не уплачивать налог на прибыль, НДС, налог на имущество. Также в ряде случаев (оказание бытовых, ветеринарных услуг, розничная торговля или общественное питание при площади зала не более 150 м<sup>2</sup> и ряд других сфер деятельности) они имеют право перехода на уплату единого налога на вменённый доход.

Кроме того, малым предприятиям предоставлены права на применение ускоренной амортизации оборудования, на получение налогового кредита и ряд других льгот. Все эти льготы призваны улучшить условия функционирования малых предприятий и отражают определённую степень понимания их роли в экономике на уровне органов власти.

Тем не менее, имеющиеся льготы весьма ограничены, в сравнении со многими зарубежными странами. Доступ малых предприятий к финансовым ресурсам затруднён, средние же предприятия никаких льгот вовсе не имеют. Поэтому роль МСБ в российской экономике пока не столь велика. Субъекты МСБ обеспечивают чуть более 20% занятости и менее половины ВВП. Тем не менее, количество предприятий малого и среднего бизнеса показывает достаточно устойчивую тенденцию роста (рисунок 6).

Приведённые данные показывают, что за исследуемый период быстро увеличивалось количество субъектов МСБ, в первую очередь, микропредприятий, а также малых предприятий. Вместе с тем, явно недостаточным необходимо признать количество средних предприятий. В 2008 г. было 14,71 тыс. средних предприятий, в 2017 г. стало 17,94 тыс. средних



предприятий, т.е. прирост составил всего менее 30%. Это означает, что средний бизнес в России развивается медленными темпами.



Источник: составлено автором по [45]

Рисунок 6 – Динамика количества и структуры субъектов МСБ по размерам в России за 2008-2017 гг., тыс. ед.

Кроме того, количество малых предприятий (исключая микропредприятия) за исследуемый период даже сократилось с 282,65 тыс. предприятий в 2008 г. до 217,56 тыс. предприятий в 2017 г. Всё это говорит о недостаточно благоприятных условиях функционирования МСБ в России. Зато очень быстрыми темпами увеличивалось количество микропредприятий – с 1065,02 тыс. предприятий за 2008 г. до 2636,79 тыс. предприятий за 2017 г. Произошёл рост более чем в 2,5 раза. Это можно объяснить простотой открытия микропредприятия и ведения его деятельности. Подавляюще высокую долю в общем количестве субъектов МСБ в России занимают именно микропредприятия.

Важно также рассмотреть, какова отраслевая структура субъектов МСБ в России и тенденции её изменения. Соответствующие данные в динамике за 2008-2017 гг. представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика количества субъектов МСБ в России по отраслям за 2008-2017 гг.

В тыс. ед.

Название отрасли	Годы									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Промышленность	163,2	187,6	182,3	197,1	219,2	223,7	228,6	242,2	280,6	287,4
Строительство	162,0	195,6	185,1	204,6	232,9	243,1	251,9	265,1	337,5	338,5
Сельское хозяйство	38,9	58,5	65,8	63,0	65,2	65,1	58,4	58,3	63,3	65,9
Оптовая торговля	372,9	421,8	388,9	464,4	503,3	515,1	520,9	511,3	683,6	699,6
Розничная торговля	201,3	181,3	191,4	202,5	215,7	221,2	223,3	219,8	255,8	273,8
IT-услуги	21,6	23,3	22,8	24,83	27,7	28,1	27,5	29,2	35,5	37,6
Прочие услуги	401,9	550,1	633,1	696	752,9	780,5	807,0	915,7	1127,6	1169,5

Источник: составлено автором по [45]

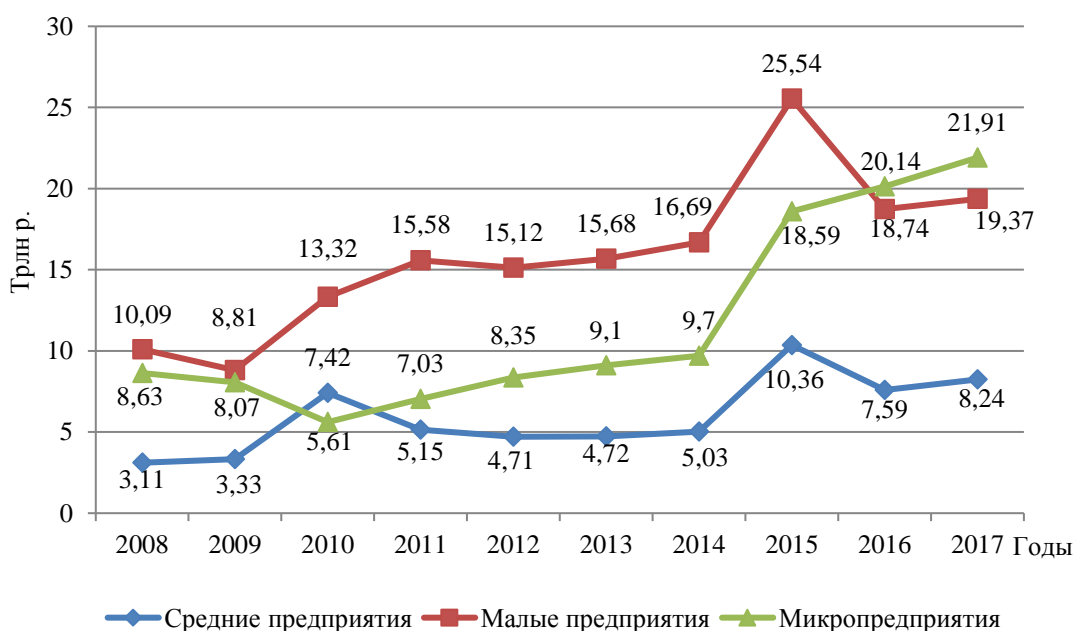
В России достаточно высокая доля и быстро увеличивается количество малых и средних предприятий сферы услуг. В то же время, в отличие от многих развитых стран, недостаточно количество предприятий сферы IT-услуг, занимающихся разработкой компьютерных программ, телекоммуникационными услугами и пр. Их количество увеличилось с 21,62 тыс. предприятий за 2008 г. до 37,57 тыс. предприятий за 2017 г., т.е. почти вдвое. Тем не менее, оно остаётся незначительным. Слабая положительная динамика наблюдается по предприятиям промышленности и розничной торговли.

Более существенно увеличилось количество субъектов МСБ в оптовой торговле – с 372,91 тыс. предприятий за 2008 г. до 699,56 тыс. предприятий за 2017 г. После сферы услуг оптовая торговля в России занимает второе место по численности малых и средних предприятий. Более чем вдвое возросло количество предприятий строительной отрасли.

Неблагоприятно отраслевую структуру МСБ характеризует тот факт, что в сельском хозяйстве действует МСБ, несмотря на значительную роль сельского хозяйства в экономике. Их количество выросло с 38,89 тыс. предприятий в 2008 г. до 65,93 тыс. предприятий в 2017 г. [45]. Таким образом,

в отраслевой структуре российского МСБ недостаточно предприятий сферы промышленности, сельского хозяйства и ИТ-услуг.

Следует оценить не только количественную, но и качественную сторону функционирования МСБ в России. Она характеризуется, в первую очередь, двумя важнейшими экономическими показателями – совокупной выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и чистой прибылью по типам предприятий. Динамика выручки субъектов МСБ по типам предприятий в России представлена на рисунке 7.

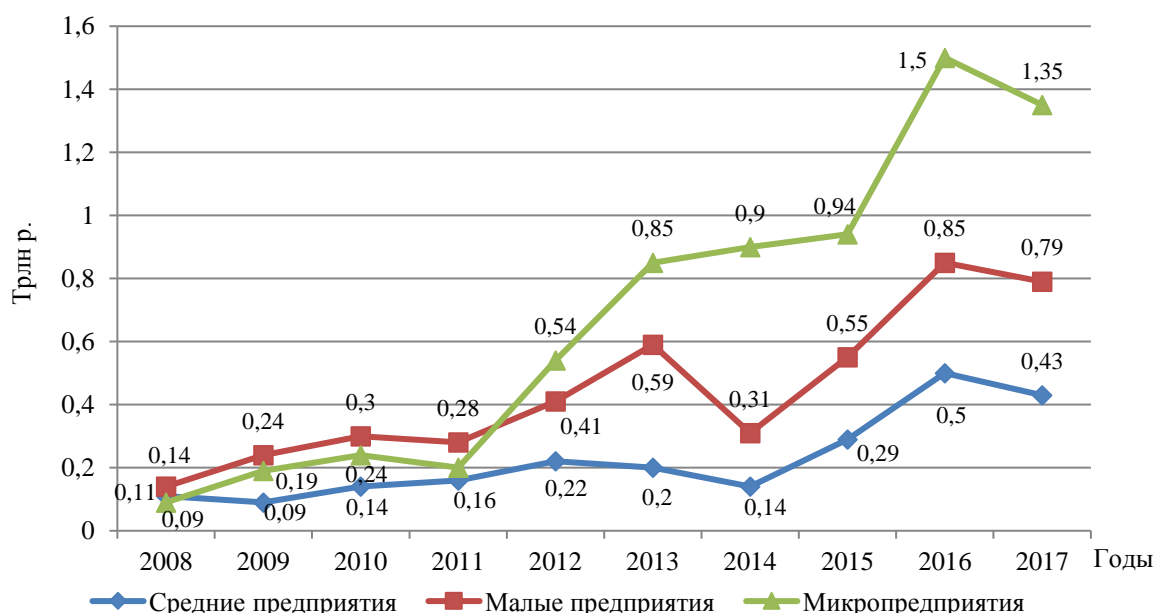


Источник: составлено автором по [45]

Рисунок 7 – Динамика совокупной выручки субъектов МСБ от реализации по типам предприятий в России за 2008-2017 гг., трлн р.

Судя по приведённым данным, выручка субъектов МСБ за исследуемый период возрастала достаточно быстрыми темпами, особенно увеличилась выручка по микропредприятиям. Это означает, что на рынке такие предприятия проявляют более высокую активность. Вместе с тем, необходимо учитывать, что рост выручки в значительной степени обусловлен повышением цен, т.е. включает в себя сильную инфляционную составляющую.

Поэтому более показательной является динамика совокупного сальдированного финансового результата (чистой прибыли) субъектов МСБ в России за 2008-2017 гг. (рисунок 8).



Источник: составлено автором по [45]

Рисунок 8 – Динамика совокупной чистой прибыли субъектов МСБ по типам предприятий в России за 2008-2017 гг., трлн р.

Приведённые данные показывают, что за исследуемый период наиболее быстрыми темпами увеличивалась прибыль микропредприятий, в меньшей степени – других малых предприятий, и относительно медленно возрастала прибыль средних предприятий. Это доказывает, что в России микропредприятиям удаётся наиболее быстро адаптироваться к изменениям рыночной среды и макроэкономической ситуации. В целом по прибыли наблюдается выраженная положительная динамика, т.е. результаты деятельности субъектов МСБ улучшаются. Это даёт основания рассчитывать на благоприятные перспективы развития МСБ, одним из факторов такого развития может стать рост и совершенствование кредитования.

Важно сравнить, каково положение МСБ в других странах, в особенности в географически близких странах АТР. Прежде всего, внимания заслуживает анализ положения предприятий малого и среднего бизнеса в Китае. Китайский опыт интересен, в первую очередь, тем, что страна добилась очень впечатляющих успехов в развитии своей экономики. Сегодня Китай по ВВП находится на втором месте в мире после США, и ВВП КНР примерно в 4,5 раза превышает соответствующий показатель России [35].

Конечно, такой экономический рост обусловлен многими факторами, включая выгодное географическое положение, богатые сырьевые ресурсы, многочисленную и дешёвую, в сравнении с большинством европейских стран, рабочую силу, и т.д. Необходимость роста МСБ обусловлена не только потребностями экономического развития, но и высокой численностью населения, часть которого нуждается в источниках занятости, при этом не все могут устроиться в качестве наёмных работников.

На сегодняшний день малым и средним предприятиям в Китае предоставляется ряд важных льгот. Если доход такого предприятия ниже 3200 долл. США в месяц, оно освобождается от уплаты НДС и налога на прибыль. Субъекты МСБ, занимающиеся инновационной деятельностью, вообще могут быть освобождены от уплаты налогов и получать другие льготы. Кроме того, сформирована сеть центров поддержки малого и среднего бизнеса, из которых примерно 800 центров принадлежат государству, а ещё около 1000 центров являются коммерческими [49]. Эти центры занимаются аудитом, обучением работников, оказывают предприятиям юридическую и технологическую поддержку.

Предпринимаются также меры, направленные на стимулирование открытия новых субъектов МСБ. Например, в КНР функционируют около 450 инкубаторов-стартапов, в рамках которых студенты могут получить все необходимые консультации по открытию своих будущих компаний [49]. В университетах, в т.ч. и для студентов неэкономических специальностей, активно внедряется программа «Знай о бизнесе». В итоге молодые люди

получают комплекс знаний, умений и навыков, требуемых для открытия собственного дела и обеспечения его эффективности.

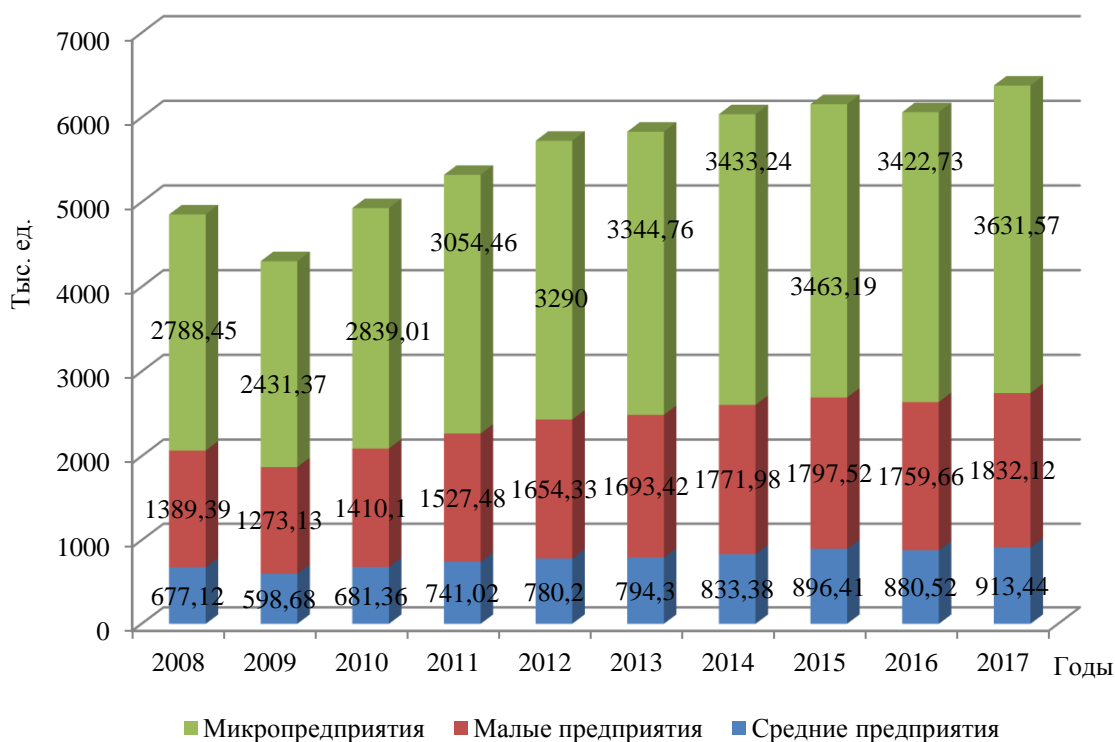
Большое значение имеет также функционирование специальной информационной службы CSMEO, консультирующая заинтересованных физических и юридических лиц по вопросам функционирования малого и среднего бизнеса. Консультационную поддержку оказывают Китайский центр кооперации и координации бизнеса, Государственный фонд развития малых и средних предприятий и пр. [34, с. 122].

