

**А. И. ШПЫНОВА**

**КРЕДИТОВАНИЕ МАЛЫХ  
И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ:  
ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ**

**Москва – 2009г.**

А. И. ШПЫНОВА

**КРЕДИТОВАНИЕ МАЛЫХ  
И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ:  
ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ**

Шпынова Анна Игоревна.

Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт.

М., ПОЛПРЕД Справочники, 2009, 156 с.

ISBN 978-5-904113-04-9.

Проект ПОЛПРЕД: Г. Вачнадзе, А. Грибков, А. Князев, О. Мишина, Г. Перцева, К. Сальберг, Н. Сеницына, Т. Стенина, Е. Терехова, Л. Тимофеева, И. Хряева, С. Шмаков..

Совет ветеранов МИД РФ. ООО «ПОЛПРЕД Справочники».

119002 Москва, Арбат 55, оф. 405, (495) 2343435, (499) 2443541, (985) 7841084, info@polpred.com

Отпечатано в ФГУП «ПИК ВИНТИ», 140010 Люберцы, Октябрьский прт 403.

## СОДЕРЖАНИЕ

---

<b>Введение .....</b>	<b>5</b>
<b>Глава 1. Малые и средние предприятия как объекты кредитования .....</b>	<b>6</b>
1.1. Роль и место малого и среднего бизнеса в национальной экономике .....	6
1.2. Источники формирования финансовых ресурсов малых и средних предприятий .....	17
<b>Глава 2. Зарубежный опыт кредитования малых и средних предприятий .....</b>	<b>36</b>
2.1. Оценка зарубежных рынков кредитования малых и средних предприятий .....	36
2.2. Особенности кредитования предприятий малого и среднего бизнеса .....	43
2.3. Поддержка кредитования предприятий малого и среднего бизнеса со стороны специализированных институтов и государства .....	54
<b>Глава 3. Направления совершенствования кредитования малых и средних предприятий в Российской Федерации .....</b>	<b>74</b>
3.1. Особенности кредитования малых и средних предприятий в Российской Федерации .....	74
3.2. Рекомендации по совершенствованию поддержки кредитования малых и средних предприятий .....	95
<b>Заключение .....</b>	<b>103</b>
<b>Список использованных источников и литературы .....</b>	<b>110</b>
<b>Приложения .....</b>	<b>124</b>

## Введение

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. В процессе своей деятельности предприятиям малого и среднего бизнеса приходится решать сложные проблемы, связанные с финансированием хозяйственных операций. Зарубежный опыт свидетельствует, что при поиске внешних источников финансовых ресурсов основное внимание малые и средние предприятия уделяют банковскому кредиту.

Издержки, связанные с высокой степенью риска по кредитованию предприятий малого и среднего бизнеса, банки, в конечном счете, перекладывают на заемщиков посредством высокой ставки по кредиту или требованием предоставить обеспечение в большом объеме. В том случае, когда в силу высокой степени банковского риска снижается доступность кредита на приемлемых для предприятий условиях, у зарубежных малых и средних предприятий есть возможность воспользоваться различными видами поддержки, а именно, услугами специализированных институтов: гарантийных учреждений, благодаря вмешательству которых снижается степень банковского кредитного риска, и кредитных кооперативов, предоставляющих малым и средним предприятиям финансирование на более выгодных (с точки зрения ставки процента, требуемого обеспечения) условиях, по сравнению с банками.

На российском рынке кредитования малых и средних предприятий банковские структуры играют крайне незначительную роль: для создания новых предприятий и для финансирования своего развития банковские кредиты привлекают порядка 10–16%<sup>1</sup> малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица. В современных условиях расширение доступа российских предприятий малого и среднего бизнеса к кредитным ресурсам приобретает особую актуальность, в связи с чем необходимо серьезное изучение зарубежного опыта активного участия коммерческих банков и специализированных институтов в кредитовании малых и средних предприятий и использование данного опыта в Российской Федерации.

---

<sup>1</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ: Отчет по результатам общероссийского исследования / «ОПО-РА России», ВЦИОМ. — М., 2005. — С. 60, 62.

## Глава 1. Малые и средние предприятия как объекты кредитования

### 1.1. Роль и место малого и среднего бизнеса в национальной экономике

Практически в каждой стране существует свое понятие предприятий малого и среднего бизнеса<sup>2</sup>. Основой для определений могут служить один или несколько критериев. В качестве одного критерия может выступать, например, число занятых на предприятии (как в Великобритании, Словацкой Республике, Мексике, Греции), или максимальная величина дохода, который получает компания. В некоторых странах определение малых и средних предприятий базируется на двух критериях одновременно: на числе занятых и на обороте компании (как в Португалии)<sup>3</sup>.

В Европейском Союзе (ЕС) на наднациональном уровне основой для правового определения малых и средних предприятий служит Рекомендация Комиссии Европейских сообществ 2003/361/ЕС для определения микропредприятий, малых и средних предприятий, согласно которой компания относится к сфере малого и среднего бизнеса, если ее показатели не превышают установленных максимальных пороговых значений числа занятых и либо годового итога баланса, либо годового оборота компании. Кроме того, учитывается также степень независимости компании, чтобы исключить более зависимые с экономической точки зрения предприятия, связанные с какой-либо крупной фирмой или группой, из программ поддержки малых и средних предприятий (см. табл. 1).

Таблица 1

#### Сравнительная таблица критериев, определяющих субъектов

малого и среднего предпринимательства в Европейском Союзе и в Российской Федерации

Страны	Максимальные значения критериев	Категории предприятий			
		Микро-предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	Крупные предприятия
Европейский Союз <sup>103</sup>	число занятых, чел.	≤ 9	от 10 до 49	от 50 до 249	≥ 250
	годовой оборот, евро	≤ 2 млн.	≤ 10 млн.	≤ 50 млн.	> 50 млн.
	годовой итог баланса, евро	≤ 2 млн.	≤ 10 млн.	≤ 43 млн.	> 43 млн.

<sup>2</sup> Здесь и далее термины «бизнес» и «предпринимательство» употребляются как синонимы. Как отмечает Л.Т. Ибадова, «данные понятия практически тождественны. Отличие состоит лишь в том, что термин «малое предпринимательство» — это юридический термин, поскольку употребляется в нормативных актах за некоторыми исключениями, а «малый бизнес» — экономический. Но, в сущности, это одно и то же явление». (См. Ибадова Л.Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России: правовые аспекты / Л.Т. Ибадова. — М.: Волтерс Клувер, 2006. — С. 1.) Понятия «предпринимательство» и «бизнес» также в своей работе использует как синонимы А.В. Виленский (см. Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства / А.В. Виленский ; Ин-т экономики РАН. — М.: Наука, 2007. — С. 7).

<sup>3</sup> Papillon J.-C. Le role de la taille de la firme: les spécificités des petites et moyennes entreprises / J.-C. Papillon // Problèmes économiques. — Paris: La Documentation française, 2005. — №2.885. — P. 9.

	<i>степень независимости</i>	пороговое значение участия в капитале или прав голоса, принадлежащих другому предприятию или организации, составляет 25%, за установленными исключениями			
<b>Российская Федерация</b>	<i>число занятых, чел.</i>	≤ 15	от 16 до 100	от 101 до 250	≥ 251
	<i>выручка</i>	предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовой стоимости активов устанавливаются Правительством РФ один раз в пять лет с учетом данных сплошных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства (положение вступает в силу с 1 января 2010 г.)			
	<i>балансовая стоимость активов</i>				
	<i>степень независимости</i>	суммарная доля участия в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) малых и средних предприятий установленных категорий владельцев не может превышать 25%			

Источники: 1. Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises // Official Journal. — 2003. — May 5. — No. L 124. — P. L 124/36–L 124/41.  
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ.

Определение, содержащееся в Рекомендации 2003/361/ЕС, главным образом адресовано странам-членам Европейского Союза, Европейскому инвестиционному банку и Европейскому инвестиционному фонду, однако, оно носит рекомендательный характер. Пороговые величины, установленные в Рекомендации, представляют собой максимально допустимые значения, и страны-члены и институты Европейского Союза имеют право фиксировать меньшие лимиты, если это обусловлено целями осуществляемой ими политики и деятельности. Кроме того, для упрощения решения административных вопросов в определенных случаях для отнесения предприятия к категории малого и среднего бизнеса можно использовать только один критерий, в частности, число занятых.

Зарубежный опыт подтверждает, что законодательство может не содержать четких количественных критериев определения малых и средних предприятий. В частности, в США в Законе о малом бизнесе (впервые принятом 30 июля 1953 г.) не прописаны пороговые значения каких-либо показателей. Согласно данному закону малым считается независимое предприятие, не доминирующее в сфере своей деятельности, т.е. не оказывающее контролирующего или значительного воздействия на отрасль<sup>4</sup>.

В одной стране может существовать несколько определений предприятий малого и среднего бизнеса в зависимости от того, для каких целей они разрабатывались (для определения статуса предприятия с юридической точки зрения, ведения статистического учета и в других целях). Так, в Канаде финансовые учреждения, правительственные и другие организации в своей деятельности оперируют довольно широким кругом определений малых и средних предприятий: национальное агентство Статистика Канады для отнесения предприятий к сфере малого и среднего бизнеса использует критерии числа работников на предприятии и его годовой доход<sup>5</sup>, а Ассоциация канадских банков к сфере малого и среднего бизне-

<sup>4</sup> Small Business Act (Public Law 85-536) [Electronic resource]. — § 3. // <http://www.sba.gov/library/cfrs/Small-Business-Act.pdf>

<sup>5</sup> К малым и средним относятся предприятия, имеющие своей целью получение прибыли, число работников которых составляет от 0 (если владелец предприятия является единственным занятым на нем) до 499 чел., а валовой доход меньше 50 млн. долл. См. Industries culturelles

са относит предприятия, у которых объем разрешения на выдачу ссуды (т.е. максимальная сумма, которую предприятие может получить в виде ссуды) не превышает 1 млн. долл.<sup>6</sup> (необходимость подобного подхода обусловлена тем, что большинство поставщиков финансовых услуг в Канаде не ведут учет числа занятых у своих клиентов).

Несмотря на существующее разнообразие принципов отнесения предприятий к категории малого и среднего бизнеса, в целях государственной поддержки малых и средних предприятий используются отдельные законодательно зафиксированные критерии. В Европейском Союзе в процессе принятия решения о возможности участия предприятия в государственных программах поддержки предприятий малого и среднего бизнеса является обязательным применение Рекомендации Комиссии Европейских сообществ 2003/361/ЕС, а в США в этом случае Закон о малом бизнесе предусматривает использование дополнительных критериев для отнесения предприятий к категории малого бизнеса — отраслевых стандартов размера фирмы, выраженных либо в виде числа занятых, либо в виде среднегодового объема денежных поступлений предприятия<sup>7</sup>. Предприятие считается малым, если значение требуемого стандартом показателя не превышает максимальный уровень, зафиксированный по основным группам отраслей и их подгруппам<sup>8</sup>.

В Российской Федерации с 1 января 2008 г. действует определение малых и средних предприятий, установленное в Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ. Субъекты малого и среднего предпринимательства подразделяются на три категории: микропредприятия, малые и средние предприятия. Для отнесения предприятий к той или иной группе учитывается соответствие их показателей предельно допустимым значениям критерия средней численности работников, а также одного из финансовых критериев, выручки или балансовой стоимости активов, при обязательном соблюдении ограничений на структуру капитала малых и средних предприятий (см. табл. 1). Данное определение в целом соответствует мировому опыту, в частности, европейскому, и основывается на критериях, которые признаны важнейшими для определения малых и средних предприятий во многих странах: числе занятых, финансовых показателях и степени независимости.

Упрощенное по сравнению с Федеральным законом N 209-ФЗ определение субъектов малого и среднего бизнеса использует ОАО «Российский банк развития» — государственная кредитная организация, являющаяся агентом Правительства Российской Федерации

canadiennes. Profil des petites et moyennes entreprises: Rapport préparé pour le Ministère du Patrimoine canadien / Le Groupe Nordicité Itée. — Mars 2004. — P. 13. // [http://www.pch.gc.ca/progs/ac-ca/pubs/profile/sme\\_f.pdf](http://www.pch.gc.ca/progs/ac-ca/pubs/profile/sme_f.pdf)

<sup>6</sup> Principales statistiques sur le financement des petites entreprises // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. Décembre 2006. — P. 4. // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf/\\$FILE/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf/$FILE/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf)

<sup>7</sup> Объем денежных поступлений равен сумме валового дохода и себестоимости реализованной продукции.