Закономерным результатом этих мер можно считать тот факт, что именно малые предприятия выпускают в стране более 80% новой продукции, на них приходится около 65% патентов [35]. Малый и средний бизнес играет очень высокую роль не только в инновационной деятельности, но и в экономике Китая в целом. Достаточно отметить, что в стране действует свыше 6 млн малых и средних предприятий [5]. Что ещё важнее, 60% всего ВВП Китая, т.е. около 11 трлн долл. США, а также свыше 80% экономически активного населения страны, приходится именно на МСБ [42].

Как показано на рисунке 9, количество малых и средних предприятий в Китае за 2008-2017 гг. возросло.

В относительном выражении особенно существенным оказался рост числа средних предприятий – с 677,12 тыс. предприятий за 2008 г. до 913,44 тыс. предприятий за 2017 г. Также примерно на треть за исследуемый период увеличилось количество малых предприятий и микропредприятий.

Как и в России, основную часть субъектов МСБ составляют микропредприятия. На конец 2017 г. насчитывалось 363,16 тыс. микропредприятий, что почти вдвое превышает количество малых предприятий. Вместе с тем, структура МСБ по размерам предприятий более сбалансирована, чем в России: разрыв между количеством средних, малых и микропредприятий не столь сильно выражен.



Источник: составлено автором по [58; 67]

Рисунок 9 – Динамика количества и структуры субъектов МСБ по размерам предприятий в Китае за 2008-2017 гг., тыс ед.

В отраслевом разрезе динамика количества субъектов МСБ в Китае за 2008-2017 гг. представлена в таблице 5.

В соответствии с данными таблицы, в Китае в составе МСБ явно преобладают сельскохозяйственные предприятия. В этом резкое отличие от России, которое объясняется особым вниманием властей к развитию сельскохозяйственного малого бизнеса ещё с конца 1970-х гг. В 2017 г. на второе место в отраслевой структуре МСБ вышли предприятия, оказывающие IT-услуги. Это означает, что области высоких информационных технологий в стране активно развиваются. Значительный удельный вес занимают также промышленность и розничная торговля, где активность МСБ выше, чем в оптовой торговле. В целом в Китае активнее развивается МСБ в отраслях, нередко связанных с индивидуальным или семейным бизнесом, таких как

сельское хозяйство или розничная торговля. Во всех отраслях в большей или меньшей степени наблюдается рост.

Таблица 5 – Количество субъектов МСБ по отраслям в Китае за 2008-2017 гг.

В тыс. ед.

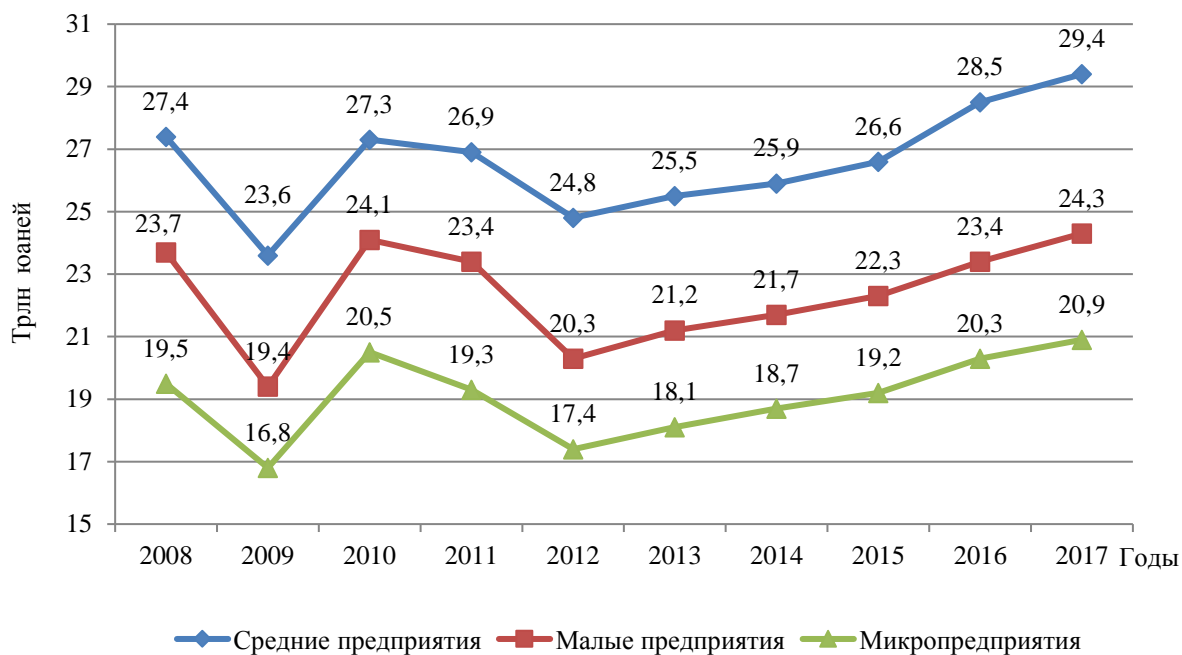
Название отрасли	Годы									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Промышленность	708,8	688,4	762,71	826,1	910,2	880,9	913,4	930,6	915,94	941,93
Строительство	524,9	510,5	569,87	608,1	633,1	604,5	623,3	629,5	633,39	658,59
Сельское хозяйство	1021	997	1104,3	1195	1235	1262	1285	1308	1239,8	1268,8
Оптовая торговля	462,5	407,5	488,27	545,3	602,4	616,1	640,9	653,6	646,42	690,14
Розничная торговля	666	580,9	684,97	773,2	849,6	858,1	880,4	891,2	880,57	929,57
IT-услуги	645,1	546,6	605,27	646,7	706,4	782,9	818,9	855,4	874,54	987,99
Прочие услуги	826,6	572,3	715,04	728,4	788,1	828,2	877,3	889,2	872,25	900,08

Источник: составлено автором по [58; 61]

Качественную сторону развития МСБ в Китае характеризует динамика совокупной выручки и прибыли предприятий. Изменение общей выручки малых и средних предприятий показано на рисунке 10.

Приведённые данные показывают, что выручка за исследуемый период изменялась неравномерно. Сильный спад имел место в 2009 г., в связи с экономическим кризисом, менее значительный – в 2012 г. В целом произошёл некоторый рост, особенно заметный по средним предприятиям, но следует учитывать, что и цены в стране за 10 лет повысились. Поэтому можно сделать вывод, что пока реальная рыночная активность субъектов МСБ отстаёт от желаемой.





Источник: составлено автором по [55]

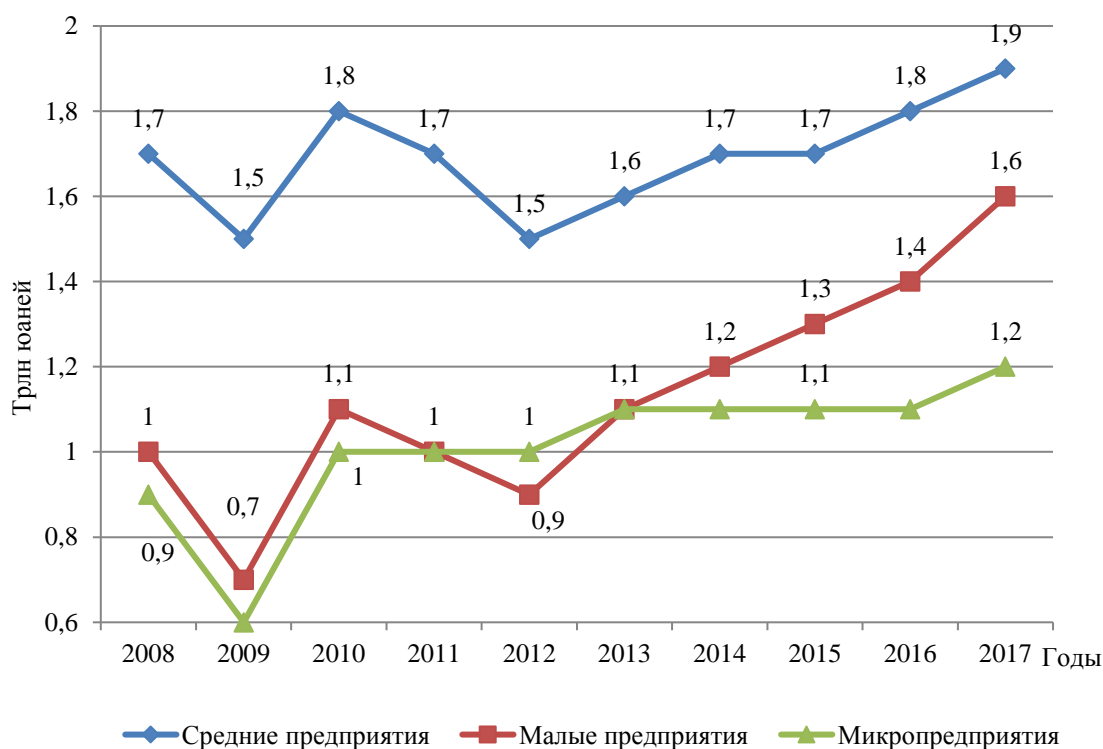
Рисунок 10 – Динамика выручки субъектов МСБ по размерам предприятий в Китае за 2008-2017 гг., трлн юаней

Финансовые результаты МСБ в Китае можно оценить, рассмотрев динамику показателя совокупной прибыли предприятий за 2008-2017 гг. (рисунок 11).

Как и по выручке от реализации, по прибыли в КНР лидируют средние предприятия, несмотря на их небольшое количество. Таким образом, их деятельность на сегодняшний день приносит наибольший экономический эффект среди субъектов МСБ. Но и по другим видам предприятий наблюдается выраженная положительная динамика прибыли. Малые и средние предприятия вносят, следовательно, весомый вклад в развитие китайской экономике и пополнение бюджета за счёт налогообложение прибыли.

Однако ни столь высокая значимость, ни существенная поддержка со стороны государства, не освобождают МСБ от проблем с финансовыми ресурсами. Отмечается, что малые и средние предприятия сталкиваются с ростом цен на ресурсы и с обострением конкуренции на рынке. Для предприятия, обладающего ограниченными финансовыми средствами, такие

проблемы оказываются значительно болезненнее, чем для крупной компании. В итоге, по данным проведенного в июне 2017 г. опроса представителей 600 малых и средних компаний Китая, их активность на рынке начала падать [42]. Это, в свою очередь, уже приводит к росту безработицы и других социальных проблем.



Источник: составлено автором по [55]

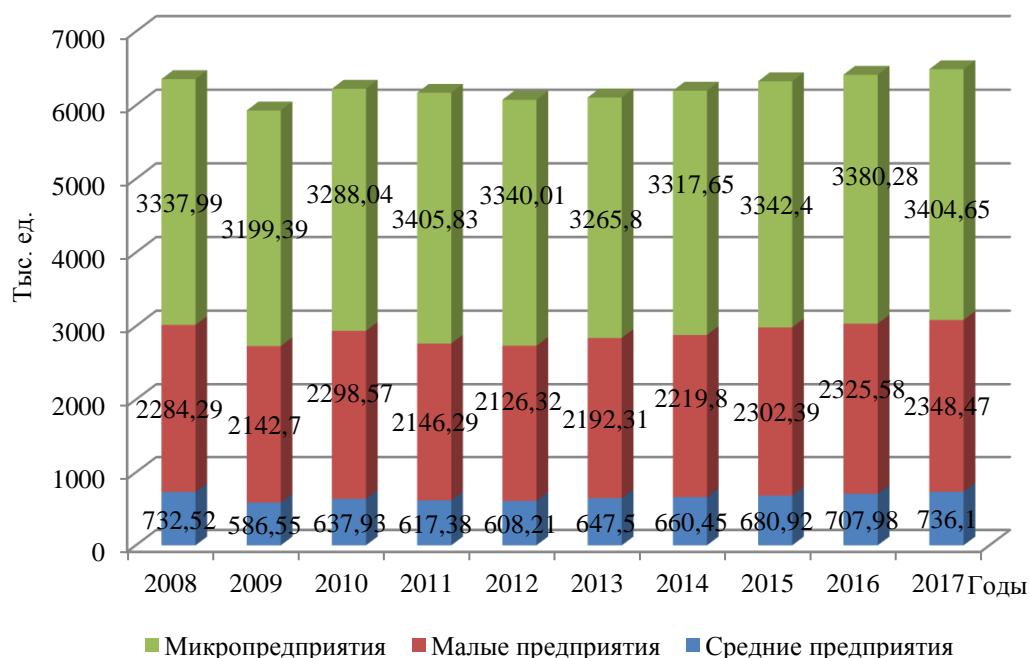
Рисунок 11 – Динамика совокупной прибыли субъектов МСБ по размерам предприятий в Китае за 2008-2017 гг., трлн юаней

Таким образом, потребность субъектов МСБ в дополнительных источниках финансирования в Китае очень высокая, несмотря на наличие значительных налоговых льгот, дополнительных консультационных услуг и других выгодных условий внешней среды.

Характеризуя роль МСБ в экономике Японии, следует отметить её преимущественно городской характер. В стране собственное сельское хозяйство не играет существенной роли. Кроме того, Япония весьма бедна природными ресурсами. Поэтому их добыча и переработка тоже развиты слабо.

Зато очень большую роль в японской экономике играют инновации и те предприятия, которые их создают. Конечно, здесь большую роль играют крупнейшие компании. Но в инновационную деятельность активно включены и малые предприятия, к которым принадлежит свыше 95% хозяйствующих субъектов в стране. Малый бизнес обеспечивает более 75% рабочих мест [36].

Следовательно, роль МСБ в японской экономике значительно выше, чем в китайской. Динамика общего количества малых и средних предприятий в стране по размерам за 2008-2017 гг. показана на рисунке 12.



Источник: составлено автором по [64]

Рисунок 12 – Динамика количества и структуры субъектов МСБ по размерам в Японии за 2008-2017 гг., тыс. ед.

Основные области деятельности МСБ – строительство, торговля и транспорт, а также мелкое производство. Подробно отраслевая структура малых и средних предприятий Японии показана в таблице 6.

Таблица 6 – Количество субъектов МСБ по отраслям в Китае за 2008-2017 гг.

В тыс. ед.

Название отрасли	Годы									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Промышленность	1175	1089	1124,7	1063	987,5	1044	993,3	987,9	971,9	952,6
Строительство	428,4	381,9	410,6	397,6	335,9	304,3	286,8	294,3	261,7	247,3
Сельское хозяйство	191,5	163,5	199,9	160,5	163,5	136,2	132,9	150,2	128,9	134,9
Оптовая торговля	822,8	798,5	826,7	859,3	804,2	771,4	744,2	769,6	747,6	728,5
Розничная торговля	1046	942,7	997,4	1023	981,3	936,7	876,6	902,8	886,5	858,2
IT-услуги	1417	1327	1387,5	1406	1503	1572	1712	1733	1842,9	1959,2
Прочие услуги	1274	1226	1277,7	1261	1300	1341	1452	1488	1574,2	1608,8

Источник: составлено автором по [64]

Приведённые данные показывают, что, при общей стабильности численности субъектов МСБ, за десятилетний период имело место неравномерное изменение количества малых и средних предприятий по отраслям. Так, численность малых и средних предприятий IT-индустрии уверенно возрастала, и это закономерно, учитывая лидерство Японии в области высоких технологий.