<sup>8</sup> Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Codes [Electronic resource]. Effective July 31, 2006. // [http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba\\_homepage/serv\\_sstd\\_tablepdf.pdf](http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba_homepage/serv_sstd_tablepdf.pdf)

по осуществлению инвестиций, одно из основных направлений деятельности которой состоит в осуществлении государственной поддержки малого предпринимательства<sup>9</sup>. В целях реализации своей Программы по поддержке малого и среднего предпринимательства Российский банк развития относит к данным субъектам бизнеса только неаффилированные по отношению к региональному банку, крупной организации (предприятию) и государству (Российской Федерации и ее субъектам) коммерческие организации или индивидуальных предпринимателей, средняя численность работников которых за два предшествующих последовательных календарных года не превышает 250 чел., при этом отсутствует подразделение на микро-, малые и средние предприятия<sup>10</sup>.

На основе изучения критериев, используемых для определения малых и средних предприятий за рубежом и в Российской Федерации, можно сделать вывод, что ввиду отсутствия единого, общепринятого подхода к отнесению предприятий к категории малого и среднего бизнеса, существует множество определений, основывающихся на различных критериях и принятых в разных странах. Вероятно, единственной в той или иной степени общей чертой многих определений можно считать то, что они подчеркивают независимость малых и средних предприятий от контроля более крупных предприятий или их групп в том, что касается права собственности. Такое разнообразие определений, по нашему мнению, 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. Помимо исторических причин, следует также отметить, что формальное определение малых и средних предприятий может потребоваться для решения различных конкретных задач, и в этой связи вряд ли вообще может существовать единообразное, универсальное определение малых и средних предприятий. Следовательно, по вышеуказанным объективным причинам расхождения в национальных определениях субъектов малого и среднего бизнеса можно считать оправданными, а некоторые допущения, которые приходится делать при сопоставлении статистических показателей по малым и средним предприятиям в разных странах, можно считать приемлемыми и не искажающими общую картину.

Рассматривая роль и место малого и среднего бизнеса в национальной экономике, можно выделить несколько факторов, благодаря которым малый бизнес имеет особое значение в экономике страны. Так, он не требует крупных стартовых инвестиций, но при этом обеспечивает быстрый оборот ресурсов и высокую динамику роста. Малый бизнес помогает внедрять инновации, решать проблемы безработицы и реструктуризации экономики. За счет меньшего масштаба малые предприятия, которые по своему характеру основываются на уче-

<sup>9</sup> ОАО «Российский банк развития» после принятия в мае 2007 г. Федерального закона N 82-ФЗ «О банке развития» входит в структуру «Банка развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанка)».

<sup>10</sup> Программа ОАО «Российский банк развития» по поддержке малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // [http://www.rosbr.ru/ru/small\\_business/start/support/](http://www.rosbr.ru/ru/small_business/start/support/)



те местных потребностей, оказываются более гибкими к меняющимся экономическим условиям. Реагируя на изменения конъюнктуры, «малое предпринимательство... фактически способствует сглаживанию колебаний делового цикла»<sup>11</sup>. Помимо этого малый бизнес может способствовать социальной и политической стабильности в стране, поскольку по своему экономическому положению и условиям жизни частные предприниматели близки к большей части населения и составляют основу среднего класса, являющегося гарантом такой стабильности.

В промышленно развитых странах высока доля малых и средних предприятий в производстве валового продукта. В Канаде на них приходится порядка 45% ВВП<sup>12</sup> (см. приложение 1). Доля малого бизнеса в ВВП США, произведенного частным сектором (за исключением отрасли сельского хозяйства), также остается относительно стабильной уже на протяжении нескольких десятилетий и колеблется около уровня, равного 50%. Американские исследователи обнаружили, что доля малого бизнеса в экономике зависит в первую очередь от того, насколько динамично развиваются те сектора экономики, в которых доминируют малые предприятия, в первую очередь, сфера услуг. При этом в условиях растущей экономики малые предприятия расширяют свою деятельность, и некоторые из них переходят в категорию крупных, что может повлечь за собой снижение доли малого бизнеса в ВВП. Однако рост в тех отраслях промышленности, которые предоставляют наибольшие возможности для создания и развития малого бизнеса, способствуют постоянному притоку новых фирм в эту сферу и динамичному функционированию уже созданных предприятий. Таким образом, устойчивая доля малого бизнеса в ВВП США главным образом объясняется тем, что, с одной стороны, увеличилась доля сферы услуг в экономике, а с другой стороны, в этой сфере снизилась доля малых предприятий, в то время как малые предприятия стали преобладать в промышленности<sup>13</sup>.

Необходимо отметить, что процент предприятий малого и среднего бизнеса от общего числа фирм в рассматриваемых нами зарубежных странах в исторической перспективе остается высоким и довольно устойчивым. В США число малых предприятий существенно не менялось со временем, это можно объяснить тем, что в процессе своего развития, а также под влиянием происходящих в экономике изменений некоторые малые предприятия становились крупными фирмами, тогда как некоторые крупные фирмы, наоборот, становились малыми предприятиями. Хотя роль малого бизнеса в экономике США в целом оставалась практически неизменной, однако, менялось положение самих малых предприятий и их влия-

<sup>11</sup> Курс экономической теории : Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики : учеб. пособие для студентов вузов / рук. коллектива и науч. ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. — М., 2007. — (Серия «Учебники Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова».) — С. 662.

<sup>12</sup> Bureau des petites et moyennes entreprises [Source électronique] // [http://tps-gc-pwgsc.gc.ca/text/faa/osme\\_pamphlet-f.pdf](http://tps-gc-pwgsc.gc.ca/text/faa/osme_pamphlet-f.pdf)

<sup>13</sup> Small Business Share of Economic Growth: Final Report submitted to U.S. Small Business Administration / Joel Popkin and Company. — Washington, D.C., 2001. — P. 1, 4, 8–11. // <http://www.sba.gov/advo/research/rs211tot.pdf>

ние на экономику страны, особенно в зависимости от фазы цикла деловой активности. Так, именно малые предприятия стали тем «локомотивом», который способствовал преодолению экономикой США спада, отмеченного в 2001 г.<sup>14</sup> Признается, что предприятия малого и среднего бизнеса являются основной движущей силой экономического роста, и в Канаде<sup>15</sup>.

Особую роль малых предприятий в зарубежных странах в преодолении последствий спада отмечает российский исследователь В.А. Рубе, говоря о том, что «после мирового экономического кризиса 1973–1975 гг. малый бизнес показал способность к выживанию и приспособлению к новым условиям, численность его значительно выросла. Вместе с тем крупный бизнес переживал значительные трудности, связанные с негибкостью жестких гигантских производственных структур»<sup>16</sup>.

Малые и средние предприятия являются важными инвесторами в экономику. Например, несмотря на то, что главными инвесторами во Франции остаются крупные предприятия, нельзя не отметить, что в 2006 г. около 45% объема инвестиций в материальные активы приходилось на предприятия малого и среднего бизнеса<sup>17</sup>.

В мировой хозяйственной системе в целом на малых и средних предприятиях занято почти 50% трудоспособного населения. В таких странах как Япония и Швейцария на малых предприятиях сосредоточена преобладающая часть рабочей силы (порядка 67%)<sup>18</sup>. В США на них приходится около половины занятых в частном секторе экономики<sup>19</sup>, в Канаде — 60% от общего числа занятых. В Северной Америке малые и средние предприятия на 60–75% обеспечивают создание новых рабочих мест<sup>20</sup>.

Характерным, в частности, для США, является численное преобладание работников малых предприятий в общем числе занятых: с 1988 по 1994 гг. разрыв между числом работников малых и крупных предприятий в пользу первых составлял 6–8 млн. чел., к 2000 г. он сократился примерно до 180 тыс. чел. В 2001 г., когда в экономике был отмечен спад, на малые предприятия приходилось 49,9% от общего числа занятых в частном секторе экономики (за исключением отрасли сельского хозяйства), что можно объяснить разорением определенного числа предприятий в период спада. В 2002 г. вновь было отмечено превышение числа работников малых предприятий над крупными<sup>21</sup>.

<sup>14</sup> The Small Business Economy: A Report to the President. — Washington: United States Government Printing Office, 2005. — P. 5–6. // [http://www.sba.gov/advo/research/sb\\_econ2005.pdf](http://www.sba.gov/advo/research/sb_econ2005.pdf)

<sup>15</sup> Bureau des petites et moyennes entreprises [Source électronique] // [http://tpsgc-pwgsc.gc.ca/text/faa/osme\\_pamphlet-f.pdf](http://tpsgc-pwgsc.gc.ca/text/faa/osme_pamphlet-f.pdf)

<sup>16</sup> Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / В.А. Рубе. — М.: ИНФРА-М, 2004. — С. 23. — (Учебники эк. факультета МГУ им. М.В. Ломоносова).

<sup>17</sup> Les chiffres clefs des PME [Source électronique] / Direction du Commerce, de l'Artisanat, des Services et des Professions libérales // <http://www.pme.gouv.fr/economie/chiffresclefstpe/17.pdf>

<sup>18</sup> SMEs in Europe 2003. Observatory of European SMEs. 2003, No. 7. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. — P. 33, 78. // [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/smes\\_observatory\\_2003\\_report7\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report7_en.pdf)

<sup>19</sup> The Small Business Economy: A Report to the President. — P. 5.

<sup>20</sup> Bureau des petites et moyennes entreprises [Source électronique] // [http://tpsgc-pwgsc.gc.ca/text/faa/osme\\_pamphlet-f.pdf](http://tpsgc-pwgsc.gc.ca/text/faa/osme_pamphlet-f.pdf)

<sup>21</sup> The Small Business Economy: A Report to the President. — P. 210, 216–219.

В промышленно развитых странах Европы, входящих в условную группу «Европа-19»<sup>22</sup>, на предприятиях малого и среднего бизнеса занято более двух третей от общего числа занятых<sup>23</sup>, при этом малые и средние предприятия также вносят свой значительный вклад в создание новых рабочих мест: так, в Великобритании в 90-е гг. малыми и средними предприятиями было создано почти в два раза больше рабочих мест по сравнению с большими фирмами (см. приложение 1)<sup>24</sup>.

Можно отметить, что в США доля работников малых и средних предприятий в общем числе занятых ниже, а доля работников крупных предприятий выше, чем в Европе. Это можно объяснить тем, что в США большинство (около 80%) микропредприятий находятся в единоличной собственности, т.е. являются неинкорпорированными, принадлежат и управляются одним человеком, что при расчетах влияет на средний размер малых и средних предприятий (в Европе этот показатель составляет порядка 50%)<sup>25</sup>.

Среднее число занятых на одном малом предприятии в США составляет 3 чел., аналогичный показатель по малым и средним предприятиям в Европе — 5 чел. Наблюдаются существенные различия между отдельными странами относительно среднего размера предприятия: он больше в тех странах, где относительно высокий показатель ВВП на душу населения, как, например, в Германии, Люксембурге и Нидерландах (среднее число занятых составляет 7–8 чел.). Обратная ситуация наблюдается в Португалии и Греции (4 и 2 чел. соответственно). Примерно половина малых и средних предприятий не имеют наемных работников, тем самым предоставляя рабочие места и обеспечивая доход только для самозанятых и членов семьи, работающих на предприятии<sup>26</sup>.

В целом роль малых и средних предприятий существенно варьируется в зависимости от сектора экономики, что главным образом является результатом особенностей производственных процессов в различных отраслях. Так, в Европе крупные предприятия в целом преобладают в добывающей промышленности, в энергетическом секторе, в транспортной отрасли (в частности, воздушных и водных перевозках, однако в сфере перевозок наземным транспортом доминируют малые и средние предприятия), а компании малого и среднего бизнеса — в оптовой и розничной торговле, строительстве, гостиничном и ресторанном бизнесе. Об этом свидетельствуют относительно низкое среднее число занятых на предприятии и большая доля малых и средних предприятий в общем числе занятых<sup>27</sup>.

---

<sup>22</sup> Данную группу выделяют в своих исследованиях такие организации, как Евростат, ОЭСР, Центр исследований европейских МСП («The Observatory of European SMEs»). В нее включают участников Европейского экономического пространства и Швейцарию.

<sup>23</sup> SMEs in Europe 2003. Observatory of European SMEs. 2003, No. 7. — P. 26.

<sup>24</sup> Ермаков В.П. Финансово-кредитные механизмы поддержки и развития субъектов предпринимательства в Российской Федерации: Аналитический сборник / В.П. Ермаков, О.И. Хлынин, Н.Ю. Кочетова. — М., 2002. — С. 5.