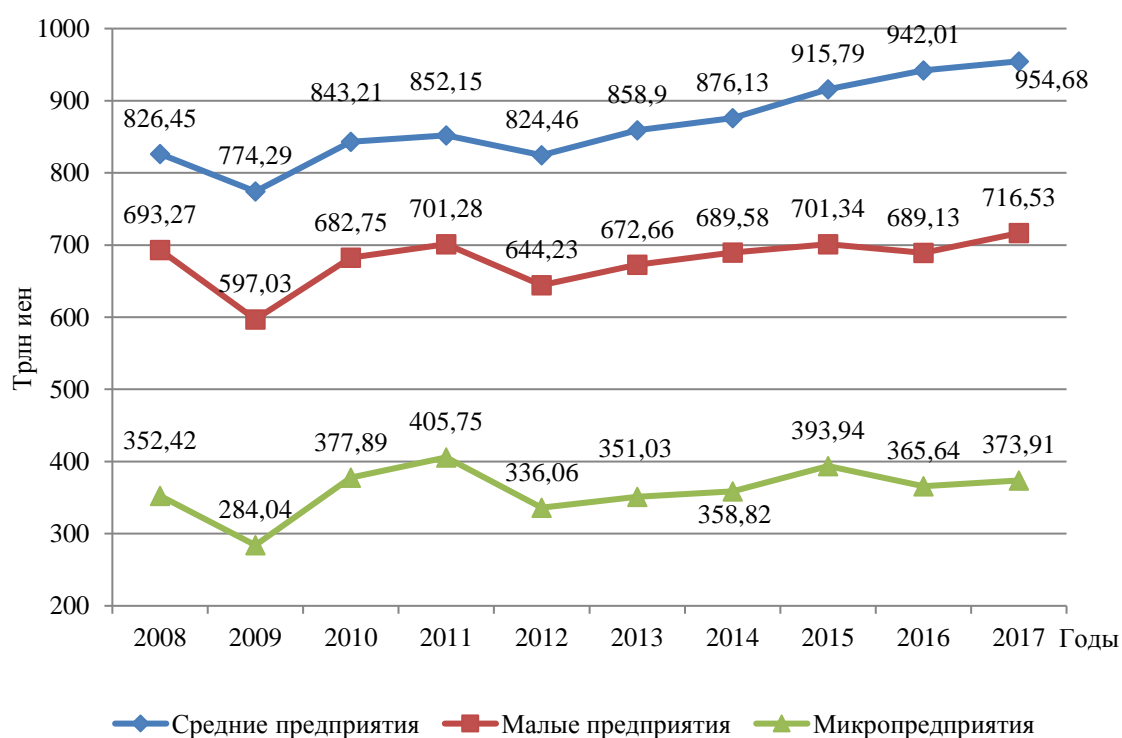
Значительно увеличилось количество субъектов МСБ и в области оказания других услуг. А вот по промышленности и торговле наблюдается медленный, но устойчивый спад. Здесь всё большую роль играют крупные корпорации. Количество субъектов МСБ в сельском хозяйстве невелико, поскольку оно не играет существенной роли в японской экономике.

Отличительной чертой японского МСБ, способствующей его расширению, является развитая кооперация между малыми и средними компаниями. Например, малый бизнес преимущественно занимается жилищным строительством, а средний – строительством зданий для офисов и производственных помещений [36].

Средний бизнес, главным образом, осуществляет перевозки грузов, а малый – пассажирские перевозки, и пр. Вместе с тем, малый бизнес

технологически весьма сильно взаимосвязан с крупными производственными компаниями, такими как Toyota, Nissan и др. Многие малые и средние предприятия занимаются, например, выпуском деталей для автомобилей, телевизоров, компьютеров и пр. [31].

Результаты деятельности малых и средних предприятий также можно оценить, рассмотрев динамику совокупной выручки и прибыли субъектов МСБ. Изменение выручки за 2008-2017 гг. представлено на рисунке 13.



Источник: составлено автором по [63]

Рисунок 13 – Динамика совокупной выручки субъектов МСБ по размерам предприятий в Японии за 2008-2017 гг., трлн иен

Подобно России и Китаю, в Японии по выручке лидируют средние предприятия, причём только по ним за период наблюдался более или менее существенный рост выручки. По малым и микропредприятиям выручка почти не изменилась.

В числе прочего, это можно объяснить дефляционными тенденциями. Но дефляция не отменяет важность повышения активности МСБ на рынке. Когда

выручка повышается медленно или даже падает, это может говорить о недостаточно высоком спросе на продукцию или услуги малых и средних предприятий.

Ещё большее значение имеет совокупный финансовый результат деятельности японских субъектов МСБ, т.е. прибыль. На рисунке 14 показано изменение совокупной прибыли субъектов японского МСБ за анализируемый период.



Источник: составлено автором по [63]

Рисунок 14 – Динамика совокупной прибыли субъектов МСБ по размерам предприятий в Японии за 2008-2017 гг., трлн иен

Изменение совокупной прибыли японских малых и средних предприятий также сравнительно незначительно, но всё же оно более выражено, чем изменение выручки. В отличие от выручки, по росту прибыли больше выделяются малые и несколько в меньшей степени – микропредприятия. В 2009 г. и 2012 г. имели место существенные спады прибыли, связанные с неблагоприятной экономической ситуацией.

Повышение прибыли субъектов МСБ является важной задачей японской экономики, от решения которой в значительной степени зависит эффективность её развития в целом. Власти Японии уделяют значительное внимание развитию МСБ, осознавая его роль в экономике страны. С 2003 г. действует упрощённый порядок открытия малых фирм: формально достаточно 1 иены, чтобы пройти процедуру регистрации компании [28, с. 89]. С другой стороны, применяется и упрощённая процедура банкротства, освобождающая владельцев бизнеса от необходимости уплаты огромных сумм по своим обязательствам. Инициировать процедуру банкротства можно ещё до того, как активы превысили обязательства [28, с. 90].

Вместе с тем, и в Японии финансирование является для многих малых и средних предприятий существенной проблемой. В стране на протяжении уже многих лет имеются сложности с пополнением доходной части государственного бюджета. Соответственно, бюджетное финансирование МСБ с 2000-х гг. сворачивается. Нужно учитывать, что для экономики Японии в течение практически двух десятилетий характерна дефляция или близкая к ней ситуация. В связи с этим льготное финансирование со стороны бюджета не играет такой роли, как, например, в Китае.

Поэтому проблема финансирования стоит достаточно остро. В Японии средний и особенно малый бизнес носят в значительной степени семейный характер, хотя он постепенно и ослабевает в течение последних десятилетий. В связи с этим очень распространено финансирование бизнеса со стороны родственников и друзей. Кроме того, в стране развита самоорганизация бизнеса. Функционируют весьма мощные ассоциации торговых и промышленных компаний малого и среднего бизнеса [29]. Вопрос состоит в том, насколько достаточным является такое финансирование.

Обобщая результаты проведённого по трём странам АТР анализа состояния и тенденций развития МСБ, можно сделать выводы, представленные в таблице 7.

Таблица 7 – Сравнительная оценка роли, состояния, поддержки МСБ и его потребности в финансировании в различных странах АТР

Страны/Критерии оценки	Роль в экономике	Состояние и тенденции развития	Система поддержки	Потребность в финансировании
Китай	Высокая: обеспечивает около 60% ВВП и 80 % занятости	Нестабильное, МСБ сталкивается с ростом цен и конкуренции, периодически падает активность	Налоговые льготы, центры поддержки, стимулирование открытия стартапов, информационная и консультационная поддержка	Высокая: в условиях инфляции и обострения конкуренции существующего уровня поддержки недостаточно
Россия	Низкая: обеспечивает немного более 20% занятости, менее половины ВВП	Нестабильное, резкие перепады в экономике, недостаточная активность	Ограниченные налоговые льготы, упрощённое ведение отчётности только для малого бизнеса	Высокая: поддержка недостаточная, что и выражается в низких показателях развития МСБ
Япония	Очень высокая: 95% предприятий – малые и средние, обеспечивает 75% занятости	Относительно стабильное, но близкое к застою, предприятия сталкиваются с недостатком финансирования, особенно бюджетного	Упрощённый порядок открытия и закрытия, поддержка кооперации, семейное финансирование	Высокая: при сокращении поддержки со стороны бюджета и в условиях дефляции и снижения стоимостного объёма продаж предприятиям становится недостаточно поддержки

Источник: составлено автором по [66, 28, 36]

Результаты исследования показывают, что, в развитии МСБ в странах АТР имеются существенные проблемы. В Китае и Японии, несмотря на существование и развитие системы поддержки МСБ, преобладает информационная, консультационная и правовая помощь.

Всё это очень важно, однако не покрывает растущую потребность в финансировании в недостаточно благоприятных экономических условиях. Правда, экономические проблемы различны. Если, например, в КНР это инфляция, то в Японии, наоборот, имеет место дефляция. Однако и в том, и в другом случае возможности бюджетного финансирования уменьшаются, а потребности в дополнительных средствах увеличиваются, поскольку предприятия не зарабатывают достаточно собственного капитала, чтобы эффективно развиваться. В России, при наличии схожих проблем, система поддержки МСБ развита недостаточно.



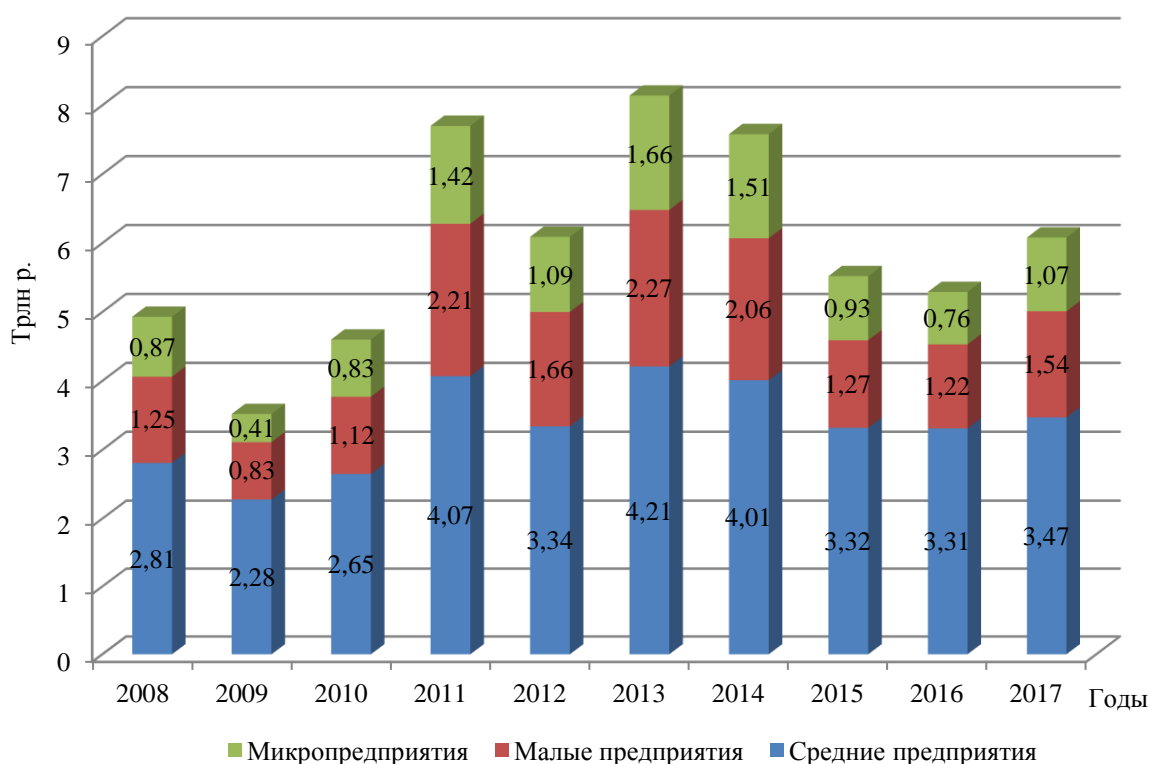
В условиях, когда экономическая ситуация недостаточно благоприятна, а объёмы поддержки со стороны государства или других внешних субъектов ограничены, малый и средний бизнес рассматриваемых стран обращается к кредитованию, как альтернативному способу финансирования. В связи с этим важно проанализировать, какова степень доступа субъектов МСБ исследуемых стран АТР к кредитованию, и насколько эффективно они могут им воспользоваться.

## **2.2 Сравнительный анализ динамики, структуры и условий кредитования МСБ в некоторых странах региона**

Состояние кредитования МСБ в различных странах АТР обусловлено множеством факторов, включающих как состояние национальной банковской системы, так и уровень развития малых и средних предприятий, их кредитоспособность. Коммерческие банки, как и в любых других странах, исходят, прежде всего, не из важности МСБ для развития государства, а из соображений прибыльности и рискованности кредитных операций. В свою очередь, малые и средние предприятия используют кредитование в тех случаях, когда нет возможностей получить финансирование каким-либо иным путём. Потребности в финансовых ресурсах у субъектов МСБ высокие, однако получение кредитов сопряжено для них с необходимостью выполнять ряд условий, подчас достаточно жёстких.

Учитывая, что объёмы государственной поддержки МСБ в рассмотренных странах АТР недостаточны следует, тем не менее, рассматривать развитие кредитования в качестве одного из индикаторов состояния и перспектив малых и средних предприятий той или иной страны.

Кредитование, в первую очередь, характеризуется динамикой его объёмов по размерам субъектов МСБ и отраслям экономики. Изменение объёмов кредитования по размерам предприятий в России за 2008-2017 гг. представлено на рисунке 15.



Источник: составлено автором по [44]

Рисунок 15 – Динамика объёмов и структуры кредитования МСБ в России по размерам предприятий за 2008-2017 гг., трлн р.

В отраслевом разрезе изменение объёмов кредитования МСБ России за 2008-2017 гг. представлено в таблице 8.

Здесь, в первую очередь, обращает на себя внимание тот факт, что в России кредитуются преимущественно промышленный МСБ. По всей видимости, кредиторы полагают, что промышленные предприятия – более надёжные заёмщики. Во многом это обосновано – по крайней мере, «фирмы-однодневки» в промышленности встречаются реже. Но и в промышленности, после значительного роста в 2011-2013 гг., затем начался спад кредитования, связанный с неблагоприятной ситуацией во всей экономике. В целом даже по промышленности кредитование за исследуемый период выросло незначительно – менее, чем на четверть. В других отраслях, которые занимают относительно низкие доли в общих объёмах кредитования, прирост также был не слишком существенным.

Таблица 8 – Объёмы кредитования МСБ в России по отраслям за 2008-2017 гг.  
В трлн р.

Название отрасли	Годы									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Промышленность	2,01	1,51	1,89	3,21	2,52	3,43	3,16	2,13	2,11	2,28
Строительство	0,36	0,24	0,33	0,61	0,46	0,64	0,57	0,36	0,29	0,44
Сельское хозяйство	0,57	0,37	0,54	0,80	0,62	0,86	0,82	0,67	0,62	0,75
Оптовая торговля	0,61	0,41	0,53	0,86	0,70	0,93	0,89	0,73	0,70	0,78
Розничная торговля	0,65	0,49	0,62	1,06	0,81	1,04	0,99	0,79	0,78	0,85
IT-услуги	0,26	0,18	0,22	0,44	0,36	0,44	0,41	0,25	0,22	0,31
Прочие услуги	0,47	0,32	0,43	0,73	0,62	0,80	0,74	0,59	0,57	0,67

Источник: составлено автором по [44]

Анализируя данные, можно сказать, что кредитование МСБ в России развивается очень медленно. Совокупная годовая потребность субъектов МСБ России в кредитах – примерно 30 млрд долл. США (по данным исследования, проводимого в 2012 г.) [11], а на практике они получают лишь небольшую часть требуемой суммы в форме кредитования.

Начиная с 2014 г., ситуация не только не улучшилась, но и ещё более усложнилась. Так, в 2015 г. объём кредитов, выдаваемых российским малым и средним предприятиям, сократился в сравнении с 2014 г. на 28,3% [25].