<sup>25</sup> Highlights from the 2003 Observatory. Observatory of European SMEs. 2003, No. 8. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. — P. 12. // [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/smes\\_observatory\\_2003\\_report8\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report8_en.pdf)

<sup>26</sup> SMEs in Europe 2003. Observatory of European SMEs. 2003, No. 7. — P. 25, 26, 33, 78.

<sup>27</sup> SMEs in Europe 2003. Observatory of European SMEs. 2003, No. 7. — P. 30.

Большое число предприятий малого и среднего бизнеса внутри страны может также приходиться на сферу образования, здравоохранения и социальную сферу (как, например, во Франции; см. приложение 2). В Канаде помимо сферы услуг относительно большое число малых и средних предприятий отмечается в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве и в сфере добычи природных ресурсов<sup>28</sup>. Данные по США подтверждают вышеуказанную тенденцию и одновременно свидетельствуют о существенной роли малых предприятий фактически во всех отраслях экономики страны (см. приложение 3).

Отличительной особенностью сферы малого и среднего бизнеса является ведущая роль микропредприятий. В частности, странах «Европы-19» они составляют подавляющее большинство не только от общего числа малых и средних предприятий (92,5%), но и от всех предприятий в целом (92,3%), а также превосходят крупные фирмы по показателю доли работников от общего числа занятых: на микропредприятия приходится 39,4%, на крупные предприятия — 30,3% работников от общего числа занятых (см. приложения 1, 4). При этом, например, в Италии на микро-предприятия с числом работников менее 10 чел. приходится основное число занятых — 48%<sup>29</sup>. В Канаде на предприятия без наемных работников и на микропредприятия с числом работников от 0,5 до 4 чел. приходится подавляющая часть предприятий малого и среднего бизнеса в таких отраслях, как научная сфера, оказание профессиональных услуг, сельское хозяйство и добыча природных ресурсов (см. приложение 5).

В Российской Федерации на конец 2007 г. было зарегистрировано 1137,4 тыс. малых предприятий (см. приложение 6), причем с 2002 г. наблюдается положительная динамика их числа. В последние годы увеличиваются значения таких показателей, как численность занятых на малых предприятиях, инвестиции в основной капитал<sup>30</sup>, объем оборота<sup>31</sup>. Поскольку законодательное определение субъектов среднего бизнеса в Российской Федерации до 1 января 2008 г. отсутствовало, по группе малых и средних предприятий в целом можно привести лишь неофициальный показатель, например, общей численности занятых: по состоянию на начало 2007 г. она превышала 25% всего экономически активного населения страны<sup>32</sup>. С точки зрения отраслевой структуры, в 2007 г. наибольшее число малых предприятий занимались оптовой и розничной торговлей и ремонтом, операциями с недвижимым имуществом и арендой (см. приложение 6). В среднем число занятых в расчете на одно малое предприятие составило в 2007 г. 9 человек<sup>33</sup> (данный показатель остается фактически неизменным с 1999 г.<sup>34</sup>).

<sup>28</sup> Principales statistiques sur le financement des petits entreprises. — Décembre 2006. — P. 5, 10, 11.

<sup>29</sup> European Commission [Electronic resource]. — Enterprise and Industry. — Policy areas. — Entrepreneurship. — Facts and figures // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/facts\\_figures.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/facts_figures.htm)

<sup>30</sup> Малое предпринимательство в России. 2008: Стат.сб. / Росстат. — М., 2008. — С. 14.

<sup>31</sup> Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2006 году: Ежеквартальный информационно-аналитический доклад, июнь 2007 года / Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства; Подг. А.М. Шестоперов. — М., 2007. — С. 8. // [http://www.nisse.ru/analitics.html?id=dynamics\\_2006](http://www.nisse.ru/analitics.html?id=dynamics_2006)

<sup>32</sup> Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства («ОПОРА России») [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.opora.ru/>

<sup>33</sup> Малое предпринимательство в России. 2008: Стат.сб. / Росстат. — М., 2008. — С. 82.

Несмотря на то, что в Российской Федерации наблюдаются некоторые позитивные тенденции в развитии малого бизнеса, сохраняется существенное отставание от промышленно развитых стран по многим важным параметрам, в частности, доли малых предприятий в ВВП, доли их работников в общем числе занятых (см. приложение 1), объеме осуществляемых инвестиций. Устойчиво низким остается число малых предприятий на 10 тыс. жителей: в 2007 г. этот показатель в Российской Федерации составил 80<sup>35</sup>, тогда как в США, ЕС он уже долгое время исчисляется сотнями<sup>36</sup>.

Кроме того, не позволяют охарактеризовать положительно развитие сферы малого бизнеса в Российской Федерации следующие факторы:

1. Отрицательная черта отраслевой структуры малого бизнеса заключается в том, что приоритетные отрасли реального сектора экономики развиваются крайне слабо. Доля предприятий, внедряющих новые технологии или выпускающих образцы принципиально новой продукции, чрезвычайно мала. За период с 1999 по 2003 гг.<sup>37</sup> доля малых предприятий в сфере науки и научного обслуживания от общего числа малых предприятий сократилась с 4,2% до 2,5 %, а их число снизилось с 37,1 тыс. до 22,1 тыс.<sup>38</sup>

2. Несмотря на увеличение инвестиций малых предприятий в основной капитал в абсолютном выражении, их доля в общем объеме инвестиций остается крайне низкой (3,9% в 2007 г.), причем ее динамика нестабильна: периоды роста сменяются периодами сокращения<sup>39</sup>. Главными инвесторами являются малые предприятия, занимающимися строительством и операциями с недвижимым имуществом, арендой, на которые в сумме приходится 53,2% инвестиций всех малых предприятий в основной капитал (см. приложение 6). Удельный вес малых предприятий в таких важных наукоемких отраслях, как химическое производство, производство машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, осуществлявших технологические инновации, в общем числе в 2007 г. составлял от 3,9% до 9,9%<sup>40</sup>.

3. Отдельным блоком выделяются проблемы, связанные с институциональными аспектами функционирования малого бизнеса в Российской Федерации<sup>41</sup>. Прежде всего, ощущается отрицательное воздействие со стороны администраций различных уровней. Среди оценок, которые даются органам власти, преобладают нейтральные и негативные, поскольку,

<sup>34</sup> Малое предпринимательство в России. 2006: Стат.сб. / Росстат. — М., 2006. — С. 57.

<sup>35</sup> Малое предпринимательство в России. 2008: Стат.сб. / Росстат. — М., 2008. — С. 14.

<sup>36</sup> Егорова Н.Е. Формы и экономические механизмы взаимодействия малых и крупных предприятий: Доклад / Н.Е. Егорова; ЦЭМИ РАН. — М., 2001. // <http://www.rcsme.ru/libArt.asp?id=3875>

<sup>37</sup> В связи с введением в Российской Федерации с 1 января 2003 г. Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД) Федеральная служба государственной статистики в своем сборнике «Малое предпринимательство в России. 2008» приводит сведения по видам экономической деятельности, среди которых область науки и научного обслуживания не выделяется.

<sup>38</sup> Малое предпринимательство в России. 2004: Стат.сб. / Росстат. — М., 2004. — С. 16, 17.

<sup>39</sup> Малое предпринимательство в России. 2008: Стат.сб. / Росстат. — М., 2008. — С. 14.

<sup>40</sup> Там же. — С. 121.

<sup>41</sup> Результаты анализа взаимодействия российских малых предприятий с финансовыми учреждениями будут изложены в третьей главе исследования.

по мнению представителей малого бизнеса, данные структуры либо «не влияют» на деятельность предпринимателей, либо «мешают» и «скорее мешают» им работать<sup>42</sup>. А.В. Виленский характеризует административные барьеры как «целый комплекс сложных и противоречивых отношений по поводу взаимодействия бизнеса и власти в структуре хозяйства, основные субъекты которого ориентированы на постоянную борьбу за преференции»<sup>43</sup>.

4. С вопросом отношения малых предприятий к органам власти тесно связан вопрос коррупции. Если при взаимодействии с государственными органами возникают проблемы, то довольно часто вариант их решения можно найти в обход закона — с помощью незаконных выплат чиновникам. То, что подобная практика широко распространена в регионах их деятельности, утверждают более 40% предпринимателей. В частности, когда проходят контрольно-надзорные проверки на малых предприятиях, прямо или косвенно делаются намеки на необходимость оплаты услуг проверяющих. Близость и тесный контакт с малым бизнесом уполномоченных структур могут создавать среду для распространения коррупции. Руководители малых предприятий довольно часто встречаются со злоупотреблениями и произволом со стороны представителей органов власти, в том числе чиновников, инспекторов, сотрудников правоохранительных органов. Настораживает рост показателя объема незаконных выплат представителям различных органов власти: в 2006 г., по оценкам руководителей малых предприятий, он составил около 9,6% от среднемесячной выручки фирмы, тогда как в 2005 г. был равен 8,5%<sup>44</sup>. Согласно другим экспертам, затраты коммерческих структур на обеспечение так называемых «особых» отношений с представителями государственного аппарата составляют от 30% до 50% прибыли<sup>45</sup>. По оценкам, «коррупционные расходы» малого бизнеса составляют 25–27 млрд. долл. в год<sup>46</sup>, и их можно расценивать как прямые потери неинвестированных в развитие бизнеса средств.

Личные контакты выходят на первое место среди наиболее эффективных вариантов взаимодействия с представителями государственных и других органов, тогда как публичное и коллективное общение с ними, а также работа в составе постоянных совещательных органов не считаются столь действенными способами<sup>47</sup>. Можно предположить, что от «личного общения» остается один шаг до коррупции как варианта преодоления бюрократических преград.

Результаты исследования, проведенного региональным общественным фондом «Информатика для демократии» (Фондом ИНДЕМ), свидетельствуют, что предприятия малого бизнеса чаще оценивают уровень коррупции в Российской Федерации как высокий по срав-

<sup>42</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ: Отчет по результатам общероссийского исследования / «ОПО-РА России», ВЦИОМ. — М., 2006. — С. 37.

<sup>43</sup> Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. — М., 2007. — С. 135.

<sup>44</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ: Отчет по результатам общероссийского исследования / «ОПО-РА России», ВЦИОМ. — М., 2006. — С. 47, 51, 57.

<sup>45</sup> Приводится по: Ибадова Л.Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России: правовые аспекты. — М., 2006. — С. 56.

<sup>46</sup> Почему крупный и малый бизнес нужны друг другу? // Бизнес для всех [Электронный ресурс]. — 2003. — №17 (395). // <http://www.businesspress.ru/newspaper/article.asp?mId=3&aId=262937>

<sup>47</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2006. — С. 38.

нению с более крупными предприятиями, но при этом практически не выражают готовность с ней бороться<sup>48</sup>. В исследовании признается, что способность противодействия коррупционной практике при общении с органами власти существенно ограничена, что обусловлено низкими шансами предпринимателей отстаивать свои позиции в конфликтных ситуациях в одиночку и неспособностью ассоциаций предпринимателей отстаивать их права, а также принятием коррупционных выплат как разновидности издержек ведения бизнеса, что фактически означает согласие с ними. При этом отмечается, что среди мер, которые сами представители малого и среднего бизнеса могут предпринимать для борьбы с коррупцией, наиболее важными являются меры коллективного противодействия, предполагающие решение проблем совместными усилиями со стороны предпринимателей<sup>49</sup>.

5. Большой проблемой остается правовая защищенность малых предприятий. Довольно значительная часть предпринимателей сталкивалась с проявлениями насилия и угроз со стороны криминальных группировок. На низком уровне находится доверие к судебной системе: отстаивать свои законные права в суде в случае их ущемления не готовы около половины руководителей предприятий, хотя и отмечается тенденция к снижению этого показателя<sup>50</sup>. При этом сами предприниматели идут на нарушение закона: еще одной отличительной особенностью российского малого бизнеса продолжает оставаться высокая доля «теневого» оборота. По разным оценкам, она составляет от 30 до 50% реального показателя их оборота<sup>51</sup>.

К числу прочих проблем, мешающих динамичному развитию малого предпринимательства, относятся доступность объектов недвижимости, административные барьеры выхода на рынок, угроза повышения налогов и тарифов естественных монополий, нарушения прав интеллектуальной собственности.

Картина роли и места малых и средних предприятий в национальной экономике будет неполной, если не затронуть вопрос об их взаимоотношениях с крупными предприятиями. По своей сути эти взаимоотношения могут быть обусловлены коммерческими интересами различного рода.