Таким образом, на практике наблюдается недостаточная взаимная заинтересованность банков и субъектов МСБ, что негативно влияет на объёмы кредитования и сказывается на всём развитии бизнеса. Объёмы кредитов намного меньше потребности в них.

В связи с этим важно рассмотреть, какова структура источников кредитования субъектов МСБ в России, и как она изменялась за рассматриваемый период (таблица 9).

Таблица 9 – Объёмы кредитования субъектов МСБ по источникам в России за 2008-2017 гг.

В трлн р.

Источники кредитования	Годы									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Банки из топ-30	2,69	1,73	2,31	4,24	3,45	4,69	4,36	3,29	3,02	4,03
Другие банки	1,05	0,68	1,14	2,16	1,58	2,26	2,12	1,34	1,29	1,16
Программы государственной поддержки	0,48	0,36	0,39	0,51	0,43	0,48	0,51	0,43	0,47	0,44
Специальные фонды	0,36	0,23	0,25	0,27	0,31	0,33	0,35	0,26	0,23	0,27
Прочие источники	0,35	0,52	0,47	0,53	0,32	0,38	0,24	0,20	0,28	0,18

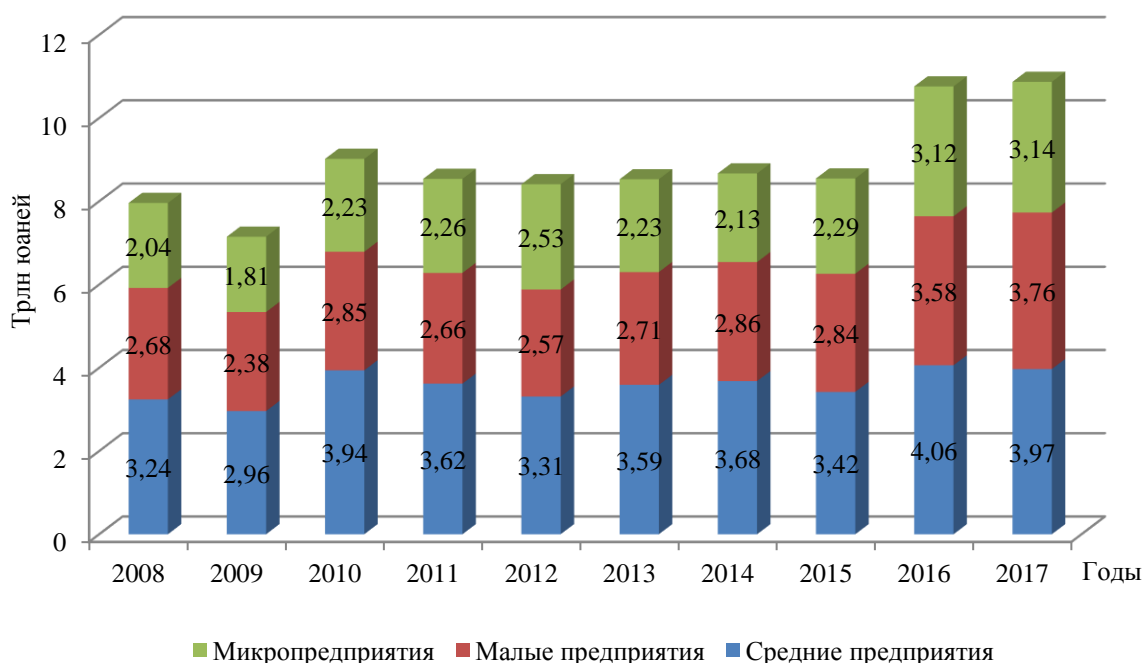
Источник: составлено автором по [44]

Данные таблицы иллюстрируют, что в общем объёме кредитования повышается доля российских банков, входящих в топ-30 (Сбербанк, Россельхозбанк, Альфа-банк и др.). За прошедший период объёмы кредитов, выдаваемых МСБ этими банками, возросли более чем в 1,5 раза. Но при этом почти не выросло кредитование со стороны других банков, достаточно низкими являются объёмы кредитования, предоставляемого в качестве вида государственной поддержки. Недостаточным следует признать и кредитование со стороны специальных фондов, а также прочих возможных источников. В России не развита пока традиция кредитования со стороны фондов.

Китайские субъекты МСБ также испытывают высокую потребность в дополнительных источниках финансирования. При отсутствии внешних инвестиций они не могут до конца использовать свой потенциал.

В КНР коммерческие банки также предпочитают взаимодействовать с крупным бизнесом. Во-первых, у крупных предприятий больше финансовых возможностей, во-вторых, многие из них работают с одними и теми же банками на протяжении десятилетий и успели зарекомендовать себя в качестве надёжных партнёров.

Поэтому и объёмы кредитования МСБ в стране увеличиваются весьма медленно для предприятий разных размеров. Соответствующие данные представлены на рисунке 16.



Источник: составлено автором по [54]

Рисунок 16 – Динамика объёма и структуры кредитования субъектов МСБ по размерам предприятий в Китае за 2008-2017 гг., трлн юаней

Как и в России, преобладают кредиты, выдаваемые средним предприятиям. Но отличие состоит в том, что разрыв в объёмах кредитования малых и средних предприятий невысокий.

Достаточно небольшой разрыв и в объёмах кредитования малых предприятий и микропредприятий. Значит, риск, связанный с кредитованием этих предприятий, воспринимается как менее высокий.

В целом за исследуемый период объёмы кредитования увеличиваются. Причём, большой рост, примерно на 1 трлн. юаней, произошёл именно по кредитованию малых и средних предприятий. Общая положительная тенденция, следовательно, имеется. Однако необходимо проанализировать и динамику кредитования МСБ в отраслевом разрезе. Соответствующие данные представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Объёмы кредитования субъектов МСБ по отраслям за 2008-2017 гг.

В трлн юаней

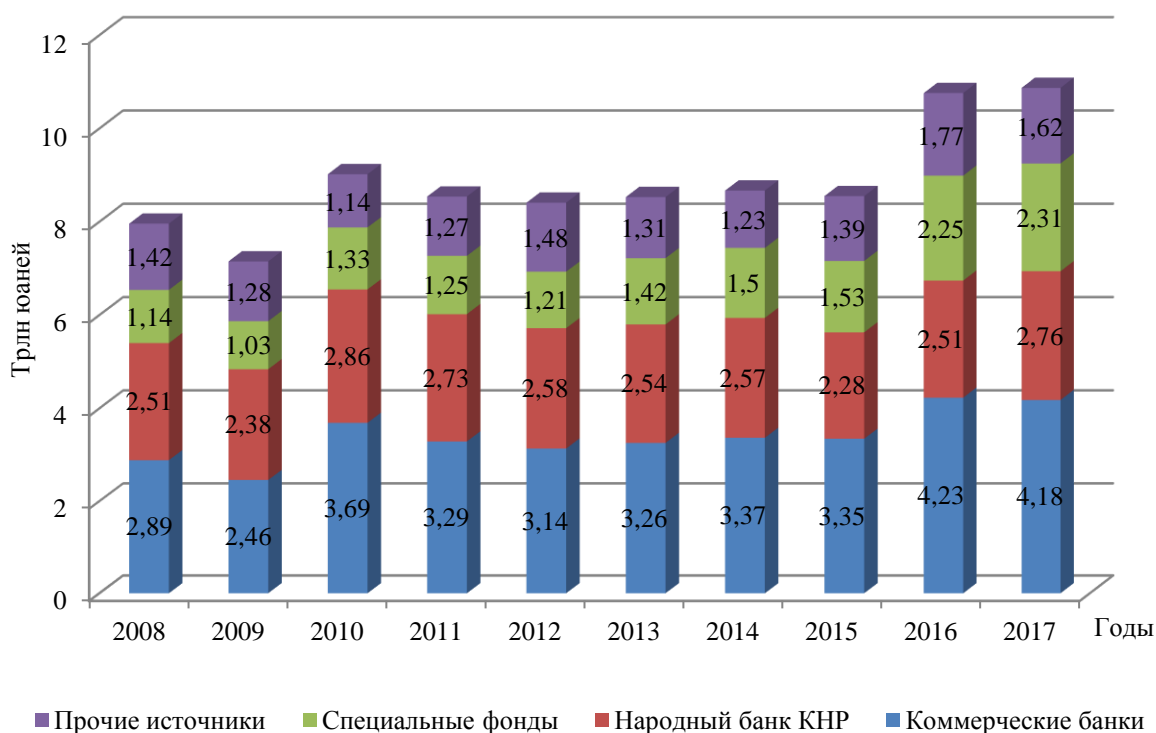
Название отрасли	Годы									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Промышленность	1,72	1,51	2,14	1,89	1,63	1,52	1,79	1,88	1,98	1,85
Строительство	1,03	0,9	1,02	0,86	0,8	0,95	1,01	0,97	1,17	1,04
Сельское хозяйство	2,04	1,87	1,95	1,77	1,64	1,78	1,53	1,44	1,47	1,32
Оптовая торговля	0,76	0,59	0,77	0,83	0,97	0,81	0,86	0,89	1,21	1,36
Розничная торговля	0,54	0,41	0,63	0,68	0,62	0,73	0,84	0,82	0,96	1,04
IT-услуги	0,78	0,69	0,81	0,92	0,96	1,06	1,23	1,09	1,94	2,08
Прочие услуги	1,09	1,18	1,7	1,59	1,79	1,68	1,41	1,46	2,03	2,18

Источник: составлено автором по [54]

Приведённые данные показывают, что в наибольшей степени в Китае сегодня кредитуются сфера услуг. Лидируют по объёмам кредитования обычные услуги, но, наряду с этим, очень быстро возрастает кредитование IT-услуг, связанных с информационными технологиями. За исследуемый период значительно упали объёмы кредитования промышленности и сельского хозяйства. Это индикатор важных структурных изменений китайской экономики. В ней падает значение традиционных и возрастает роль новых отраслей. Несколько увеличились объёмы кредитования также в оптовую и розничную торговлю.

В целом роль кредитования в функционировании китайского МСБ постепенно возрастает, однако остаётся ещё очень низкой. Лишь около 20% предприятий, кредитующихся китайскими коммерческими банками, относятся к категории малых и средних [54].

В связи с этим возникает необходимость развития государственного кредитования со стороны Народного банка. Изменение структуры источников кредитования китайских субъектов МСБ за 2008-2017 гг. представлено на рисунке 17.



Источник: составлено автором по [70]

Рисунок 17 – Изменение объёмов кредитования субъектов МСБ по источникам в Китае за 2008-2017 гг., трлн юаней

Приведённые данные позволяют сделать следующие выводы. При общем росте объёмов кредитования удельный вес коммерческих банков в данном процессе довольно невысокий, они кредитуют лишь чуть более трети малых и средних предприятий. Причём, за исследуемый период не просматривается тенденция какого-либо увеличения этой доли. Кредитование со стороны Народного банка КНР мало изменилось по объёмам, но снизилось по доле. Государство всё же стремится передать эту функцию, в основном, на уровень коммерческих банков и других частных структур. Но произошло такое снижение за счёт роста активности не столько банков, сколько специальных фондов, которые тоже носят отчасти наполовину государственный характер, могут создаваться при участии партийных или комсомольских структур. Кредитование со стороны фондов возросло более чем вдвое, что является положительной тенденцией. Главным образом, фонды кредитуют в рамках государственной поддержки.

Например, кредитованием МСБ в стране занимается специальный фонд – «Китайский молодёжный бизнес» (КМБ), созданный при поддержке комсомольской организации. КМБ оказывает поддержку компаниям, возглавляемым молодыми предпринимателями (18-35 лет), обычно в первые несколько лет их функционирования [32]. Фонд проводит консультации, тренинги и другие поддерживающие мероприятия, но всё же основным направлением его деятельности является финансирование. Малым и средним предприятиям предоставляются беспроцентные займы стоимостью 3-5 тыс. юаней на срок до 3 лет, при этом, что важно, не требуется залог. Начинать погашение займа можно не сразу, а с седьмого месяца функционирования бизнеса. Таким образом, предприятиям даётся возможность не осуществлять выплаты по займу в самые сложные первые месяцы функционирования бизнеса.

Если компания всё-таки не в состоянии вовремя и полностью погашать долг даже на таких выгодных условиях, регулярно допускает просрочки, фонд осуществляет выездную проверку деятельности заёмщика, по итогам которой разрабатываются рекомендации по улучшению деятельности предприятия. В итоге лишь около 4% займов, выдаваемых Китайским молодёжным фондом, не возвращается [32].

Тем не менее, ни Китайский молодёжный фонд, ни другие специальные фонды финансирования МСБ в Китае, не покрывают потребностей малых и средних предприятий в дополнительных финансовых ресурсах, поскольку их целевым сегментом является лишь определённая часть этих предприятий (например, те, которые возглавляются молодыми людьми).

Альтернативой, в принципе, могло бы стать венчурное финансирование, поскольку венчурные инвесторы по определению вкладывают средства в проекты с высоким уровнем риска. К таким объектам и относится большинство субъектов МСБ. Венчурный инвестор готов рискнуть своими вложениями ради потенциальной прибыли, которая может превосходить эти вложения в несколько десятков раз. Однако в КНР венчурное финансирование пока



находится на начальном этапе своего развития. И в китайской практике венчурные инвесторы также пока предпочитают инвестиции в деятельность предприятий крупного бизнеса, позволяющие получить высокую прибыль [32].

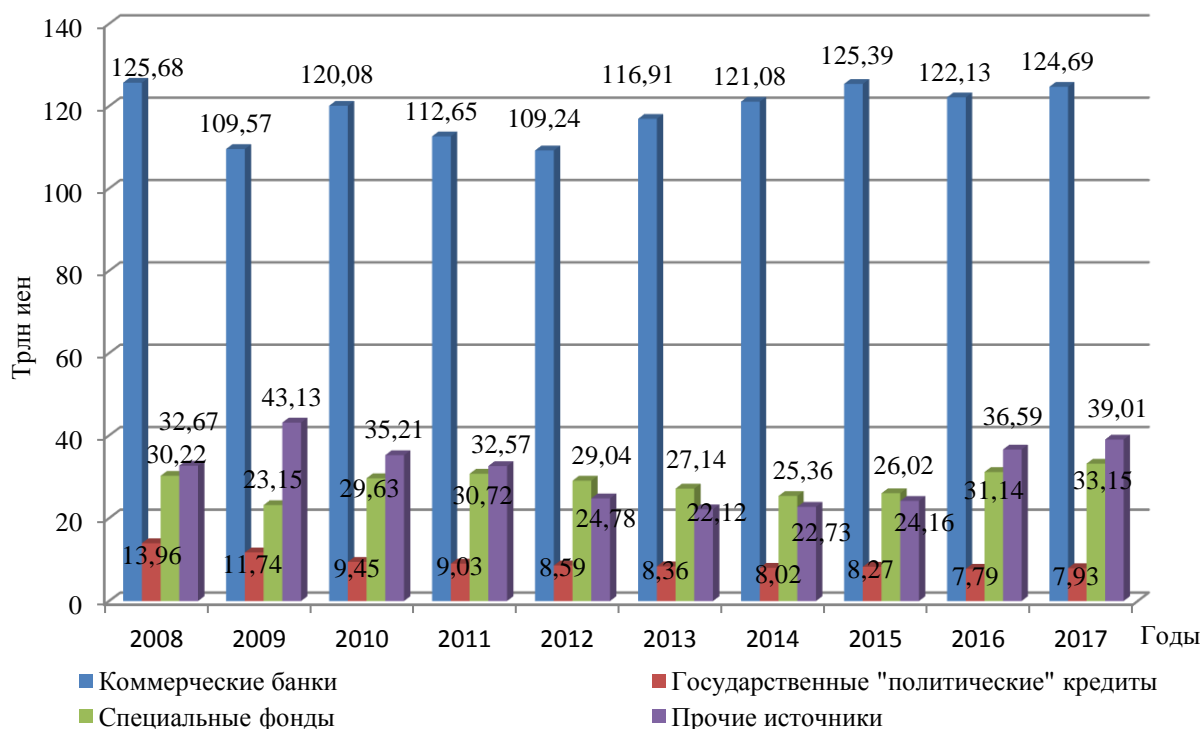
Поэтому проблема кредитования МСБ в стране остаётся актуальной. Отчасти сложившаяся ситуация отражает общие ориентиры развития китайской экономики. Это сильное государственное регулирование и ограничения, накладываемые на деятельность коммерческих банков вообще и на кредитование, в частности. Кредитные операции жёстко регулируются Народным банком КНР. Предприятиям часто проще получить бюджетное финансирование, чем банковский кредит. Но, поскольку бюджетных средств все равно недостаточно, требуются меры по развитию и стимулированию кредитования МСБ. В настоящее время некоторые меры уже предпринимаются Народным банком, упрощаются условия кредитования для МСБ. Одновременно сумма максимально возможного кредита ограничивается 500 тыс. юаней [43]. Это, с одной стороны, страхует предприятия от попадания в долговую ловушку. С другой стороны, снижается заинтересованность коммерческих банков в предоставлении кредитов. Банки предпочитают работать с более крупными суммами, чтобы увеличить свою прибыль.

Для поддержки дальнейшего развития кредитования в КНР создана система его страхования, но она пока находится на начальной стадии. Доля гарантируемых страховых сумм в общем размере кредитов ещё очень низкая – от 0,25% до 1%, в зависимости от размеров кредита [42]. Это вряд ли может служить и для предприятий, и для банков надёжной страховой защитой.

В целом уровень развития кредитования МСБ в Китае весьма низкий и не обеспечивает в достаточной степени финансовые потребности предприятий.

В Японии кредитование малых и средних предприятий также сопряжено с определёнными проблемами. Прежде всего, большинство коммерческих банков требуют предоставления гарантий в форме того или иного залога. Например, если сумма кредита составляет несколько миллионов долларов, заёмщик обязан предоставить гарантию в сумме не менее 1 млн долл. [42].

В то же время, как отмечает А.В. Виленский, кредитное финансирование МСБ со стороны коммерческих банков и государственное (называемое также «политическим») кредитование на льготных условиях в Японии соотносятся, как 9:1 [9, с. 38]. Подробно структура источников кредитования МСБ в Японии представлена на рисунке 18.



Источник: составлено автором по [71]

Рисунок 18 – Изменение объёмов кредитования МСБ по источникам в Японии за 2008-2017 гг., трлн иен

Приведённые данные демонстрируют, что объёмы государственного кредитования в Японии уже в 2008 г. были невысокими и в дальнейшем ещё больше снизились, почти вдвое. Более существенным является кредитование со стороны специальных фондов, но его объёмы увеличились незначительно. В основном же, кредитуют МСБ в Японии именно коммерческие банки. Однако объёмы кредитования с их стороны за 10 лет не только не увеличились, но даже несколько сократились.

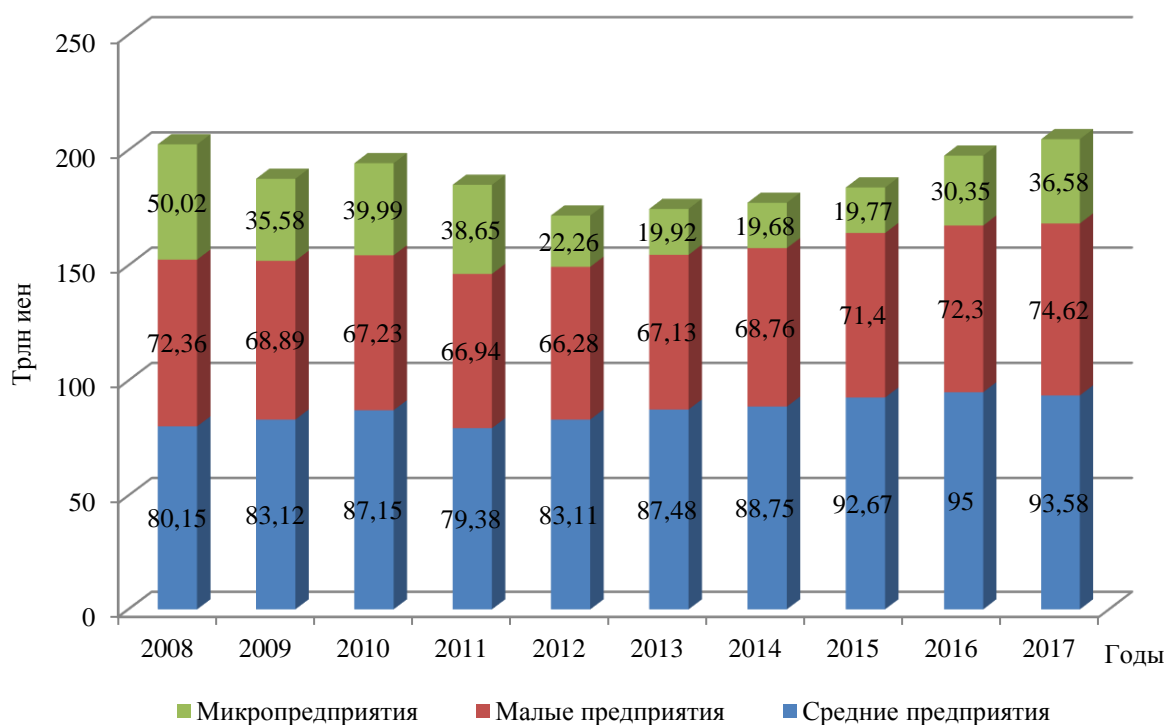
Итак, японская ситуация радикально отличается от китайской: упор делается именно на коммерческое кредитование. Более того, государственная

поддержка не слишком успешных малых и средних компаний в обществе, особенно в самих предпринимательских кругах, всё более встречает негативную реакцию. Но, если снижать масштабы прямой государственной поддержки, которые итак недостаточно высокие в условиях бюджетных трудностей, то необходимо облегчить условия получения кредитов в частных коммерческих банках.

Между тем, кредитование МСБ, как совокупное, так и со стороны частных кредитно-финансовых организаций, демонстрирует в Японии стагнацию, если взять только период 2008-2017 гг., как на рисунке 19, и устойчивую негативную динамику при рассмотрении более длительного периода. В 2000 г. субъектам МСБ было выдано 307,5 трлн иен, в т.ч. 279,1 трлн иен от коммерческих банков и других частных финансово-кредитных структур. В 2017 г. эти суммы составили уже, соответственно, 204,8 трлн иен и 196,9 трлн иен [9]. Следовательно, особенно резко сократилось государственное кредитование, но и частное тоже показало негативное изменение.

Необходимо подробнее рассмотреть динамику кредитования субъектов МСБ в Японии по размерам предприятий (рисунок 19).

Также, как в России и Китае, кредиторы предпочитают работать со средним бизнесом, полагая, что он более надёжен. При этом разрыв между средними, малыми и микропредприятиями по объёмам кредитования, хотя и ниже российского, но существенно превышает китайский. Банки мало доверяют микробизнесу, предпочитая перекладывать его финансирование на различные фонды, на семейное финансирование и пр. И только по средним предприятиям наблюдается некоторая положительная динамика кредитования. По малым предприятиям его объёмы мало изменились, а по микропредприятиям – существенно упали.



Источник: составлено автором по [71]

Рисунок 19 – Динамика объёмов и структуры кредитования субъектов МСБ по размерам предприятий за 2008-2017 гг., трлн иен

Изменение кредитования МСБ Японии в отраслевом разрезе представлено в таблице 11.

Данные таблицы 11 показывают, что, даже при общей неблагоприятной ситуации с кредитованием МСБ, всё же объёмы кредитования предприятий сферы IT-услуг относительно существенно возросли. Несколько увеличилось и кредитование предприятий, оказывающих прочие услуги. В то же время кредитование других отраслей или практически не увеличивается (оптовая, розничная торговля), или же вообще падает (промышленность, строительство).

Но благоприятная динамика по отдельным отраслям мало меняет ситуацию в целом. Банки недостаточно заинтересованы в кредитовании МСБ, особенно микробизнеса.

Таблица 11 – Объёмы кредитования субъектов МСБ по отраслям в Японии за 2008-2017 гг.

В трлн иен

Название отрасли	Годы									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Промышленность	31,14	29,40	29,22	27,86	25,48	26,04	25,77	26,82	28,42	28,57
Строительство	29,85	27,15	27,34	25,89	22,76	21,93	22,12	22,49	23,77	25,16
Сельское хозяйство	4,28	3,96	4,58	4,12	3,85	4,01	4,43	4,36	4,76	4,63
Оптовая торговля	32,11	30,59	32,18	30,46	27,59	28,16	28,07	28,69	32,41	33,09
Розничная торговля	28,45	25,66	27,25	24,83	22,79	23,45	23,57	24,09	26,54	27,18
IT-услуги	45,41	41,19	43,17	41,65	39,85	40,98	42,11	44,86	47,12	49,81
Прочие услуги	31,29	29,64	30,63	30,16	29,33	29,96	31,12	32,53	34,63	36,34

Источник: составлено автором по [71]

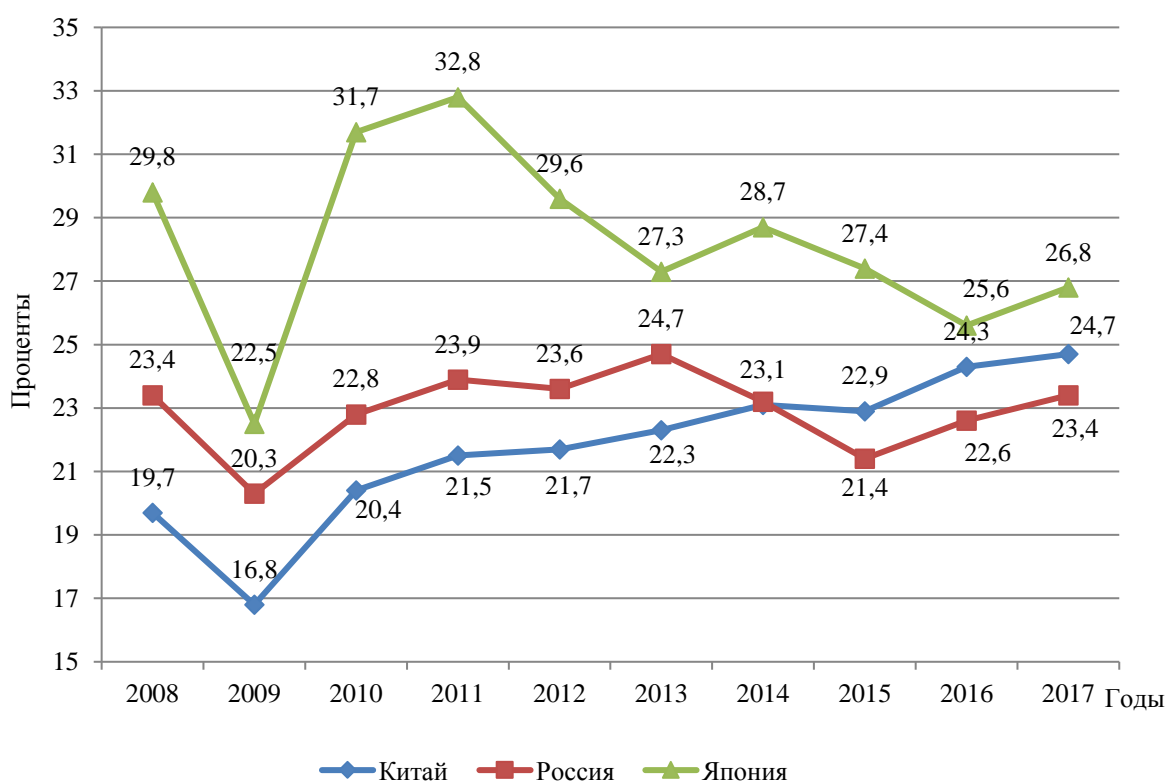
В поисках мер, призванных стимулировать кредитование МСБ, правительство Японии ещё в 1990-е и отчасти в 2000-е гг. активно использовало систему государственных гарантий, по существу, государственного страхования коммерческих банковских кредитов [9, с. 41]. Однако это система слабо оправдала себя, поскольку гарантии покрывали далеко не все риски. В то же время они означали дополнительные бюджетные расходы, которые далеко не всегда оказывались эффективными. В итоге программа гарантий постепенно была свёрнута и сейчас используется лишь в незначительной степени, в отличие от Китая, где она только начинает развиваться.

В целом можно констатировать, что условия получения кредитов для МСБ в Японии жёсткие, а государственная поддержка малых и средних компаний в данном аспекте или отсутствует, или не слишком эффективна. Принятая неолиберальная модель развития экономики означает движение в сторону свёртывания государственного кредитования и дерегулирование частного кредитования, что уже приводит к выдвиганию банками заведомо невыгодных или даже невыполнимых для предприятий требований. Ситуацию следует охарактеризовать, как неблагоприятную.

Таким образом, в исследуемых странах малые и средние предприятия испытывают значительные проблемы с доступом к банковским кредитам. Необходимо по трём странам провести обобщающую сравнительную оценку важнейших показателей, характеризующих степень доступа субъектов МСБ к кредитам:

- доли кредитов, выделяемых МСБ, в общей величине кредитов, выдаваемых в стране;
- доли кредитных средств в капитале субъектов МСБ;
- средней процентной ставки по кредитам МСБ.

Изменение доли кредитных средств в капитале МСБ России, Китая и Японии представлены на рисунке 20.



Источник: составлено автором по [44; 67; 72]

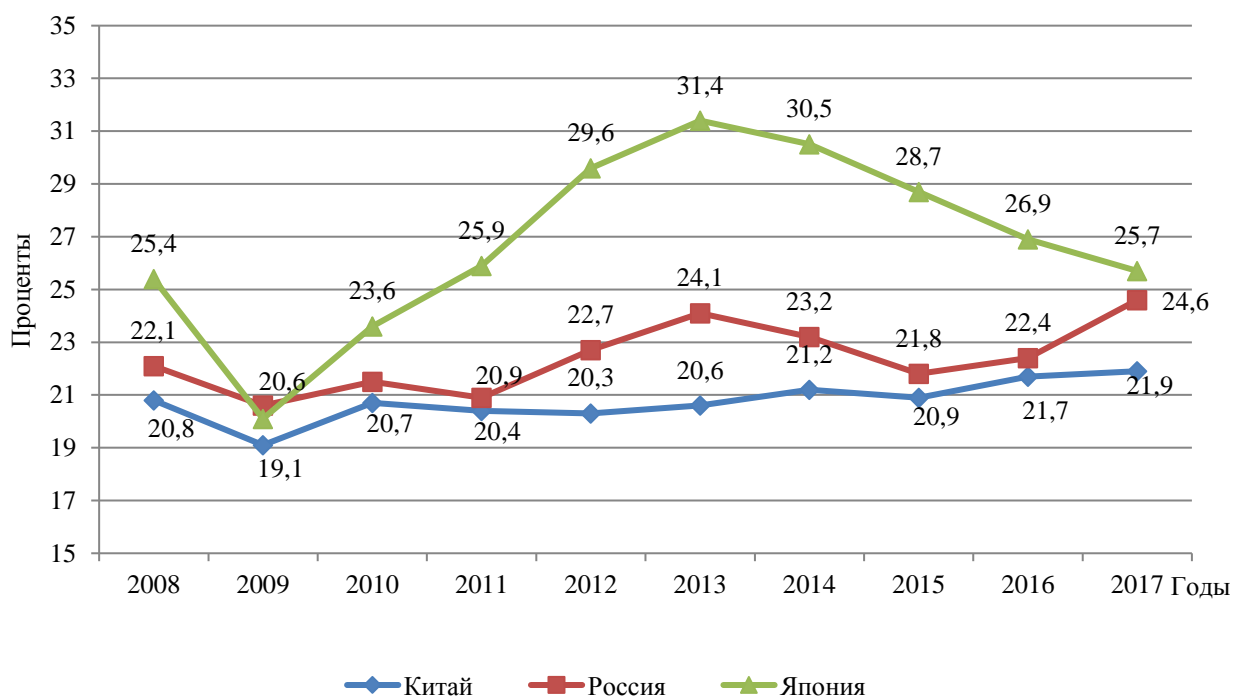
Рисунок 20 – Сравнительная характеристика динамики доли кредитов субъектам МСБ в общей сумме кредитов в Китае, России и Японии за 2008-2017 гг., %

Приведённые данные показывают, что доля кредитов, выдаваемых субъектам МСБ, в общем объёме кредитования в России падает, примерно с 29,8% за 2008 г. до 26,8% за 2017 г. Причём, лишь около 6% всех выдаваемых коммерческими банками России кредитов приходится на малый бизнес [26]. Следовательно, несмотря на некоторый количественный рост объёмов кредитования, фактически более значительную роль в деятельности российского МСБ оно за исследуемый период играть пока не стало. Из трёх рассмотренных стран в России на сегодняшний день доля МСБ в совокупном кредитовании ниже всего.