1. В том случае, когда в основе сотрудничества лежит стремление обеих сторон повысить эффективность своей деятельности, в частности, минимизируя издержки или расширяя рынки сбыта продукции, имеет место нормальное экономическое партнерство хозяйствующих субъектов. Оно может принимать различные формы:

<sup>48</sup> Бизнес и коррупция: проблемы противодействия: итоговый отчет / К.И. Головщинский, С.А. Пархоменко, В.Л. Римский, Г.А. Сатаров; Регион. обществ. фонд «Информатика для демократии (Фонд ИНДЕМ)». — М., 2004. — С. 7, 10.

<sup>49</sup> Там же. — С. 33, 34, 40.

<sup>50</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2006. — С. 49, 52.

<sup>51</sup> См. Зангеева С.Б. Польза и преимущества зарубежного опыта поддержки и развития малого и среднего бизнеса применительно к России / С.Б. Зангеева, Е.М. Романова // Финансы и кредит. — 2004. — № 14. — С. 63–71.; Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. — М., 2007. — С. 120.

- сотрудничество на основе договора субподряда, согласно которому малое предприятие на определенном этапе подключается к технологическому процессу крупной фирмы, выполняя для нее заказ на производство товаров или оказание услуг;
- аутсорсинг, когда отдельные звенья производственной цепочки крупного предприятия или его непрофильные подразделения выделяются в малые предприятия с различной степенью зависимости от материнской компании<sup>52</sup>;
- система франчайзинга, при которой малое предприятие получает от крупной фирмы право на реализацию или производство товаров или услуг под ее торговой маркой;
- создание инкубаторов для помощи малым предприятиям на стартовом этапе деятельности и другие варианты поддержки (лизинг, венчурное финансирование, сотрудничество в рамках промышленно-научных кластеров и пр.).

Подобные формы взаимодействия получили довольно широкое распространение в промышленно развитых странах. Так, от одной четвертой до одной трети стоимости производимых в них готовых изделий обрабатывающей промышленности приходится на фирмы-субпоставщики<sup>53</sup>. По системе франчайзинга в США работают 80% предприятий в сфере розничной торговли<sup>54</sup>.

Малым предприятиям выгодно партнерство с крупными фирмами по ряду причин, при этом немаловажную роль играют факторы, связанные с финансированием. Подробнее результаты анализа финансовых аспектов сотрудничества будут изложены в следующих частях исследования.

Тем не менее, необходимо обратить внимание и на отрицательные аспекты взаимоотношений предприятий малого и крупного бизнеса, связанные, прежде всего, с утратой малыми фирмами своей независимости. Как отмечает В.А. Рубе, «оставаясь юридически самостоятельным, предприятие, интегрированное в хозяйственный комплекс крупной корпорации, теряет свою экономическую самостоятельность. Оно не выходит больше самостоятельно на рынок, который теперь для него известен»<sup>55</sup>.

2. Взаимодействие малых и крупных предприятий в полулегальных рамках, при котором во главу угла ставятся интересы крупной компании, а малые предприятия становятся «обслуживающим персоналом» ее теневых операций. При этом крупные предприятия могут преследовать различные цели:

- уход от налогообложения;
- накопление прибыли благодаря использованию трансфертных цен;

<sup>52</sup> К аутсорсингу в форме передачи сторонней компании отдельных функций или частей бизнес-процесса фирмы могут прибегать сами малые предприятия для повышения эффективности своей деятельности, поручая специализированным компаниям, например, ведение бухгалтерского учета и отчетности, обслуживание компьютерной сети и Интернет-сайта.

<sup>53</sup> Егорова Н.Е. Формы и экономические механизмы взаимодействия малых и крупных предприятий. — М., 2001. // <http://www.rcsme.ru/libArt.asp?id=3875>

<sup>54</sup> Взаимодействие малых предприятий с крупным производством на региональном уровне [Электронный ресурс]: Исследование / Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. — М., 1998. // [http://www.nisse.ru/analitics.html?id=interaction\\_sl](http://www.nisse.ru/analitics.html?id=interaction_sl)

<sup>55</sup> Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России. — М., 2004. — С. 22.



- перевод прибыли материнской фирмы в дочернее малое предприятие в интересах ее руководства;
- приобретение акций компании через «подставные» дочерние малые предприятия<sup>56</sup>.

Приходится констатировать, что формы отношений первой группы, свидетельствующие о довольно высокой степени организации межхозяйственных связей в экономике, получили в России гораздо меньшее развитие, чем за рубежом, тогда как российская практика «теневого» сотрудничества, напротив, по своим масштабам превосходит западную. В результате создаются препятствия для нормального развития малого бизнеса в рамках закона. Так, около двух третей руководителей компаний малого бизнеса в российских регионах считают, что малые предприятия практически не осуществляют поставки или работы по заказу крупных фирм или делают это крайне редко<sup>57</sup>. В.А. Рубе среди причин, препятствующих развитию субподрядных отношений в России, выделяет низкую деловую культуру малых и крупных предприятий, недостаточную загрузку производственных мощностей самих потенциальных заказчиков – крупных фирм, проблемы качества производимой сторонними предприятиями продукции и соблюдения сроков поставки и платежей, а также слабое регулирование данной сферы правоотношений<sup>58</sup>. Практически те же причины упоминает и А.В. Виленский, добавляя к ним навязывание цен со стороны крупных предприятий, включение в контракты кабальных условий<sup>59</sup>.

Лишь 7% руководителей российских малых предприятий полагают, что в основном крупный бизнес способствует развитию малого, а почти четверть опрошенных заявляют, что крупные компании мешают малым предприятиям в работе. При этом довольно популярна практика дробления предприятия для «оптимизации» налогообложения, о чем свидетельствуют 41% предпринимателей<sup>60</sup>. Как отмечает Ю.Ю. Болдырев, в России «вовсе не преследуются и тем более не караются действия, которые в западном корпоративном праве категорически пресекаются и за которые там всерьез наказывают. Это касается как... сделок с аффилированными компаниями, так и ряда иных типичных для нас весьма непрозрачных “схем”, включая разнообразные хитрые взаимозачеты и т.п. Это означает, что вполне легально и почти открыто можно осуществлять сделки по перекачиванию реальных ресурсов и собственности из одних предприятий в другие — принадлежащие заинтересованным в этих сделках лицам. Оспорить что-либо в гражданском процессе, опротестовать сделки, да еще и взыскать с виновных управляющих нанесенный акционерам ущерб — практически нереально»<sup>61</sup>.

<sup>56</sup> Подобная практика нашла широкое распространение в России во время проведения чековой приватизации. См. Егорова Н.Е. Формы и экономические механизмы взаимодействия малых и крупных предприятий. — М., 2001. // <http://www.rcsme.ru/libArt.asp?id=3875>

<sup>57</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2006. — С. 24, 25, 70.

<sup>58</sup> Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России. — М., 2004. — С. 29, 30.

<sup>59</sup> Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. — М., 2007. — С. 68.

<sup>60</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2006. — С. 24, 48, 71.

<sup>61</sup> Болдырев Ю.Ю. О бочках меда и ложках дегтя / Ю.Ю. Болдырев. — М., 2003. — (Авторская серия Русское чудо — секреты экономической отсталости). // [http://econ-secrets.narod.ru/1\\_med.html](http://econ-secrets.narod.ru/1_med.html)

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время сектор малого и среднего бизнеса недостаточно развит в российской экономике, что не позволяет ему в полной мере осуществлять те функции, которые характерны для него в промышленно развитых странах.

Для того чтобы предприятия малого бизнеса могли развиваться и успешно выполнять свою роль в экономике страны, им необходим доступ к финансированию. Оно может поступать из различных источников, анализ деятельности которых представлен в следующем параграфе.

## **1.2. Источники формирования финансовых ресурсов малых и средних предприятий**

В целях осуществления своей деятельности предприятие может задействовать финансовые ресурсы, поступающие из различных источников, которые можно подразделить на внутренние и внешние. Л.Т. Ибадова определяет внутренние финансовые ресурсы как ресурсы, образующиеся в процессе хозяйственной деятельности организаций, а к основным формам внешнего финансирования относит «получение безвозмездной финансовой помощи из бюджетных и внебюджетных источников, привлечение банковских и небанковских кредитов и т.д.»<sup>62</sup> Согласно классификации, которую дают В.Я. Горфинкель и В.А. Швандар, к внутренним источникам относятся прибыль предприятия от основной деятельности, накопленная нераспределенная прибыль, амортизационные отчисления и другие внутренние источники, к внешним — средства, мобилизуемые на финансовом рынке, и поступающие в порядке распределения (например, страховые возмещения по рискам, дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов)<sup>63</sup>.

На долю внутренних источников приходится значительный объем финансирования малыми и средними предприятиями своей деятельности. В США нераспределенная прибыль является средством финансирования оборотного капитала и капитальных расходов для 58% и 47% малых предприятий соответственно. При этом нераспределенная прибыль в качестве источника финансирования оборотного капитала особенно важна для мелких по размеру предприятий (активы которых составляют до 100 тыс. долл.), для них этот показатель составляет более 60%, а для финансирования капитальных вложений ее чаще используют компании с активами более 1 млн. долл.<sup>64</sup> В Канаде показатель использования малыми и средними предприятиями нераспределенной прибыли для финансирования своей деятельности в

---

<sup>62</sup> Ибадова Л.Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России: правовые аспекты. — М., 2006. — С. 53.

<sup>63</sup> Малый бизнес. Организация, экономика, управление: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, по направлениям «Экономика», «Управление». / Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — С. 253.

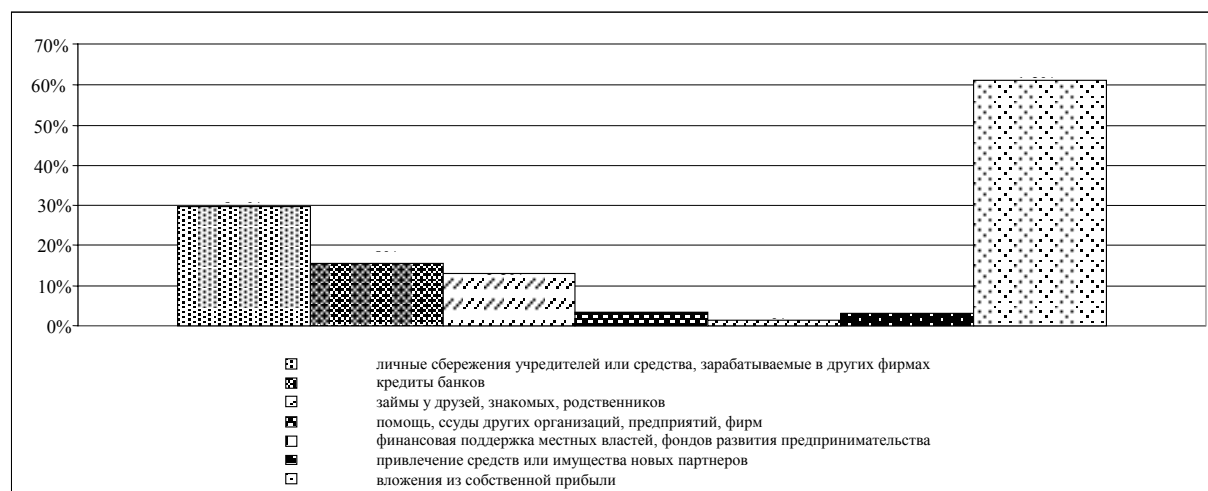
<sup>64</sup> Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century / J. A. Scott, W. C. Dunkelberg, W. J. Dennis, Jr. — NFIB Research Foundation. — Washington, D.C., January 2003. — P. 20–22. // <http://www.nfib.com/object/3747922.htm>

2004 г. составлял 54%<sup>65</sup>. В Российской Федерации вложения из собственной прибыли наряду с личными сбережениями учредителей или средствами, зарабатываемыми в других фирмах, являются главным источником финансирования малых предприятий (см. график 1).

Внешние источники формирования финансовых ресурсов малых и средних предприятий можно классифицировать в зависимости от различных параметров. Так, с точки зрения формализации отношений кредитора и заемщика они подразделяются на формальные (кредиты банков, средства, предоставленные лизинговыми, венчурными, факторинговыми компаниями) и неформальные (займы у родственников и друзей владельца бизнеса, полученные им личные ссуды). Соотношение формальных и неформальных источников, используемых предприятием, зависит от размера и срока существования фирмы: прослеживается тенденция, согласно которой мелкие по размеру предприятия и предприятия на начальных этапах деятельности в относительно меньшей степени привлекают формальные источники, чем более крупные малые и средние предприятия и фирмы, прошедшие начальный период своей деятельности. Так, в Канаде личные сбережения владельца предприятия в качестве инструмента финансирования используют 57% малых и средних предприятий, при этом для предприятий на начальном этапе деятельности этот показатель составляет 77% (см. приложение 7); микропредприятия с числом занятых до 4 чел. используют личные сбережения

График 1

Доля малых предприятий, использовавших тот или иной источник средств для финансирования развития бизнеса в Российской Федерации в 2005 г.



Источник: Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ: Отчет по результатам общероссийского исследования / «ОПОРА России», ВЦИОМ. — М., 2005. — С. 62.

собственника чаще, чем более крупные предприятия (см. приложение 8). Большинство (61,5%) малых предприятий в Российской Федерации были созданы за счет сбережений и

<sup>65</sup> Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004. Tableaux de données / Statistique Canada, Division des petites entreprises et enquêtes spéciales. — P. 35. // [http://www.ic.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/wapi/SurveyOnFinancingofSMEs2004\\_Fr.pdf/\\$FILE/SurveyOnFinancingofSMEs2004\\_Fr.pdf](http://www.ic.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/wapi/SurveyOnFinancingofSMEs2004_Fr.pdf/$FILE/SurveyOnFinancingofSMEs2004_Fr.pdf)

имущества собственника. В основе почти пятой части всех предприятий малого бизнеса (18,6%) лежат сбережения и имущество нескольких основателей фирмы. За счет средств родственников и знакомых собственников бизнеса были организованы 15,7% всех российских предприятий малого бизнеса<sup>66</sup>.

Среди источников денежных средств, привлекаемых на финансовом рынке, можно выделить две основные альтернативы внешнего финансирования для малых и средних предприятий: финансирование за счет привлечения заемных средств (кредитование) и финансирование за счет уступки доли капитала (акционирование). Использование этих источников распространено среди малых и средних предприятий в различных странах неодинаково. Согласно выводам Центра исследований европейских МСП («The Observatory of European SMEs»), на структуру капитала предприятия в большей степени влияют сложившаяся финансовая система, а также культура и традиции отдельной страны, чем характеристики самого предприятия, такие, как размер, сфера деятельности, срок существования и прибыльность<sup>67</sup>. Ф. Аллен и Д. Гейл выделяют два основных вида финансовых систем: основанную на деятельности банков (как, например, в Германии, Франции) и основанную на финансовых рынках (как в Великобритании, США)<sup>68</sup>. В первом случае основным источником финансовых инвестиций служат ссуды, и наиболее важную роль в предоставлении финансирования играют банки. Во втором случае, когда финансовая система основана на функционировании конкурентных рынков, более важную роль играют другие формы финансирования (например, выпуск акций и облигаций). Как отмечает Б.Б. Рубцов, «два-три десятилетия назад финансовые системы развитых стран довольно точно можно было разделить на эти два вида», но изменения, имевшие место в 1990-е гг., привели к размыванию данной границы, «тем не менее, отличия всё еще сохраняются»<sup>69</sup>.

Финансирование малых и средних предприятий в России соответствует типу финансовой системы, основанной на деятельности коммерческих банков, поскольку такая форма привлечения денежных средств малыми предприятиями, как уступка доли капитала, не получила развития.

Рассмотрим подробнее использование малыми и средними предприятиями двух альтернативных источников внешнего финансирования — кредитования и акционирования.

I. Кредитование представляет собой получение кредита с обязательством возратить полученную сумму вместе с процентами в течение определенного периода времени. Согласно определению Л.П. Кроливецкой и Е.В. Тихомировой, под кредитом понимается «система экономических отношений, возникающих в процессе предоставления денежных или иных

<sup>66</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2005. — С. 60.

<sup>67</sup> The European Observatory for SMEs: Sixth Report / Report submitted to the Enterprise Directorate General of the Commission of the European Communities by KPMG Consulting, EIM Small Business and Consultancy in co-operation with ENSR and Intomart. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2000. — P. 155. // [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/ensr\\_6th\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/ensr_6th_report_en.pdf)

<sup>68</sup> Allen F., Gale D. Comparing Financial Systems / F. Allen, D. Gale. — Cambridge, Mass: MIT Press, 2000. — P. 42.

<sup>69</sup> Рубцов Б.Б. Эволюция институтов финансового рынка и развитие экономики / Б.Б. Рубцов // Финансовые институты и экономическое развитие. — М.: ИМЭМО РАН, 2006. — С. 1, 2. // [http://www.mirkin.ru/\\_docs/Rub\\_evolfin.pdf](http://www.mirkin.ru/_docs/Rub_evolfin.pdf)

материальных средств кредитором во временное пользование заемщику на условиях возвратности, срочности и, как правило, с уплатой процента»<sup>70</sup>. Основным преимуществом кредитования является то, что после возврата кредита владелец сохраняет свой контроль над предприятием и не несет более никаких обязательств перед своим кредитором.

Зарубежный опыт подтверждает, что именно кредитование является важнейшим внешним источником формирования финансовых ресурсов малых и средних предприятий. Так, в США в 2003 г. более 60%<sup>71</sup> малых предприятий имели кредит в форме кредитной линии, ссуды (на приобретение транспортных средств, оборудования, ипотечной ссуды) или финансового лизинга (по сравнению с 55% в 1998 г.<sup>72</sup>). Также в США 77% владельцев малых предприятий как минимум один раз за время ведения бизнеса обращались за получением кредита<sup>73</sup>. В странах «Европы-19» в 2002 г. 76% малых и средних предприятий имели кредитные линии в одном или более банке<sup>74</sup>. В Канаде показатель использования кредитных линий несколько ниже (в 2004 г. ими обладали 50% от общего числа малых и средних предприятий), однако данная форма кредита является наиболее популярной среди традиционных<sup>75</sup> источников финансирования<sup>76</sup>.

При этом можно отметить, что частота использования кредитных линий возрастает с увеличением размера предприятия, что подтверждают данные и по Европе, и по Северной Америке (см. табл. 2, 3).

Таблица 2

Доля малых и средних предприятий в странах «Европы-19», использовавших банковские кредитные линии одного и более банков в 2002 г. (в зависимости от размера и сферы деятельности предприятий)

Число банков	Доля малых и средних предприятий							
	в зависимости от размера предприятия (по числу работников)				в зависимости от сферы деятельности предприятия			
	0-9 чел.	10-49 чел.	50-249 чел.	Итого	Пром-сть	Торговля	Сфера услуг	Итого
0 (кред. линии отсутствуют)	21%	16%	16%	21%	16%	21%	23%	21%
1 банк	41%	33%	28%	41%	42%	39%	41%	41%
2 или 3 банка	30%	35%	26%	30%	31%	32%	28%	30%
4 и более банков	5%	9%	19%	5%	7%	4%	4%	5%
нег ответа	3%	6%	12%	3%	4%	3%	4%	3%
Итого	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Источник: 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7and\\_8/fr/ensr/2002/survey\\_4.htm](http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2002/survey_4.htm) (13 August 2006)

<sup>70</sup> Кроливецкая Л.П. Кредитные операции коммерческих банков России: учеб. пособие / Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. — С. 5.

<sup>71</sup> Mach T. L., Wolken J. D. Financial Services Used by Small Businesses: Evidence from the 2003 Survey of Small Business Finances / T. L. Mach, J. D. Wolken // Federal Reserve Bulletin. — October 2006. — P. A 178. // <http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2006/smallbusiness/smallbusiness.pdf>. Под малыми понимались предприятия с числом занятых менее 500 чел.

<sup>72</sup> Financing Patterns of Small Firms: Findings from the 1998 Survey of Small Business Finance / U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy. — September 2003. — P. 34. // [http://www.sba.gov/advo/stats/ssbf\\_98.pdf](http://www.sba.gov/advo/stats/ssbf_98.pdf)

<sup>73</sup> Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century. — P. 48.

<sup>74</sup> 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7and\\_8/fr/ensr/2002/survey\\_4.htm](http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2002/survey_4.htm) (13 August 2006). Под МСП понимались предприятия согласно определению, содержащемуся в Рекомендации Комиссии Европейских сообществ 2003/361/ЕС.

<sup>75</sup> Канадские исследователи подразделяют источники финансирования на две категории, традиционные и неформальные. Распределение различных форм финансирования согласно этим двум категориям приводится в приложении 7.

<sup>76</sup> Principales statistiques sur le financement des petites entreprises. — Décembre 2006. — P. 23.

Зарубежные малые и средние предприятия для привлечения внешнего финансирования используют также кредитные карты, выпущенные как на имя компании – юридического лица, так и на имя физического лица – владельца бизнеса. Кредитные карты обладают преимуществами направления полученных средств по усмотрению предприятия, поскольку кредит не носит целевой характер, а также простоты осуществления контроля над расходами. При этом, как и в случае с кредитными линиями, можно проследить тенденции изменения частоты использования кредитных карт в зависимости от размера предприятия, а также от срока его существования: с увеличением размера предприятия и срока осуществления им своей деятельности возрастает частота использования кредитных карт, выпущенных на имя компании, тогда как частота использования кредитных карт, выпущенных на имя физического лица, напротив, сокращается, о чем свидетельствуют данные по Северной Америке (см. табл. 3).

Другим источником финансирования деятельности малых и средних предприятий является овердрафт. В целом, овердрафт представляет собой более дорогой вариант, тем не менее, ему часто отдают предпочтение из-за его большей гибкости. Стоит отметить, что, хотя ссуды в целом используются чаще

Таблица 3

Доля малых и средних предприятий, использующих кредитные карты  
и кредитные линии в США и Канаде

Страны	Формы финансирования		
	Кредитные карты на имя компании	Кредитные карты на имя физ. лица	Кредитные линии
<b>США (в 2003 г.)</b>			
все малые и средние предприятия	48,1%	46,7%	34,3%
<i>в том числе по отдельным категориям предприятий</i>			
предприятия с числом наемных работников от 0 до 1 чел.	32,0%	48,6%	19,4%
предприятия с числом наемных работников от 2 до 4 чел.	45,7%	48,1%	27,2%
предприятия с числом наемных работников от 100 до 499 чел.	71,5%	32,2%	82,3%
<b>Канада (в 2004 г.)</b>			
все малые и средние предприятия	48,4%	50,0%	50,2%
<i>в том числе по отдельным категориям предприятий</i>			
предприятия без наемных работников	38,2%	48,5%	41,1%
предприятия с числом наемных работников от 0,5 до 4 чел.	55,7%	54,7%	55,6%
предприятия с числом наемных работников от 100 до 499 чел.	68,1%	н.д.	94,5%
предприятия, осуществляющие свою деятельность в течение 1-2 лет	42,3%	64,0%	48,2%
предприятия, осуществляющие свою деятельность в течение 3-4 лет	43,9%	56,4%	45,0%
предприятия, осуществляющие свою деятельность в течение 5 лет и более	51,0%	45,9%	52,8%

Источники: 1. Mach T. L., Wolken J. D. Financial Services Used by Small Businesses: Evidence from the 2003 Survey of Small Business Finances / T. L. Mach, J. D. Wolken // Federal Reserve Bulletin. — October 2006. — P. A 174, A 176. 2. Principales statistiques sur le financement des petites entreprises // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Décembre 2006. — P. 35.

овердрафтов<sup>77</sup>, при создании предприятий кредитные учреждения, как правило, предоставляют заемщикам не ссуду, а именно овердрафт или кредитную линию, процентные ставки по которым существенно выше. Кредитные линии несут в себе гораздо больший риск, так как, помимо того, что они дороже, они могут быть закрыты в любое время по усмотрению кредитного учреждения<sup>78</sup>. Безусловно, более предпочтительной для предприятия была бы ссуда, обеспечивающая большую стабильность.

Предприятия малого бизнеса могут использовать одновременно не один источник кредита. В США в 58% случаев в 2001 г. имело место сочетание ссуды, полученной предприятием, с другими источниками, чаще всего — кредитными картами<sup>79</sup>.

Кредитование малых и средних предприятий может осуществляться:

- коммерческими банками;
- небанковскими частными компаниями и организациями (например, лизинговыми компаниями, кредитными союзами, поставщиками);
- специализированными государственными структурами, целью деятельности которых является оказание поддержки малому бизнесу.

Значение банковского кредитования в разных странах не одинаково, тем не менее, основным финансовым институтом для предприятий малого и среднего бизнеса за рубежом являются банки. В 2005 г. в 15 странах-членах ЕС (по состоянию на 1 января 1995 г.) 79% малых и средних предприятий обращались в банк за получением финансовых средств<sup>80</sup>. В США банковский кредит для финансирования оборотного капитала и капитальных вложений привлекают соответственно 54% и 47% предприятий малого бизнеса, и наряду с нераспределенной прибылью он является важнейшим источником финансирования данных расходов<sup>81</sup>.