Удельный вес кредитов МСБ в общей сумме кредитов в Японии за исследуемый период также уменьшился, хотя он и остаётся наиболее высоким, в сравнении с Россией и Китаем. Заинтересованность банков в кредитовании МСБ не растёт, а снижается. Положительная динамика доли кредитов, выделяемых субъектам МСБ, в общем объёме кредитования, наблюдается только в Китае. За исследуемый период возросла с 19,7% до 24,7%.

Это говорит об относительной эффективности мер, принимаемых по стимулированию кредитования МСБ в Китае. Но необходимо проанализировать динамику и другого важнейшего показателя – доли, занимаемой кредитными средствами предприятий МСБ в их общем капитале (рисунок 21).

Как показано на рисунке 21, в России лишь почти четверть капитала МСБ составляют кредитные средства. Данный факт нельзя оценить однозначно – рекомендуется, чтобы предприятия основную часть своего капитала формировали за счёт собственных источников. Однако нужно учитывать, что средства субъектов МСБ весьма ограничены, и они часто нуждаются в кредите, хотя бы краткосрочном, но не могут его получить на приемлемых условиях. За исследуемый период доля кредитных средств в капитале российских малых и средних предприятий незначительно возросла, с 22,1% до 24,6%, но при этом испытывала неоднократные спады (2009 г., 2011 г., 2015 г.).



Источник: составлено автором по [44; 67; 72]

Рисунок 21 – Сравнительная характеристика динамики доли кредитных средств в капитале субъектов МСБ в Китае, России и Японии за 2008-2017 гг., %

В Китае удельный вес кредитных средств в капитале предприятий малого и среднего бизнеса повысился ещё в меньшей степени – только с 20,8% до 21,9%. Это означает, что кредиты часто выдаются небольшими суммами и на недостаточно приемлемых условиях, что ограничивает возможности их использования.

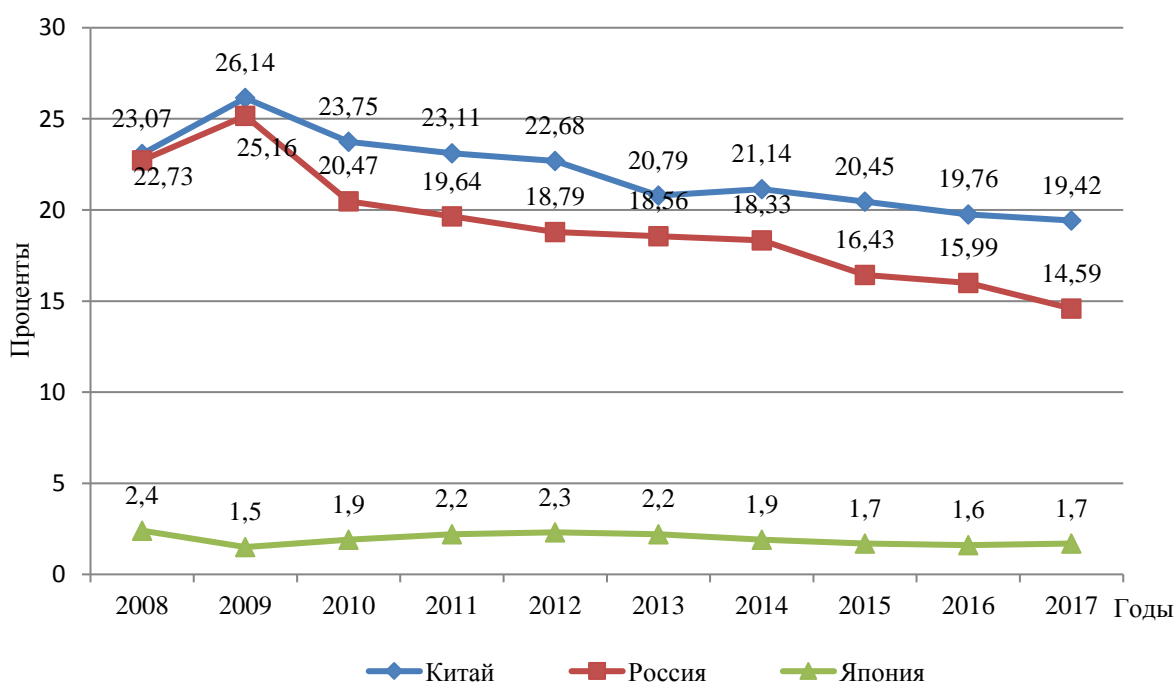
Поэтому, несмотря на некоторый количественный рост кредитования МСБ, в Китае оно по-прежнему является весьма проблемным.

В Японии же доля кредитных средств в капитале МСБ практически не изменилась за период, т.е. предприятия пытаются компенсировать сокращение доли МСБ в общем кредитовании повышением сроков кредитования, сумм привлекаемых кредитов и пр. Но кредитование МСБ в Японии в целом далеко не выполняет ту функцию содействия развитию бизнеса, которую оно могло бы выполнять.



Чтобы повысить возможности субъектов МСБ по привлечению кредитов, нужно, прежде всего, снижать процентную ставку. Сравнительная характеристика динамики средней процентной ставки по кредитам МСБ в России, Китае и Японии представлена на рисунке 22.

В целом процентная ставка по кредитам МСБ в России демонстрирует снижение, хотя и медленное. Отчасти этому способствует политика ЦБ РФ, снижающего ключевую ставку, отчасти – постепенное повышение уверенности банков в надёжности заёмщиков. Но изменение только средней ставки не отражает всей полноты картины. По беззалоговым кредитам ставки могут быть до 30% и выше, а многие предприятия, особенно микропредприятия, не имеют никакой возможности предоставить залог.



Источник: составлено автором по [45; 64; 71]

Рисунок 22 – Динамика средней процентной ставки по кредитам МСБ в России, Китае и Японии за 2008-2017 гг., %

В Китае в течение всего периода процентные ставки по кредитам МСБ были в целом выше, чем в России. Высокие процентные ставки по кредитам, часто непосильные, особенно для микропредприятий, являются одной из

причин медленного развития кредитования. Хотя процентная ставка по кредитам МСБ в Китае, взятая в среднем, обнаруживает некоторую тенденцию к снижению, всё же это снижение происходит слишком медленно и не обеспечивает стимулирования предприятий к привлечению кредитных средств. С другой стороны, являясь отчасти следствием усилий прямого и косвенного воздействия, прилагаемых Народным банком КНР, такое снижение уменьшает заинтересованность банков и других потенциальных кредиторов в работе с МСБ.

Совершенно иная ситуация наблюдается в Японии. Как показано на рисунке 22, средняя процентная ставка по кредитам здесь гораздо ниже, чем, например, в России или Китае. Более того, процентная ставка по кредитам для МСБ снизилась с 2,4% за 2008 г. до 1,7% за 2017 г. Со стороны российского (как, впрочем, и китайского) опыта кажется, что лучше ситуацию и представить невозможно. Однако причина состоит вовсе не в дешевизне кредитных услуг банков, а в дефляции в японской экономике. В силу этого, банки могут устанавливать нулевые, а то и отрицательные, проценты по вкладам, и зарабатывать на разности между небольшими положительными процентами по кредитам и этими отрицательными процентами.

Для предприятий же в условиях дефляции, во-первых, и такая ставка может быть высокой. Во-вторых, главная проблема кредитования МСБ в Японии не в ставках, а в критериях отбора заёмщиков и в требовании крупного залога. В силу этого, предприятия часто или не могут вообще получить кредит, или же не могут использовать его достаточно эффективно.

На основании проведённого анализа можно сделать вывод, что процесс кредитования МСБ во всех трёх странах развивается медленно и противоречиво. Развитию кредитования препятствуют и повышенные процентные ставки (даже в Японии, относительно темпов изменения цен, они воспринимаются, как повышенные), и высокие, часто невыполнимые требования, которые коммерческие банки устанавливают для доступа предприятий к кредитным ресурсам.

Особенно необходима потребность предоставления высокого залога выражена в Японии, что существенно ограничивает возможность воспользоваться кредитными ресурсами. Неблагоприятен и тот факт, что система частичного государственного финансирования МСБ в стране сворачивается.

В Китае, напротив, развито в наибольшей степени государственное кредитование и кредитование при поддержке государства. Однако и там условия получения кредита весьма затруднены, слабо развита система страхования кредитов.

В России система государственной поддержки действует, но пока она недостаточно развита. Несмотря на высокую, например, в сравнении с Китаем или Японией, эффективность деятельности МСБ, коммерческие банки по-прежнему сдержанно относятся к его кредитованию.

Следовательно, по степени изменения ситуации с кредитованием МСБ от лучшей к худшей можно составить следующий рейтинг исследуемых стран АТР:

- 1) Китай;
- 2) Россия;
- 3) Япония.

Не представляется возможным говорить о какой-то единой модели кредитования МСБ в странах АТР: для каждой страны характерна сильная специфика.

Тем не менее, можно выделить следующие проблемы, свойственные всем рассмотренным странам:

- ограниченность системы государственной поддержки кредитования МСБ;
- высокие требования банков к предприятиям-заёмщикам;
- сложность получения кредита, в особенности начинающими предприятиями;
- недостаточное развитие форм кредитования, альтернативных обычному банковскому кредиту;

– ограниченность системы страхования кредитов.

Перечисленные проблемы требуют обоснования и разработки системы мероприятий на государственном уровне, направленных на совершенствование порядка и форм кредитования малого и среднего бизнеса.

### **2.3 Определение направлений совершенствования системы кредитования**

Выявленные проблемы и недостатки кредитования малого и среднего бизнеса в ряде исследуемых стран АТР, включая Россию, Китай и Японию, позволяют обосновать меры, обеспечивающие количественный рост кредитования, а также повышение его экономической эффективности, как для банков, так и для кредитуемых предприятий.

Например, в России и в КНР банки предпочитают работать с крупным бизнесом, оценивая его кредитоспособность, как более высокую. Особенно эта тенденция выражена в Китае, где всего около 20% клиентов банков, пользующихся услугами кредитования, составляют малые и средние предприятия.

Основной мер государственной поддержки МСБ в Китае является принятый в 2002 г. Закон о стимулировании малых и средних предприятий.

В статье 14 данного Закона указывается, в частности, что Народный Банк КНР «должен... стимулировать коммерческие банки к установке кредитной системы, направленной на оказание большей кредитной поддержки мелким и средним предприятиям». Однако такой общей установки, судя по слабому развитию банковского кредитования МСБ, по прошествии более 15 лет, оказалось недостаточно. Поэтому целесообразно принятие дополнительного специального Закона о стимулировании кредитования малых и средних предприятий. Закон должен установить такие рамки процедуры кредитования и требования к ней, чтобы предоставление кредитов оказалось максимально экономически выгодным для обеих сторон.

Для банков предоставление кредитов малому и среднему бизнесу в Китае недостаточно выгодно не только в силу сомнений в их кредитоспособности, но и потому, что установление для них слишком высокой ставки по кредиту невозможно. Субъекты МСБ либо будут отказываться от кредитования, либо не смогут своевременно и в полном объёме погасить свою задолженность. В таких условиях стимулом для банков может стать сниженная ставка налогообложения по доходам, получаемым от кредитования МСБ. В настоящее время банки КНР по таким доходам уплачивают налог на прибыль, называемый также корпоративным подоходным налогом, по основной ставке 25% [33]. Целесообразно снизить ставку налога на прибыль, получаемую от таких операций. Таким образом, услуга кредитования МСБ станет для коммерческих банков Китая значительно более рентабельной.

С другой стороны, требуется снизить нагрузку по уплате процентов за кредит на малых и средних предприятий КНР. Для этого можно принять следующие меры:

- снизить максимальную ставку процента по кредитам для малых и для средних предприятий;
- дать возможность субъектам МСБ погашать задолженность по кредиту и процентам в срок до 10 лет;
- предусмотреть право предприятий перенести начало уплаты процентов по кредитам на второй год, а платежей по основной сумме кредита – на третий год с момента его предоставления.

Это не означает уменьшения общей суммы выплат по основной сумме кредита и процентам: размеры последующих ежемесячных платежей пересчитываются таким образом, чтобы они оказались равными в течение всего оставшегося срока кредитования.

При условии принятия предлагаемых мер кредитование станет более рентабельным и менее рискованным для обеих сторон сделки – банка и субъекта МСБ. Конечно, и при этом кредитование, в силу экономических и политических особенностей КНР, в обозримом будущем ещё не станет

основным или даже преобладающим инструментом финансирования малых и средних предприятий. Социалистическая ориентация руководства страны, традиции патернализма – всё это побуждает и государство уделять большое внимание прямой поддержке малых и средних предприятий, и сами предприятия рассчитывать больше на государство и на инвестиционные фонды, чем на кредиты. Тем не менее, внедрение рекомендаций расширит масштабы кредитования и его возможности в качестве дополнительного, но важного средства финансирования бизнеса.

Не меньшее значение для развития кредитования МСБ в Китае имеет совершенствование порядка страхования кредитных операций. Необходимо, чтобы страхование охватывало более весомую часть суммы кредита – хотя бы в пределах 30%. Сегодняшнее страхование, охватывающее менее 1% суммы кредита, не может являться убедительной гарантией успешного погашения задолженности ни для коммерческих банков, ни для их клиентов.

Однако для достижения указанной цели необходимо, чтобы страховые компании имели высокую экономическую заинтересованность в оказании таких услуг. Следует учесть, что на прибыль этих компаний, как и других предприятий, в КНР применяется достаточно высокая ставка налогообложения – 25%. Снижение ставки налогообложения на прибыль, получаемой от оказания страховых услуг по кредитованию МСБ со стороны коммерческих банков, т.е. от страховых премий за минусом страховых выплат, может способствовать стимулированию расширения таких услуг. Страховым компаниям будет выгодно за счёт страхования кредитов МСБ оставлять большую долю прибыли в своём распоряжении, банки будут в меньшей степени опасаться неполного возврата задолженности. Определённая степень поддержки появляется и для самих субъектов МСБ, часть задолженности которых в ряде непредвиденных случаев сможет покрыть страховая компания.

Но, чтобы стать действенным стимулирующим инструментом, снижение ставки налога на прибыль для страховых компаний должно применяться только в отношении прибыли от страхования кредитных операций в отношении

МСБ и лишь в том случае, если страховая услуга охватывает, как минимум, 30% общей суммы кредита.