Российские малые и средние предприятия используют банковский кредит в гораздо меньшей степени, чем зарубежные. Для создания предприятия кредиты банков привлекали 10,1% малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в России, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица<sup>82</sup>. Банковские кредиты являются вторым по популярности источником средств для финансирования развития бизнеса, но при этом существенно уступают таким источникам, как реинвестированная прибыль и личные сбережения учредителей или средства, зарабатываемые в других фирмах (см. график 1). По данным Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства, «ОПОРЫ Рос-

<sup>77</sup> SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. 2003, No. 2. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. — P. 21. // [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/smes\\_observatory\\_2003\\_report2\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report2_en.pdf)

<sup>78</sup> Microcredit for European small businesses. Commission Staff Working Document / Commission of the European Communities. — Brussels, September 2004. — SEC(2004)1156. — P. 8. // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/microcredit\\_doctravail\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/microcredit_doctravail_en.pdf)

<sup>79</sup> Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century. — P. 25, 26.

<sup>80</sup> SME Access to Finance / European Commission. Flash Eurobarometer 174. — October 2005. — P. 12. // [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/flash/fl174\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl174_en.pdf)

<sup>81</sup> Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century. — P. 20, 22.

<sup>82</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2005. — С. 60.

сии», около половины бизнесменов по России в целом (48,4%) не использовали банковские кредиты в своем бизнесе и не нуждались в этом. Всего 27,6% российских предпринимателей использовали банковские кредиты для финансирования своего бизнеса, 22,4% малых предпринимателей пытались получить кредит в банке, но либо условия оказались невыгодными, либо же банк в кредите отказал<sup>83</sup>. Показателен тот факт, что малым предпринимателям иногда приходится использовать потребительские кредиты для финансирования деятельности своих предприятий, поскольку потребительский кредит получить проще, чем коммерческий (в случае равных процентных ставок для предпринимателя будет иметь значение то, что потребительский кредит сопровождается меньшим набором документов, а также, как правило, предполагает меньший срок принятия решения). В целом трудности с получением кредита в банке испытывают более половины предпринимателей<sup>84</sup>. Следовательно, финансирование малых предприятий лишь в небольшой степени связано с кредитованием, и в основном бизнес вынужден рассчитывать на собственные средства. Например, опять-таки собственные средства выступают в качестве основного источника финансирования затрат на технологические инновации малых предприятий добывающих и обрабатывающих производств<sup>85</sup>.

Интересно отметить, что, опираясь на данные опросов представителей российского малого бизнеса, сложно сделать вывод о распространенности использования других источников кредита, помимо банков. Почти треть предпринимателей затрудняются дать оценку доступности небанковского кредита или ссуды. Вероятно, данный источник определенной части респондентов не известен<sup>86</sup>, однако нельзя исключить, что многие просто предпочли не делиться информацией о «теневых» кредиторах-частных лицах.

Помимо коммерческих банков, предприятия малого и среднего бизнеса финансируют лизинговые компании. В Канаде в 2004 г. лизинг использовали 30,4% малых и средних предприятий<sup>87</sup>, в США в 2003 г. — 8,7% предприятий малого бизнеса<sup>88</sup>. В 2005 г. к услугам лизинговых компаний обратились 24% малых и средних предприятий в 15 странах-членах ЕС (по состоянию на 1 января 1995 г.), где они являются вторым по популярности внешним источником финансирования после банков. При этом в целом в процессе осуществления своей деятельности лизинг задействовался 51% малых и средних предприятий<sup>89</sup>. В таких странах, как Германия, Люксембург, Португалия, Нидерланды большинство лизинговых контрактов и большая часть объема лизинговых операций приходится именно на малые и средние предприятия<sup>90</sup>.

<sup>83</sup> Там же. — С. 12, 64.

<sup>84</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2006. — С. 35.

<sup>85</sup> Малое предпринимательство в России. 2008: Стат.сб. / Росстат. — М., 2008. — С. 124.

<sup>86</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2006. — С. 35.

<sup>87</sup> Principales statistiques sur le financement des petites entreprises. — Décembre 2006. — P. 35.

<sup>88</sup> Mach T. L., Wolken J. D. Financial Services Used by Small Businesses. — P. A 174.

<sup>89</sup> SME Access to Finance / European Commission. Flash Eurobarometer 174. — October 2005. — P. 12, 15.

<sup>90</sup> SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. 2003, No. 2. — P. 31.



К внешним источникам финансирования предприятий малого и среднего бизнеса относятся также учреждения, образованные по принципу кооперации — кредитные союзы (кооперативы). Их значение в качестве поставщиков заемных средств в зарубежных странах различается, тем не менее, в странах с развитой кооперативной сетью, например, в Канаде, они являются существенным дополнением банковскому кредитованию. Подробнее роль данного источника на рынке кредитования малых и средних предприятий рассмотрена в следующем параграфе.

Коммерческий кредит также является довольно распространенным внешним источником краткосрочного финансирования малых и средних предприятий, который позволяет избежать издержек и проблем, связанных с получением банковского кредита. В США в 2003 г. коммерческий кредит использовался 60,1% малых предприятий<sup>91</sup>, в Канаде в 2004 г. — 51,9% предприятий малого и среднего бизнеса<sup>92</sup>. При этом в Северной Америке с увеличением размера фирмы доля предприятий, использующих коммерческий кредит, возрастает, тогда как согласно Центру исследований европейских МСП, микропредприятия прибегают к коммерческому кредиту чаще, чем малые и средние предприятия<sup>93</sup>.

Среди европейских стран коммерческий кредит наиболее распространен во Франции, где существует традиция отсрочки платежа между фирмами. Большинство малых и средних предприятий предоставляют и пользуются отсрочкой платежа в форме переводных векселей<sup>94</sup>. Использование коммерческого кредита имеет выраженную эффективность в системе взаимоотношений «Крупное предприятие — малое/среднее предприятие — банк»: когда связи между малым или средним и крупным предприятием носят постоянный характер, последнее может предоставить своим партнерам возможность учета тратт в банке, с которым оно сотрудничает, по ставке, которую получило бы крупное предприятие (см. рис. 1).

Подобная система выгодна всем трем сторонам: обязательства крупного предприятия относительно ограничены и состоят в том, чтобы обеспечить осуществление платежей в должный срок, а также чтобы договориться о ставке



Рис. 1. Коммерческий кредит в системе взаимоотношений «Крупное предприятие — малое/среднее предприятие — банк»

<sup>91</sup> Mach T. L., Wolken J. D. Financial Services Used by Small Businesses. — P. A 176.

<sup>92</sup> Principales statistiques sur le financement des petits entreprises. — Décembre 2006. — P. 35.

<sup>93</sup> SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. 2003, No. 2. — P. 29.

<sup>94</sup> La Banque et le risque PME / G. Chanel-Reynaud, É. Bloy, J.-P. Allégret et autres; sous la direction de G. Chanel-Reynaud et É. Bloy. — Lyon: Presses Universitaires de Lyon, 2001. — P. 38.

для малого или среднего предприятия – партнера. При этом не предусматривается какое бы то ни было обязательство в случае финансовых проблем последнего. Риск банка, поскольку плательщик по векселю имеет там счет, практически равен нулю. Наконец, малые и средние предприятия, в свою очередь, получают более выгодные условия финансирования.

Крупные предприятия могут также участвовать в финансировании предприятий малого и среднего бизнеса прямым или косвенным образом:

- Косвенное финансирование малого предприятия крупным может осуществляться в форме бесплатных поставок услуг, оборудования или технологии. Крупные предприятия могут, например, организовать образовательные программы для работников малых предприятий, помочь установить системы по контролю над качеством продукции, одолжить оборудование или авансом профинансировать закупки. Они также делятся с малыми и средними предприятиями опытом стратегического руководства, помогают в исследовании новых рынков и завоевании рыночных ниш, предоставляя в их распоряжение, например, собственную экспортную сеть. Затраты на осуществление подобных мероприятий относительно невелики по меркам крупной фирмы, но для малого предприятия имеют огромное значение.
- Прямое финансирование осуществляется в случае, когда у крупного предприятия возникает заинтересованность в развитии сети малых и средних предприятий, в особенности в местах расположения основных для крупной фирмы производственных центров. Подобные взаимоотношения нередко принимают длительную форму, а используемым финансовым инструментом являются средне- или долгосрочные кредиты. Во Франции для операций подобного рода большинство крупных групп создали общества промышленной конверсии, которые иногда становятся отдельными компаниями по предоставлению услуг (финансовых и промышленных) и специализируются на деятельности по созданию предприятий и переподготовке занятых, в том числе для других предприятий. Эти общества распределяют долгосрочные ссуды (на 7–10 лет) с отсрочкой погашения в размере, по ставкам ниже рыночных, не требуя гарантий<sup>95</sup>.

Использование факторинга как альтернативы банковскому кредитованию также имеет свои особенности. Факторингом пользуется 13% малых и средних предприятий в Канаде<sup>96</sup>, примерно 11% — в Европе, при этом во Франции факторинг используется 32% малых и средних предприятий, тогда как в Швеции этот показатель равен всего 3%<sup>97</sup>. Хотя его значение для европейских малых и средних предприятий возрастает, тем не менее, распространенность факторинга существенно уступает другим источникам финансирования.

<sup>95</sup> La Banque et le risque PME. — P. 41.

<sup>96</sup> Principales statistiques sur le financement des petites entreprises. — Décembre 2006. — P. 23.

<sup>97</sup> SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. 2003, No. 2. — P. 32.

Важным внешним источником финансирования малых и средних предприятий являются средства, предоставляемые в рамках различных государственных программ поддержки. Показатели их использования в разных странах не одинаковы: в США более 1% малых предприятий заявляют, что используют средства, предоставляемые правительством<sup>98</sup>, в Европе по разным видам финансовой поддержки показатели использования составляют 2–9%<sup>99</sup>. В Канаде показатель несколько выше — 11,7% малых и средних предприятий обращались за правительственными средствами в течение последних 3 лет своей деятельности<sup>100</sup>. Государственная поддержка в области финансирования предприятий малого и среднего бизнеса осуществляется в различных формах. Могут существовать специализированные банки, занимающиеся кредитованием малых и средних предприятий, или схемы, позволяющие снизить риски банков по портфелю кредитов, выданных малым и средним предприятиям. Так, правительственные учреждения во многих странах, например, Администрация малого бизнеса США (U.S. Small Business Administration), предоставляют гарантии по кредитам, которые обеспечивают погашение ссуд, выданных малым предприятиям институциональными кредиторами, такими, как коммерческие банки и сберегательные учреждения. По данным на 2004 г. в США объем обязательств малых предприятий по полученным в коммерческих банках кредитам составлял порядка 522 млрд. долл., при этом объем кредитов, по которым Администрацией малого бизнеса были выданы гарантии, равнялся примерно 60 млрд. долл.<sup>101</sup> Таким образом, фактически Администрация предоставила гарантии по 11% от общего объема кредитов предприятиям малого бизнеса.

Среди основных причин не использования государственной поддержки предприятия малого и среднего бизнеса в Европе и Канаде называют, прежде всего, отсутствие необходимости в подобной поддержке, неосведомленность о том, что можно иметь к ней доступ, а также сложность административных процедур, связанных с ее получением. Можно предположить, что, вероятно, довольно низкие значения данных показателей недооценивают реальную роль правительственных источников в оказании финансовых услуг малому бизнесу по ряду причин: во-первых, показатели могут быть несколько заниженными в том случае, когда малые предприятия обращаются напрямую к институциональным кредиторам, и, вероятно, не имеют информации о том, что данные учреждения участвуют в государственных про-

<sup>98</sup> Mach T. L., Wolken J. D. Financial Services Used by Small Businesses. — P. A 186.

<sup>99</sup> 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7and\\_8/fr/ensr/2002/survey\\_4.htm](http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2002/survey_4.htm) (13 August 2006)

<sup>100</sup> Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins. Document de recherche préparé pour Industrie Canada par L'Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Février 2002. — P. 68. // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/sme\\_attitude\\_f.pdf/\\$FILE/sme\\_attitude\\_f.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/sme_attitude_f.pdf/$FILE/sme_attitude_f.pdf)  
Под МСП понимаются предприятия, имеющие число работников менее 500 чел., оборот свыше 30 000 долл. или как минимум 1 работника, не являющиеся франшизами, холдинговыми или некоммерческими организациями.

<sup>101</sup> Ben R. Craig, William E. Jackson III, James B. Thomson. Small-Firm Credit Markets, SBAGuaranteed Lending, and Economic Performance in Low-Income Areas. Working Paper 06–01 / B. R. Craig, W. E. Jackson III, J. B. Thomson. — Federal Reserve Bank of Cleveland. — January 2006. — P. 5. // <http://www.clevelandfed.org/Research/Workpaper/2006/wp06-01.pdf>

граммах поддержки, например, пользуются кредитными гарантиями специализированных учреждений. Во-вторых, важным показателем, характеризующим сферу предпринимательства, является уровень банкротств недавно созданных предприятий. В Европейском Союзе около 50% предприятий прекращают свою деятельность в течение первых 5 лет после образования. Однако, данный показатель ниже в тех странах-членах Евросоюза, в которых существует эффективная система поддержки бизнеса (включая мероприятия, нацеленные на упрощение доступа к финансированию) как на стадии создания, так и на этапе развития предприятия<sup>102</sup>. В тех условиях, когда имеется доступ к банковским ссудам, гарантиям и дополнительным услугам (консультационным, обучающим), уровень банкротств может снизиться до 5–7%<sup>103</sup>. Согласно оценке канадского государственного Банка развития бизнеса (Business Development Bank of Canada), который предоставляет финансовые и консультационные услуги предприятиям малого и среднего бизнеса, спустя пять лет после создания продолжают свою деятельность 67% предприятий, созданных при поддержке кредитов Банка, тогда как средний показатель по малым и средним предприятиям в Канаде в целом составляет 36%<sup>104</sup>.

В Российской Федерации поддержку властей и фондов поддержки предпринимательства при создании предприятия по данным на 2005 г. использовали 1,9% всех российских предприятий малого бизнеса<sup>105</sup>, и 1,5% — для финансирования развития бизнеса (см. график 1). По мнению российских предпринимателей, среди различных источников финансирования именно помощь государственных или муниципальных фондов получить труднее всего. Около половины предпринимателей вообще полагают, что меры по содействию малому и среднему бизнесу, в частности, в том, что касается финансовой поддержки, помощи в получении ссуд и кредитов, в их регионах не осуществляются<sup>106</sup>. При этом как раз данные направления поддержки бизнеса с точки зрения самих предпринимателей являются самыми важными<sup>107</sup>, и их значение существенно возросло: 10 лет назад государственные гарантии по кредитам коммерческим банкам были наиболее желательной формой поддержки для чуть более чем 9% малых предприятий<sup>108</sup>. Увеличение спроса на подобные услуги может свидетельствовать о желании предпринимателей в большей степени использовать институциональные источники формирования финансовых ресурсов, постепенно сокращая объем частных займов под расписку, проценты по которым еще выше, чем в банках.

<sup>102</sup> Microcredit for European small businesses. Commission Staff Working Document. — September 2004. — P. 3.

<sup>103</sup> Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap. Report / European Commission. Enterprise Directorate General. — November 2003. — P. 11. // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/microcredit\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/microcredit_report_en.pdf)

<sup>104</sup> Business Development Bank of Canada. Leading: Annual Report 2007. — P. 30. // [https://www.bdc.ca/NR/rdonlyres/ee76zrdgmztltxebgd6ni7paqkwb774cdzqw3hpf7uyn6jtbtpsmdfwtyu6n2lasnyep6rsy6didlspqazyg/Annual\\_Report\\_07Full.pdf](https://www.bdc.ca/NR/rdonlyres/ee76zrdgmztltxebgd6ni7paqkwb774cdzqw3hpf7uyn6jtbtpsmdfwtyu6n2lasnyep6rsy6didlspqazyg/Annual_Report_07Full.pdf)

<sup>105</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2005. — С. 60.

<sup>106</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2006. — С. 35, 39.

<sup>107</sup> Там же. — С. 41.

<sup>108</sup> Взаимодействие малых предприятий с крупным производством на региональном уровне [Электронный ресурс]: Исследование / НИ-СИПП. — М., 1998.

Однако следует учесть, что уверенность предпринимателей в отсутствии мер по поддержке бизнеса в определенной степени обусловлена опять-таки незнанием о существовании подобных программ на федеральном, региональном или местном уровнях. Руководители малых предприятий могут быть не осведомлены об услугах по кредитованию и лизингу, деятельности венчурных фондов и других потенциальных инвесторов, возможности использовать новые технологии и оборудование. Недостаток качественной информации сдерживает развитие малого бизнеса, тем более, что в современных условиях успех предпринимательской деятельности в значительной степени определяется достигнутым уровнем ее информационного обеспечения.

II. Акционирование, подразумевающее продажу некоторой доли капитала другому лицу, представляет собой другой источник финансовых ресурсов для малых и средних предприятий. Наиболее привлекательным его аспектом является то, что полученные компанией денежные средства остаются в ее распоряжении, поскольку не существует обязательств перед акционерами (частными инвесторами, компаниями венчурного финансирования), предусматривающих их возврат в прямой форме.

В целом финансирование за счет уступки доли капитала менее популярно у малых и средних предприятий в промышленно развитых странах, чем долговое финансирование. В Европейском Союзе (15 государствах-членах по состоянию на 1 января 1995 г.) в 2005 г. 9% и 6% малых и средних предприятий использовали соответственно средства частных инвесторов и венчурных фондов для расширения своего капитала<sup>109</sup>. В Канаде в 2004 г. данную форму финансирования использовали около 6% малых и средних предприятий, и основными партнерами в этом случае являлись частные инвесторы, члены семьи или друзья владельца фирмы, работники предприятия, государственные или правительственные учреждения<sup>110</sup>. Согласно данным другого канадского исследования, в число основных инвесторов также входят компании венчурного финансирования, при этом с увеличением размера фирмы предприниматели все больше ищут внешних инвесторов для приобретения доли в капитале<sup>111</sup>.

В некоторых странах существуют специализированные биржевые рынки для малых и средних предприятий (например, рынок «Альтернекст» во Франции, «Альтернативный рынок инвестиций» Лондонской фондовой биржи, рынок акций малых и средних предприятий в рамках Шэньчжэньской фондовой биржи в Китае). Хотя правила доступа на подобных рынках мягче, чем на обычных биржевых рынках, тем не менее, не все малые и средние предприятия соответствуют принятым на биржах критериям, чтобы иметь на них доступ. В Российской Федерации в рамках фондовой биржи РТС действует рынок RTS START для

<sup>109</sup> SME Access to Finance / European Commission. Flash Eurobarometer 174. — October 2005. — P. 15.

<sup>110</sup> Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004. Tableaux de données / Statistique Canada, Division des petites entreprises et enquêtes spéciales. — P. 22.

<sup>111</sup> Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins. — P. 59, 73.

компаний небольшой и средней капитализации (до 5 млрд. руб. для включения акций; для включения корпоративных облигаций объем их выпуска по номинальной стоимости не должен превышать 500 млн. руб.<sup>112</sup>). По состоянию на сентябрь 2008 г. на данной площадке велась торговля обыкновенными акциями пятью эмитентов, которые, однако, не относятся к категории малых и средних предприятий.

Так называемые «гибридные» формы финансирования<sup>113</sup> (субординированные займы, конвертируемые акции, акции, не имеющие права голоса) сочетают в себе преимущества обоих основных источников внешнего финансирования, кредитования и акционирования. При использовании данных инструментов не требуется предоставление активов предприятия в качестве гарантии. Кроме того, фактически происходит возрастание доли пассивов в структуре баланса фирмы, следовательно, улучшаются финансовые показатели, благодаря чему возрастают шансы предприятия в дальнейшем получить банковский кредит. Однако, стоимость «гибридного» финансирования для заемщика выше, чем долгового, поскольку инвестор в первом случае несет более крупный риск: в случае банкротства предприятия он не обладает преимущественным правом требования по взысканию долгов, это право принадлежит кредиторам.

«Гибридное» финансирование подходит не всем малым и средним предприятиям. Согласно А. Дуэтту, его преимуществами могут воспользоваться прежде всего компании на стадиях быстрого роста (оно позволяет предотвратить «разводнение» капитала), реструктуризации или смены владельца (привлечение «гибридных» инструментов может предшествовать публичному размещению акций на бирже), инновационные предприятия, но в меньшей степени недавно созданные компании<sup>114</sup>.

После проведения сравнительного анализа источников формирования финансовых ресурсов предприятий малого и среднего бизнеса за рубежом и в Российской Федерации, на наш взгляд, важно подчеркнуть проблему информационного обеспечения исследований в области финансирования малых и средних предприятий в России. Существенной трудностью является нехватка специализированных данных по этой теме. Официальные органы государственной власти (Федеральная служба государственной статистики, Министерство экономического развития Российской Федерации) не ведут сбор сведений о таких важных аспектах, как структура финансов малых и средних предприятий, доступность заемного капитала. Отсутствуют надежные сведения об объемах использования малыми и средними предприятиями таких форм финансирования, как овердрафт, кредитные карты и линии, лизинг, факто-

---

<sup>112</sup> Включение ценных бумаг в RTS START / Фондовая биржа «Российская торговая система»: RTS START [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.rts.ru/s779>

<sup>113</sup> В зарубежной литературе для обозначения «гибридных» форм финансирования в целом используется термин “mezzanine finance”.

<sup>114</sup> Douette A. Small and medium-sized European enterprises and the way they are financed: The point of view of the loan guarantee schemes / A. Douette. — European Mutual Guarantee Association. — P. 13. // [http://www.aecm.be/PDF/EtudeEurop\\_UK.pdf](http://www.aecm.be/PDF/EtudeEurop_UK.pdf)

ринг, коммерческий кредит. В распоряжении исследователей имеются данные неправительственных организаций, в частности, полученные в ходе совместных исследований<sup>115</sup> «ОПОРЫ России» и Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ). В целом, российские источники информации о сфере финансирования предприятий малого и среднего бизнеса по своей полноте значительно уступают зарубежным, поскольку в их структуре финансовое состояние малого бизнеса является лишь одним из аспектов предпринимательской деятельности, которому дается оценка.

Тем не менее, на основе имеющейся информации о финансовом состоянии малого бизнеса возможно сделать ряд важных выводов. Так, в 2005 г. более двух третей опрошенных российских предпринимателей в целом позитивно оценивали общее положение дел в своем бизнесе, негативную оценку дали менее трети респондентов. Кроме того, финансовое состояние предприятия, которое является одним из самых важных факторов предпринимательского климата наряду с такими составляющими, как обеспеченность правовой защитой, поддержка со стороны органов власти, состояние конкурентной среды и другими, оказалось самым благополучным его аспектом<sup>116</sup>.

Оценивая финансовое состояние предприятия с точки зрения того, в какой степени располагаемых финансовых ресурсов хватает для поддержания и развития бизнеса, 53% предпринимателей заявляют, что считают финансовое состояние своего бизнеса «относительно устойчивым»: средств хватает для поддержания бизнеса, но не хватает для его развития. Четверть малых предпринимателей находят финансовое состояние своего бизнеса «устойчивым» (финансовых ресурсов хватает для поддержания бизнеса, а также есть источники для его развития). «Неустойчивым» свой бизнес считают 14% представителей малого предпринимательства; 5% отметили ухудшение финансового состояния<sup>117</sup>. Сравнив полученные данные с результатами исследования за предыдущий год<sup>118</sup>, можно сделать вывод, что каких-либо существенных изменений в структуре ответов не наблюдается.

По причине изменения анкеты опроса невозможно выявить один интересный момент, а именно, узнать, оправдались ли ожидания 40,9% респондентов, считавших в 2005 г., что через год финансовое состояние их бизнеса будет лучше, чем в данный момент<sup>119</sup>. Было бы тем более желательно определить, какие факторы повлияли за год на их новые оценки.

Можно принять во внимание тот факт, что не все предприниматели считают развитие бизнеса приоритетным направлением своей деятельности. Для многих из них достаточно

---

<sup>115</sup> «Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ» (март 2005 г.) и «Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах России» (июль 2006 г.), в ходе которых были опрошены руководители (собственники и высшие менеджеры) малых предприятий.

<sup>116</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2005. — С. 7, 54.

<sup>117</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2006. — С. 34.

<sup>118</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2005. — С. 56.

<sup>119</sup> Там же. — С. 58.

иметь фирму и получать прибыль на приемлемом уровне. Однако даже если предприниматель не ставит перед собой цель развития бизнеса, такую проблему может поставить изменившаяся рыночная конъюнктура, и в этом случае предприятия должны обладать ресурсами для приспособления к новым условиям, которые могут потребовать, в частности, внедрения новых технологий, перепрофилирования бизнеса, переобучения персонала.

Именно вопрос расширенного воспроизводства дополнительно иллюстрирует проблему нехватки финансирования: среди тех предпринимателей, для которых главной целью деятельности предприятия является улучшение экономических показателей и выведение предприятия в разряд среднего бизнеса, более половины говорят, что ресурсами для развития предприятие не располагает<sup>120</sup>. Таким образом, для многих предпринимателей, способных успешно и динамично развиваться, незначительные масштабы бизнеса становятся препятствием, и они оказываются не в состоянии выйти за узкие рамки имеющихся финансовых возможностей.