Принятие подобных мер, хотя и уменьшит поступление средств в бюджет КНР от оказания каждой конкретной страховой услуги, зато существенно увеличит количество услуг. Следовательно, общая величина поступлений в бюджет по налогу на прибыль должна не уменьшиться, а возрасти.

В России проблемы кредитования МСБ во многом схожи с китайскими, однако имеется важное отличие. Оно состоит в значительно меньшем уровне государственной поддержки малого и среднего бизнеса, по сравнению с КНР. Безусловно, государство осознаёт значимость проблемы, и определённые шаги в области поддержки МСБ предпринимаются. В 2000-е гг. и в первой половине 2010-х гг. действовали преимущественно отраслевые программы по поддержке фермеров, физических лиц, потерявших работу и решивших открыть свой бизнес и т.д. С 2016 г. действует значительно более масштабная программа – «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 г.» [2].

Стратегия сосредоточена преимущественно на проблемах защиты конкуренции, стимулирования спроса на продукцию МСБ и пр. В отношении стимулирования кредитования имеется раздел, в котором указано, что будет сформирована модель, включающая Корпорацию гарантийной поддержки в связке с банками, которая будет содействовать снижению банковских рисков. Однако этот важный организационный механизм следует дополнить конкретными финансовыми и налоговыми мерами, стимулирующими банки активнее кредитовать МСБ.

В России кредитование можно считать основным инструментом внешнего финансирования малых и средних предприятий, а значит, его совершенствование приобретает особую важность. Необходимо экономически стимулировать и банки, и сами предприятия к расширению операций по кредитованию. Чтобы субъекты МСБ активнее обращались к услугам коммерческих банков, следует ограничить максимально возможные ставки по

кредитам. Но, если сделать это чисто административным путём, банки, наоборот, вообще свернут такие кредитные операции. Поэтому здесь также может подойти инструмент налогового стимулирования.

Хотя ставка налога на прибыль в России ниже, чем в КНР, всё же она составляет 20%, а для прибыли от крупных кредитных операций это достаточно существенно. Целесообразно уменьшить её для банков, кредитующих субъекты МСБ, однако только в том случае, если ставка по кредиту для малого предприятия не превысит 10%, а для среднего – 15%. Эти ставки выше, чем в КНР, но рекомендовать «китайский» вариант ставок для России затруднительно, поскольку в настоящее время они в принципе значительно выше. Российские коммерческие банки, начиная ещё с опыта 1990-х гг., привыкли устанавливать повышенные ставки практически по всем своим кредитным продуктам. Это, в частности, объясняется длительным периодом высокой инфляции. Даже теперь, когда инфляции существенно снизилась, банки, в силу жёсткости процентных ставок к макроэкономическим изменениям, снижают их очень медленно. Если побуждать банки уменьшить ставки до 5-7%, то они не станут активно кредитовать малые и средние предприятия даже при наличии налогового стимулирования. Уменьшение же процентных ставок до 10-15% не столь болезненно для банков, и, при наличии сниженной ставки по налогу на прибыль, окажется достаточно выгодным для обеих сторон.

Дополнительным условием предоставления банкам льготы по налогу на прибыль должна стать возможность для субъектов МСБ уплачивать задолженность по основной сумме кредита и по процентам не с первого, а со второго года срока кредитования, а также получать кредитный продукт сроком до 10 лет. Для российских малых и средних предприятий это особенно важно, поскольку многие из них не успевают выйти на устойчивую прибыль в течение первого года деятельности. Общая сумма платежей в пользу банка при этом не изменяется, пересчитываются только ежемесячные размеры платежей. Вместе с тем, отсрочка платежей по кредиту позже, чем на второй год, в российских



условиях представляется труднодостижимой, поскольку существует нерешённая проблема недоверия между банками и их клиентами. Отсрочка же только на один год не будет слишком большой и должна стать взаимно приемлемой для обеих сторон.

В России ещё в меньшей степени, чем в КНР, развита услуга страхования услуг банковского кредитования МСБ. Однако на сегодняшний день проблемой является простое предоставление информации малым и средним предприятиям о возможности предоставления услуги, а страховым компаниям – о её перспективах и потенциальной выгоде. Поэтому разработка специальных стимулирующих мер, например, по налогу на прибыль, для компаний, занимающихся страхованием банковского кредитования МСБ, скорее, станет задачей следующего этапа совершенствования процесса кредитования. В настоящее время, в силу того, что услуга почти не оказывается, такое стимулирование может не принести ожидаемого эффекта. Тем не менее, в перспективе возможно стимулирование российских страховых компаний: снижение ставки налога прибыль от оказания услуг страхования кредитования МСБ, если страхование охватывает хотя бы 20% общей суммы кредита.

Наоборот, в Японии первоочередной задачей следует считать именно стимулирование страхования кредитных услуг, оказываемых субъектам МСБ. Высокие процентные ставки по кредитам здесь не являются проблемой: в силу дефляционных тенденций в экономике, ставки итак очень низкие и могут достигать всего 1-2%. Проблема состоит в другом – формально в стране функционирует и развивается система государственной поддержки МСБ. С 1963 г. действует Основной закон об МСП, а с 1964 г. ежегодно ведётся «Белая книга по МСП» с подробным анализом ситуации [48]. Существуют и корпорации по льготному финансированию малых и средних фирм, созданные при участии государства. Но с 2000-х гг. эта система подвергается критике, как неэффективная, и постепенно сворачивается.

При недостаточном развитии системы государственной поддержки МСБ доступ предприятий к кредитам также сильно затруднён, поскольку банки

традиционно не доверяют малым и средним предприятиям. Поэтому при кредитовании они требуют залог, составляющий в некоторых случаях от четверти до трети суммы кредита.

В сложившейся ситуации особую роль приобретает стимулирование развития услуги страхования кредитования субъектов МСБ. Если страховая услуга будет покрывать значительную часть суммы кредита, это существенно снизит риски и негативные ожидания банков. Соответственно, они смогут смягчить условия предоставления кредитов для малых и средних предприятий.

В качестве стимулирующей меры в Японии ещё в большей степени, чем в России или Китае, подходит снижение ставки налога на прибыль для страховых компаний. Следует подчеркнуть, что ставка данного налога в Японии очень высокая – 33%, и её снижение очень существенно повысит прибыль, остающуюся в распоряжении страховой компании. Такое снижение должно распространяться только на прибыль, получаемую от оказания услуг страхования предоставления банковских кредитов МСБ, и лишь в том случае, если страхование охватывает хотя бы половину суммы кредита. Это обусловлено повышенным восприятием кредитных рисков со стороны японских коммерческих банков.

С другой стороны, следует стимулировать и сами банки, но не в направлении снижения процентных ставок по кредитам, что не имеет особого значения в условиях Японии, а в направлении предоставления кредитов МСБ без залогов. Если банк соглашается предоставить такой кредит, то прибыль, получаемую от операции кредитования, следует облагать налогом по сниженной ставке. Учитывая изначально высокую ставку налога, такое стимулирование должно представлять для банков немалую экономическую выгоду. Возможные мероприятия сведены в таблицу 12.

Таблица 12 – Возможные меры по совершенствованию и стимулированию кредитования МСБ в России, Китае и Японии

Россия	Китай	Япония
<ul style="list-style-type: none"> <li>- снизить предельную ставку по кредитам для малых и для средних предприятий;</li> <li>- стимулировать банки кредитовать МСБ за счёт снижения налога на прибыль от кредитных операций;</li> <li>- дать возможность МСБ получать кредиты сроком до 10 лет, а также уплачивать задолженность по кредиту и процентам со второго года.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- стимулировать банки кредитовать МСБ через снижение налогов на прибыль от кредитных операций;</li> <li>- снизить предельную ставку по кредитам для малых и для средних предприятий;</li> <li>- предоставить предприятиям возможность уплачивать проценты со второго, основную сумму кредита с третьего года, а также получать кредиты сроком до 10 лет;</li> <li>-развивать систему страхования кредитов через льготное налогообложение страховщиков по сниженной ставке на прибыль.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- стимулировать банки предоставлять кредиты МСБ без залога, с прибыли от таких кредитных операций установить налог по сниженной ставке;</li> <li>- вместо не оправдавшей себя системы государственного страхования развивать частное страхование кредитов МСБ, с соответствующих страховых услуг также установить налог на прибыль по сниженной ставке.</li> </ul>

Составлено автором

Эти меры в трёх странах – Китае, России и Японии – во многом схожи, и, вместе с тем, имеют свою специфику для каждой страны. В Китае особое значение имеет снижение процентных ставок и стимулирование роста страховых услуг. В России первоочередной задачей является снижение процентных ставок по кредитам, наряду с предоставлением субъектам МСБ права воспользоваться отсрочкой платежа. Наконец, в Японии следует акцентировать внимание на развитии услуг страхования кредитных операций в отношении МСБ, а также на стимулирование банков отказаться от залога в качестве обязательного требования к малым и средним предприятиям. Но во всех трёх странах основным инструментом решения перечисленных проблем может стать налоговое стимулирование, в первую очередь – банков, а также страховых компаний.

Действенность такого инструмента обусловлена достаточно высокими ставками налога на прибыль, и, следовательно, существенной экономической выгодой от их снижения, которая должна перекрыть возможные потери и неудобства от изменения условий кредитования или страхования кредитных услуг. С другой стороны, банки, при условии, что значительная часть кредитных средств будет застрахована, в меньшей степени станут ощущать риск при кредитовании субъектов МСБ. Поэтому такая система мер будет

экономически выгодной для субъекта МСБ, коммерческого банка и страховой компании. Применение предложенных рекомендаций будет способствовать ускоренному развитию кредитования малых и средних предприятий в странах АТР, а также повышению его экономической эффективности.

## Заключение

В работе были исследованы теоретические и практические аспекты кредитования малого и среднего бизнеса в странах АТР, а также направления его возможного совершенствования. В первой главе изучены теоретические аспекты и проанализирована мировая практика кредитования малого и среднего бизнеса. Рассмотрены значение, проблемы кредитования МСБ, его разновидности, порядок, тенденции развития в мире.

На пути развития малых и средних предприятий в различных странах возникает множество проблем, но одной из основных сложностей является недостаток собственных финансовых ресурсов. Одним из важнейших инструментов финансирования субъектов МСБ, служит их кредитование. Оно позволяет получить дополнительную финансовую поддержку, в т.ч. на начальных этапах развития бизнеса или в неблагоприятных условиях.

С точки зрения самих заёмщиков – субъектов МСБ, банки предъявляют повышенные требования (предоставление крупного залога, наличие хорошей кредитной истории, обязанность предоставить какую-либо дополнительную информацию, в т.ч. составляющую коммерческую тайну, и т.д.). Также для многих небольших компаний невыполнимыми оказываются ставки по кредитам.

Существует несколько классификаций кредитов, выдаваемых МСБ. Кредиты различают по срокам, организационно-правовым формам субъектов МСБ, также выделяют два подхода к кредитованию МСБ: технологию индивидуального подхода и технологию системного подхода.

Моделей кредитования МСБ за рубежом имеется множество, но отмечается, что их можно подразделить на две основных разновидности:

- кредитование посредством единой сети специального банка развития;
- кредитование через сеть самостоятельных коммерческих банков и небанковских кредитных организаций.

Первая модель характерна для Китая, вторая – для большинства стран ЕС, США, Японии, Канады. Вторая модель постоянно усложняется и совершенствуется. Формируется сеть институтов, регулирующих процессы кредитования, разрабатывающих методологию и технологии.

Во второй главе проведена оценка состояния и перспектив развития кредитования МСБ в странах АТР. Охарактеризованы состояние малых и средних предприятий в этих странах, их потребность в финансировании. В России МСБ на сегодняшний день развит в недостаточной степени. Помимо того, что с 2007 г. отменены многие льготы для малых предприятий, одной из причин является и недостаточное финансирование МСБ, включая и слабое развитие кредитования. Субъекты МСБ в РФ получают менее 25% требуемой суммы в форме кредитования. Это вызвано опасениями банков по части кредитоспособности субъектов МСБ, высокими процентными ставками, неразвитостью услуги страхования.

В КНР положение МСБ более благоприятное, ему предоставлены значительные льготы. Если доход такого предприятия ниже 3200 долл. США в месяц, оно освобождается от уплаты НДС и налога на прибыль. Субъекты МСБ, занимающиеся инновационной деятельностью, вообще могут быть освобождены от уплаты налогов и получать другие льготы. Но, хотя в КНР существует значительная государственная поддержка МСБ, а финансированием занимается «Китайский молодёжный бизнес» (КМБ) и другие фонды, это не покрывает потребностей малых и средних предприятий в дополнительных финансовых ресурсах, поскольку их целевым сегментом является лишь определённая часть этих предприятий. Лишь около 20% предприятий, кредитуемых китайскими коммерческими банками, относятся к категории малых и средних. Уровень развития кредитования МСБ в Китае весьма низкий и не обеспечивает в достаточной степени финансовые потребности предприятий.

В Японии финансирование также является для многих малых и средних предприятий существенной проблемой. В стране на протяжении уже многих

лет имеются сложности с пополнением доходной части государственного бюджета. Соответственно, бюджетное финансирование МСБ с 2000-х гг. сворачивается. Кредитование со стороны коммерческих банков в 9 раз превышает государственное, но большинство коммерческих банков требуют предоставления гарантий в форме того или иного залога. Условия получения кредитов для МСБ в Японии жёсткие.

Во всех трёх странах банки с большими опасениями идут на выдачу кредитов малому и среднему бизнесу, а он, в свою очередь, испытывает сложности со своевременным и полным возвратом кредитных средств и выплатой процентов. Для развития кредитования МСБ целесообразно в Китае стимулировать банки кредитовать МСБ через снижение налогов на прибыль от кредитных операций, снизить предельную ставку по кредитам для малых и средних предприятий, предоставить предприятиям возможность уплачивать проценты со второго, основную сумму кредита с третьего года, а также получать кредиты сроком до 10 лет, развивать систему страхования кредитов через льготное налогообложение страховщиков по сниженной ставке налога на прибыль.

В России можно также снизить предельную ставку по кредитам для малых и для средних предприятий, стимулировать банки кредитовать МСБ за счёт снижения налога на прибыль от кредитных операций, дать возможность МСБ получать кредиты сроком до 10 лет, а также уплачивать задолженность по кредиту и процентам со второго года.

В Японии представляется целесообразным стимулировать банки предоставлять кредиты МСБ без залога, с прибыли от таких кредитных операций снизить ставку налогообложения, развивать частное страхование кредитов МСБ, с соответствующих страховых услуг также установить налог на прибыль по сниженной ставке.

Реализация стимулирующих мер призвана способствовать количественному росту и повышению эффективности кредитования малых и средних предприятий в рассмотренных странах АТР.

## Список использованных источников

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федеральный закон РФ от 24.07.2007 г. № 209. – Электрон. дан. – Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/).
2. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г. [Электронный ресурс] : распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 г. № 1083. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/jFDd9wbAbApXgEiHNaXHveytq7hfPO96.pdf>.
3. Ахмедалиев, С. М. Повышение эффективности кредитования малого и среднего бизнеса как основа экономического роста / С. М. Ахмедалиев // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 3 (51). – С. 155–158.
4. Андронов, Г. С. Банковские риски: учеб. пособие / Г. С. Андронов.– М.: КНОРУС, 2010. – 232 с.
5. Батова, И. Б. Анализ развития малого бизнеса в Китае [Электронный ресурс] / И. Б. Батова. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2014/365/5836>.
6. Бочарова, О. Н. Направления совершенствования государственной поддержки и кредитования малого и среднего предпринимательства / О. Н. Бочарова // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – № 10. – С. 28-32.
7. Бочарова, О. Н. Анализ кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в России: меры создания благоприятных условий / О. Н. Бочарова, С. А. Потокина, О. И. Ланина // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – № 3 (61). – С. 9–13.



8. Буров, П. Д. Совершенствование механизма банковского кредитования малого предпринимательства [Электронный ресурс] / П. Д. Буров. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://research-journal.org/economical/aktualnye-problemy-kreditovaniya-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-rossii/>.
9. Виленский, А. В. Оптимизация финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в пространственной экономике Японии / А. В. Виленский, О. В. Лылова, А. Б. Можаяев // Экономический журнал. – 2015. – № 3 (39). – С. 37–42.
10. Горбанева, Л. С. Проблемы кредитования малого и среднего предпринимательства на современном этапе развития российской экономики / Л. С. Горбанева // Проблемы экономики. – 2016. – № 3 (55). – С. 48–50.
11. Девятаева, Н. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России [Электронный ресурс] / Н. В. Девятаева, И. В. Трифонова. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://moluch.ru/archive/53/7082/>.
12. Дербенева, Е. Н. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России / Е. Н. Дербенева // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2017. – № 1. – С. 107–114.
13. Еловацкая, Т. А. Динамика и условия банковского кредитования предприятий малого и среднего бизнеса / Т. А. Еловацкая // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2016. – № 28. – С. 105–109.
14. Ермаков, Д. Н. Экономико-правовые аспекты совершенствования механизмов кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации / Д. Н. Ермаков, Б. А. Брыков // Право и государство: теория и практика. – 2016. – № 11 (119). – С. 85–88.
15. Иругов, Э. З. Сущность малого и среднего бизнеса, предпосылки необходимости его кредитования / Э. З. Иругов, Р. Р. Сабанов // Современные наукоемкие технологии. – 2016. – № 10-1. – С. 51–52.

16. Каблукова, А. В. Кредитование малого и среднего бизнеса в России в 2015–2016 гг. [Электронный ресурс] / А. В. Каблукова. – Электрон. дан. – Режим доступа : [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_29067631\\_89566781.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_29067631_89566781.pdf).
17. Какие виды банковского кредита предпочтительней использовать для малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://delatdelo.com/organizaciya-biznesa/oformlenie/kredit/vidy.html>.
18. Капранова, Л. Б. Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и решения / Л. Б. Капранова // Экономика и управление. – 2016. – № 1. – С. 106–113.
19. Клейменова, П. В. Проблемы взаимодействия субъектов банковского и малого предпринимательства / П. В. Клейманова // Вестник Академии. – 2016. – № 1. – С. 41–43.
20. Коротаева, Н. В. Меры государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса / Н. В. Коротаева, Е. А. Чеглова // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – № 1. – С. 28–32.
21. Костина, Н. Н. Кредитование малого бизнеса государственными и коммерческими банками: анализ и перспективы развития / Н. Н. Костина, Н. И. Даниленко, А. В. Ивлев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 38. – С. 20–33.
22. Костыкова, М. Ю. Классификация банковских кредитов для малого бизнеса: основные виды и понятия [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://meps.econ.vsu.ru/meps/article/view/491/1123>.
23. Костыкова, М. Ю. Скоринговая модель кредитования малого и среднего предпринимательства и ее совершенствование в Российской Федерации / М. Ю. Костыкова // Финансы и кредит. – 2016. – № 15 (591). – С. 57–64.
24. Кравченко, Л. Н. Кредитование предприятий малого и среднего предпринимательства: проблемы и пути решения / Л. Н. Кравченко, М. В. Шевченко // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова. – 2016. – № 5. – С. 124–128.

25. Кредитование малого бизнеса – как оформить ссуду для предприятия в банке [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://ktovdele.ru/kreditovanie-malogo-biznesa.html#i-10>.
26. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2015 г.: новые антирекорды [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : [http://www.raexpert.ru/researches/banks/frb\\_2015\\_itog/](http://www.raexpert.ru/researches/banks/frb_2015_itog/).
27. Магомедова, С. А. Зарубежный опыт кредитования малого и среднего бизнеса / С. А. Магомедова // Экономика. Бизнес. Банки. – 2016. – Т. 3. – С. 88-97.
28. Макланнахэн, Б. Бизнес-Климат в Японии вреден для предпринимательства [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : [https://www.vedomosti.ru/management/articles/2013/06/21/neblagopriyatnuy\\_metablizm](https://www.vedomosti.ru/management/articles/2013/06/21/neblagopriyatnuy_metablizm).
29. Малый бизнес в Японии. Почему в стране восходящего солнца так ценят трудовые ресурсы [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : [https://www.moscowtorgi.ru/news/bolshaia\\_dvadcatka/48/](https://www.moscowtorgi.ru/news/bolshaia_dvadcatka/48/).
30. Малый бизнес: зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.mispnsk.ru/articles.html?id=45>.
31. Малый бизнес по-японски [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : [https://www.openbusiness.ru/html\\_euro/Japan\\_open6.htm](https://www.openbusiness.ru/html_euro/Japan_open6.htm).
32. Малый и средний бизнес в Китае сталкивается с недостатком инвестиций [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://russian.people.com.cn/31518/7340733.html>.
33. Михалицына, Е. Г. Налоговая система Китая: краткий обзор [Электронный ресурс] / Е. Г. Михайлицына. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.hongkongbusiness.ru/biznes-v-kitae/nalogovaya-sistema-kitaya.html>.
34. Мотавец, Т. Г. История развития малого и среднего бизнеса в Китае [Электронный ресурс] / Т. Г. Мотавец, Лю Цзюньхао. – Электрон. дан. – Режим доступа : [http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2015/TGU\\_6\\_18.pdf](http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2015/TGU_6_18.pdf).

35. Мусостова, Д. Ш. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Китае [Электронный ресурс] / Д. Ш. Мусостова, Д. И. Бисаева. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://ekonomika.snauka.ru/2016/01/10707>.
36. Открываем бизнес в Японии [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://biznes-prost.ru/otkryvaem-biznes-v-yaponii.html>.
37. Патласов, О. Ю. Субъекты малого и среднего бизнеса: критерии, структура, финансовый механизм / О. Ю. Патласов, А. В. Гордусенко // Омский научный вестник. – 2011. – № 6 (102). – С. 41–46.
38. Петров, Д. В. Современное состояние системы кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации / Д. В. Петров // Естественно-гуманитарные исследования. – 2016. – № 1. – С. 45–50.
39. Пирогов, П. П. Необходимость формирования эффективных моделей кредитования малого и среднего бизнеса в посткризисный период / П. П. Пирогов, В. И. Овсянникова // Ежегодник «Виттевские чтения». – 2012. – № 1. – С. 183–185.
40. Плетнёв, Д. А. Сравнительный анализ критериев отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу в разных странах / Д. А. Плетнёв, Е. В. Николаева, А. Кампа // Стратегии бизнеса. – 2015. – С. 30–36.
41. Попов, Г. П. Как повысить уровень кредитования малого и среднего бизнеса / Г. П. Попов // Деньги и кредит. – 2016. – № 12. – С. 32–35.
42. Проблемы с малым и средним бизнесом в Китае [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://m.aftershock.news/?q=node/539601>.
43. Равнянский, А. К. Роль банковского сектора в развитии малого и среднего предпринимательства России и Китая [Электронный ресурс] / А. К. Равнянский. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://moluch.ru/archive/137/38372/>.

44. Растущий малый и средний бизнес в России и за рубежом: роль и место в экономике [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : [http://www.ruaee.ru/datas/menu/final-report-mid-sized\\_businesses\\_-russiaabroad-281010.pdf](http://www.ruaee.ru/datas/menu/final-report-mid-sized_businesses_-russiaabroad-281010.pdf).

45. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : [www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2017/mal-pred.rar](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/mal-pred.rar).

46. Финк, Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития [Электронный ресурс] / Т. А. Финк. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://moluch.ru/archive/39/4640/>.

47. Харитонов, Д. Е. Проблема кредитования малого бизнеса на территории РФ [Электронный ресурс] / Д. Е. Харитонов. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://stroymnogo.com/science/economy/problema-kreditovaniya-malogo-bizne>.

48. Цветова, И. Политика стимулирования малого бизнеса: опыт Японии [Электронный ресурс] / И. Цветова. – Электрон. дан. – Режим доступа : [http://vasilieva.narod.ru/15\\_5\\_97.htm](http://vasilieva.narod.ru/15_5_97.htm).

49. Чжанью, И. Анализ состояния и политики финансирования МСП в Китае [Электронный ресурс] / И. Чжанью. – Электрон. дан. – Режим доступа : [http://www.360doc.com/content/07/0515/10/12961\\_500776.shtml](http://www.360doc.com/content/07/0515/10/12961_500776.shtml).

50. Черобедова, А. В. Особенности кредитования субъектов малого и среднего бизнеса / А. В. Черобедова // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2009. – № 3. – С. 182–186.

51. Шакирова, А. Х. Функциональная модель кредитования предприятий малого и среднего бизнеса / А. Х. Шакирова // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2016. – № 10. – С. 416–422.

52. Эбингер, А. Г. Управление кредитным портфелем розничного банка на основе моделирования его базовых параметров / А. Г. Эбингер // Власть и управление на Востоке России. – 2016. – № 1 (62). – С. 53–57.

53. Яковенко, С. Н. Оценка состояния и динамики кредитования малого и среднего бизнеса на примере южного федерального округа / С. Н. Яковенко, А. А. Лондарь // Финансы и кредит. – 2016. – № 14 (590). – С. 52–60.
54. Bank of China in 2017 small and micro enterprise loan balance 1,5 trillion Yuan holding 95 village and town Bank [Электронный ресурс]. – Электрон. дан – Режим доступа : [http://finance.ifeng.com/a/20180329/16051880\\_0.shtml](http://finance.ifeng.com/a/20180329/16051880_0.shtml).
55. China's small and medium-sized enterprises operation report 2016 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : [http://www.lwzb.gov.cn/pub/gjtjlwzb/sjyfx/201705/t20170524\\_3750.html](http://www.lwzb.gov.cn/pub/gjtjlwzb/sjyfx/201705/t20170524_3750.html).
56. European Union [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : [https://europa.eu/european-union/index\\_en](https://europa.eu/european-union/index_en).
57. Eurostat. Your key to European statistics [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
58. Financing of small and medium-sized enterprises in China [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://www.yirendai.com/ask/dk330002/>.
59. Financing SMEs and Entrepreneurs 2017 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : [https://www.oecd.org/cfe/smes/Financing%20SMEs%20and%20Entrepreneurs%202017\\_Highlights.pdf](https://www.oecd.org/cfe/smes/Financing%20SMEs%20and%20Entrepreneurs%202017_Highlights.pdf).
60. Germany's SMEs continue to break records – sectorial transformation poses new challenges [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : [https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Mittelstandspanel/PDF-Dateien-Mittelstandspanel-\(EN\)/KfW-Mittelstandspanel-2017\\_EN.pdf](https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Mittelstandspanel/PDF-Dateien-Mittelstandspanel-(EN)/KfW-Mittelstandspanel-2017_EN.pdf).
61. Hoffmann, R. SMEs in China [Электронный ресурс] / R. Hoffmann. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.ecovis-beijing.com/en/blog-en/articles/887-smes-in-china>.

62. International Chamber of Commerce [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://iccwbo.org/>.
63. Just «funding» the «borrowing» suffer from small business realities [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://gentosha-go.com/articles/-/13161>.
64. Less than 1% is the norm? Bank loan at cheaper interest rate would be 7 ways to [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://tagarasu-keiei.jp/?p=1262>.
65. Microenterprise in 2017 loans grew to meet regulatory targets [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.cbrc.gov.cn/chinese/home/docView/ECFEC8EDD5404B5EB309B7045B81799C.html>.
66. Ministry of Economy, Trade and Industry [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.meti.go.jp/english>.
67. Monthly China credit industry status and trends – July, 2017 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://jin.baidu.com/article/loan/2639102.html>.
68. OECD. Better policies for better lives [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/>.
69. Sébastien Roux<sup>1</sup> & Frédérique Savignac. SMEs' financing: Divergence across Euro area countries [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : [https://www.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/document-de-travail-654\\_2017-12.pdf](https://www.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/document-de-travail-654_2017-12.pdf).
70. Survey on the status of China's small and medium-sized enterprises loan market in 2018 and report on the future development trend [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.20087.com/2014-12/ZhongXiaoQiYeDaiKuanHangYeYanJiuFenXi.html>.

71. The pace of increase in production had slowed is concerned that domestic Bank lending [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : [http://www.smtb.jp/others/report/economy/46\\_2.pdf#search=%27%E5%9](http://www.smtb.jp/others/report/economy/46_2.pdf#search=%27%E5%9).

72. The World Bank [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.worldbank.org/>.



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
«Дальневосточный федеральный университет»

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра мировой экономики

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ

на выпускную квалификационную работу студентки

Денисовой Екатерины Валерьевны  
(фамилия, имя, отчество)

специальность (направление) 38.03.01 Экономика, профиль «Мировая экономика»

группа Б1401ама

на тему: Анализ кредитования малого и среднего бизнеса в странах АТР

(на примере Российской Федерации, КНР, Японии)

Руководитель ВКР ст. преподаватель, Е.Г. Дрозд

(ученая степень, ученое звание, и. о. фамилия)

Дата защиты ВКР « 25 » июня 2018 г.

1. Объем работы: количество страниц 92; таблиц 12; рисунков 22, приложений -.

2. Цель и задачи дипломного исследования:

Целью исследования было проведение сравнительного анализа практики кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в нескольких выбранных странах АТР.

В соответствии с целью исследования было сформулировано несколько наиболее значимых задач.

3. Актуальность, теоретическая, практическая значимость темы исследования:

Тема выпускной квалификационной работы является актуальной, т. к. уровень и подходы к кредитованию малого и среднего бизнеса в разных странах существенно отличаются, в некоторых из них, кредитование стало эффективным инструментом поддержки и развития бизнеса.

4. Соответствие содержания работы заданию (полное и неполное): полное

Поставленные задачи были достигнуты, тема раскрыта.

5. Основные достоинства и недостатки ВКР:

Достоинства работы заключаются в теоретической проработанности темы, изучены работы российских и зарубежных исследователей, посвященные вопросам кредитования, рассмотрены существующие модели кредитования МСБ; выполнен сравнительный анализ структуры и условий кредитования данных субъектов бизнеса в выбранных странах, обработан значительный объем статистической информации, в том числе, на иностранном языке.

Существенных недостатков в оформлении и содержании работы нет.

6. Степень самостоятельности и способности дипломника к исследовательской работе:

Студента продемонстрировала хорошие способности к исследовательской работе; умение работать с различными источниками информации, структурировать, компилировать материал, анализировать имеющиеся статистические данные.

7. Оценка деятельности студента в период выполнения дипломной работы:

Следует отметить высокую дисциплинированность, ответственность, работоспособность студентки на протяжении всего периода написания дипломной работы; инициативность.

8. Достоинство и недостатки оформления текстовой части, графического, демонстрационного, иллюстративного, компьютерного и информационного материала. Соответствие его оформления требованиям ГОСТ, образовательным и научным стандартам:

К неоспоримому достоинству дипломной работы следует отнести наличие иллюстративного материала, наглядно представляющего результаты полученные в процессе исследовательской и аналитической работы дипломницы.

Существенные недостатки – отсутствуют.

Данная работа соответствует требованиям, предъявляемым государственными образовательными стандартами к итоговым студенческим работам.

Уровень оригинальности текста выпускной квалификационной работы – 84%.

9. Целесообразность и возможность внедрения результатов дипломного исследования:

Теоретический материал может быть использован в учебном процессе при проведении семинарских занятий.

Заключение: заслуживает оценки «отлично» и присвоения соответствующей квалификации.

Руководитель ВКР ст. преподаватель  
(должность, уч. звание)

  
(подпись)

Е. Г. Дрозд  
(и.о.ф)

«14» июня 2018 г.