В пользу исследований «ОПОРЫ России» и ВЦИОМ также говорит тот факт, что они проводились два года подряд, что дает возможность изучать, как изменяются некоторые оценки, которые дают предприниматели различным условиям своей деятельности, в особенности таким ее аспектам, как финансовое состояние<sup>121</sup>. Кроме того, опыт данных исследований в будущем можно будет использовать для того, чтобы оценить, насколько реализация тех или иных мер поддержки малых и средних предприятий способствовала позитивному изменению условий предпринимательской деятельности. Это тем более важно, учитывая, что именно оценка результатов традиционно является одним из самых слабых мест программ государственной поддержки малого и среднего бизнеса — фактически во всех четырех Федеральных программах государственной поддержки малого предпринимательства, разработанных в Российской Федерации за период с 1994 по 2001 гг., отсутствовал детальный анализ результатов реализации предыдущих Программ. Так, ни в одной федеральной Программе не содержалось в достаточной степени глубокой оценки эффективности предыдущих мер, хотя было бы, безусловно, важно проанализировать в первую очередь то, как повлияли вложенные в реализацию Программ средства федерального бюджета на основные параметры развития малого предпринимательства в стране. Относительно результатов выполнения предыдущей Программы в Программе на 1996–1997 гг. говорится лишь в общих словах о «более целенаправленном создании системы государственной поддержки малых предприятий» и об «усилении внимания к проблемам». Приводятся данные о многократном увеличении за период с 1991 по 1994 гг. числа малых предприятий в различных отраслях экономики и о росте численности занятых в малом бизнесе<sup>122</sup>. Однако это никак нельзя

---

<sup>120</sup> Там же. — С. 12.

<sup>121</sup> К сожалению, из-за изменения структуры опроса в 2006 г. по сравнению с 2005 г. сопоставить оценки по всем параметрам нельзя.

<sup>122</sup> Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1996–1997 годы: Утв. постановлением Правительства РФ от 18 декабря 1995 г. N 1256 (с изменениями от 17 декабря 1999 г.) // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. / НИП «Гарант-Сервис» // <http://www.garant.ru/>



считать результатом действия предыдущей Федеральной программы, так как ее действие охватывало период как раз начиная с 1994 по 1995 гг.

Поскольку малые и средние предприятия осуществляют финансирование своих операций иначе, нежели крупные компании, знание источников и видов финансирования, которые они используют, выявление имеющихся в этой сфере проблем имеют существенное значение при проведении исследований и принятии соответствующих решений в области экономической политики. В связи с тем, что добиться эффективности политики в области поддержки малого и среднего бизнеса (как и в любой другой области) невозможно без глубокого знания объектов, на которые она направлена, а непонимание реального положения малых и средних предприятий и их нужд приводит к принятию неадекватных мер и законов, которые в лучшем случае не оказывают никакого содействия в решении существующих проблем, а в худшем могут их только усугубить, является целесообразным заимствовать опыт других стран в области детального изучения сферы малого и среднего предпринимательства, его потребностей, без которого невозможно проведение целенаправленной и эффективной государственной политики.

В результате рассмотрения источников формирования финансовых ресурсов малых и средних предприятий можно сделать вывод, что, несмотря на определенные страновые различия, выделяются способы формирования финансовых ресурсов, приоритетные для различных категорий предприятий малого и среднего бизнеса. Классификация форм финансирования соответственно типам предприятий, использующих эти формы наиболее интенсивно, представлена в таблице 4.

Таблица 4

**Формы финансирования и их преимущественное использование  
предприятиями различных типов**

<b>Формы финансирования</b>	<b>Типы предприятий, использующих данную форму финансирования чаще других</b>
Овердрафт	Микропредприятия на этапе создания
Займы у друзей и родственников владельца предприятия	
Личные сбережения владельцев предприятия	
Уступка доли капитала предприятия частному инвестору	Функционирующие микропредприятия
Кредитные линии на имя владельца предприятия	
Кредитные карты на имя компании	
Кредитные карты на имя владельца предприятия	
Нераспределенная прибыль	Функционирующие микропредприятия (для финансирования оборотного капитала)
	Малые и средние предприятия (для финансирования капиталовложений)
Банковские ссуды	Малые и средние предприятия в целом
Кредитные линии на имя компании	
Коммерческий кредит	
Факторинг	

Лизинг	
Венчурное финансирование	
Кредиты специализированных государственных учреждений	
«Гибридные» формы финансирования	
Выпуск акций на специализированных биржах	

Источник: составлено автором по: 1. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004. Tableaux de données / Statistique Canada, Division des petites entreprises et enquêtes spéciales; 2. Mach T. L., Wolken J. D. Financial Services Used by Small Businesses: Evidence from the 2003 Survey of Small Business Finances; 3. Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century; 4. SME Access to Finance / European Commission. Flash Eurobarometer 174.

Выбор предприятием той или иной формы финансирования обусловлен присущими им преимуществами и недостатками. Такие источники, как нераспределенная прибыль и личные сбережения собственников, позволяют предприятию не зависеть от внешних кредиторов. Овердрафт, кредитные карты и кредитные линии являются гибкими, но дорогими инструментами. В случае привлечения банковских ссуд после их возврата владелец сохраняет контроль над предприятием, в отличие от венчурного финансирования или выпуска акций. Кроме того, возможность акционирования ограничена необходимостью соответствовать требованиям, предъявляемым к предприятиям специализированными биржами.

С учетом того, что в целом именно кредитование является ведущим источником заемных средств для зарубежных малых и средних предприятий, его особенности требуют дальнейшего анализа, результаты которого представлены в следующей главе.

## Глава 2. Зарубежный опыт кредитования малых и средних предприятий

### 2.1. Оценка зарубежных рынков кредитования малых и средних предприятий

Неоднородность компаний, входящих в сферу малого и среднего бизнеса, а также установленные страновые различия в критериях отнесения предприятий к категории малых и средних, существенно затрудняют задачу провести обобщающий анализ рынка кредитования малых и средних предприятий. Согласно определению, содержащемуся в «Финансово-кредитном энциклопедическом словаре», под кредитным рынком понимается «сфера рыночных отношений, в которой происходит аккумуляция, распределение и перераспределение кредитных ресурсов, необходимых для обеспечения непрерывности и эффективности общественного воспроизводства»<sup>123</sup>. Кредитный рынок можно также определить, как «основанный на конкурентном обмене механизм взаимодействия независимых хозяйствующих субъектов (кредиторов и заемщиков), посредством которого достигается установление взаимоприемлемых условий кредитных сделок, их заключение и свободное обращение кредитных инструментов. Или более коротко, кредитный рынок — это механизм, обеспечивающий создание и обращение кредитных инструментов»<sup>124</sup>. В данном параграфе будет дана оценка зарубежным рынкам кредитования предприятий малого и среднего бизнеса на основе таких параметров, как объем, условия кредитования, а также определены основные учреждения, кредитующие малые и средние предприятия.

Основываясь на имеющихся статистических данных по странам, можно оценить примерный объем зарубежных рынков кредитования малых и средних предприятий. Во Франции по состоянию на 31 декабря 2007 г. общий объем кредитных средств, предоставленных всеми кредитными учреждениями предприятиям, оборот которых менее 1,5 млн. евро, а величина полученных кредитов не превышает 1 млн. евро, составил 233,5 млн. евро, тогда как по предприятиям, оборот которых равен от 1,5 до 50 млн. евро, или предприятиям с меньшим оборотом, у которых величина полученных кредитов равна или превышает 1 млн. евро, данный показатель составил 162,4 млн. евро, что в сумме равно 395,8 млн. евро<sup>125</sup>.

<sup>123</sup> Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2002. — С. 458.

<sup>124</sup> Кредит / В.В. Иванов, А.В. Канаев, Б.И. Соколов, И.В. Топровер. — СПб.: ОЦЭиМ, 2005. — С. 33-34.

<sup>125</sup> Publication détaillée des encours des banques en matière de crédit aux PME [Source électronique] / Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi de la République Française. — Avril 2008. // [http://www.minefe.gouv.fr/themes/secteur\\_bancaire\\_financier/banque/encours\\_credits\\_pme.htm](http://www.minefe.gouv.fr/themes/secteur_bancaire_financier/banque/encours_credits_pme.htm)

Общий объем кредитной задолженности по ссудам малому бизнесу в США (определяемых как ссуды размером менее 1 млн. долл.) в июне 2006 г. составил 634 млрд. долл. Фактически он равен двум третям от общей величины кредитов, выданных предприятиям в США, составившей в соответствующем периоде 1 848,4 млрд. долл.<sup>126</sup>

В Канаде общий объем кредитной задолженности (в форме кредитных линий, кредитных карт, срочных ссуд, ипотечных ссуд и прочих кредитов на сумму до 1 млн. долл.) малых и средних предприятий перед канадскими банками по состоянию на 31 декабря 2006 г. составил 43,4 млн. долл., а в совокупности с зарубежными банками, трастовыми компаниями и прочими депозитными учреждениями — 49,9 млн. долл. По данному показателю банковские учреждения, оперирующие в Канаде, уступают только сберегательным и кредитным кооперативам и народным кассам, объем задолженности перед которыми составил порядка 22 млн. долл.<sup>127</sup>

В 2003 г. в США главным источником кредитных линий, ссуд и финансового лизинга для малого бизнеса были коммерческие банки, к услугам которых обратились 41,1% малых предприятий<sup>128</sup>. В США банки входят в понятие депозитных учреждений, принимающих у компаний и населения депозиты или ценности на хранение. Помимо банков, к ним также относятся кредитные союзы, ссудно-сберегательные учреждения (сберегательные банки и сберегательные ассоциации), также занимающиеся кредитованием малого бизнеса. При этом лидирующую роль среди данных учреждений играют именно коммерческие банки: ссудно-сберегательные учреждения и кредитные союзы в 2003 г. стали источником кредитных линий, ссуд и финансового лизинга для 5,5% и 3,9% малых предприятий соответственно (см. приложение 9).

Результаты исследования Национальной федерации независимых предприятий США свидетельствуют о том, что более крупные фирмы чаще обращаются за кредитом в банки. Для компаний с активами менее 50 тыс. долл. банковские ссуды являются источником финансирования оборотного капитала и капитальных вложений в 29% и 24% случаев соответственно. С увеличением размера предприятия данные показатели возрастают и для малых предприятий с активами выше 5 млн. долл. составляют и 73% и 64%<sup>129</sup>.

Также важными партнерами малых предприятий в США являются недепозитные учреждения, которые не привлекают депозиты, а занимаются лизинговыми, факторинговыми операциями, ипотекой, продажей страховых полисов, посредническими операциями, пенси-

<sup>126</sup> Williams V., Ou Ch. Small Business and Micro Business Lending in the United States, for Data Years 2005-2006 / V. Williams, Ou Ch. — U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, Office of Economic Research. — February 2008. — P. 4. // [http://www.sba.gov/advo/research/sbl\\_06study.pdf](http://www.sba.gov/advo/research/sbl_06study.pdf)

<sup>127</sup> Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2006 [Electronic resource] // Statistique Canada // [http://www.ic.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/fr/01991f.html](http://www.ic.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fr/01991f.html)

<sup>128</sup> Mach T. L., Wolken J. D. Financial Services Used by Small Businesses. — P. A 186.

<sup>129</sup> Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century. — P. 20, 22.

онным обеспечением. В 2003 г. они были источником кредитных линий, ссуд и финансового лизинга для 33,3% предприятий малого бизнеса<sup>130</sup>. Причем наиболее часто малые предприятия в США получали средства из таких недепозитных источников (формальных и неформальных), как финансовые, факторинговые и лизинговые компании, средства членов семьи и других физических лиц (см. приложение 9).

Наиболее распространенной формой кредита в США являются кредитные линии, которые в 2003 г. использовались 34,3% малых предприятий, и именно коммерческие банки являются их основным поставщиком для малых предприятий: в том же году они были предоставлены банками 29,5% малых предприятий<sup>131</sup>. Среди других основных поставщиков кредитных линий можно выделить сберегательные учреждения и финансовые компании, однако коммерческие банки лидируют с многократным отрывом. Кроме того, коммерческие банки были важным источником второго по значимости вида кредита — ссуд на приобретение транспортных средств (для 10% малых предприятий), уступая только финансовым компаниям (14,5%), и лидировали в предоставлении ипотечных кредитов и ссуд на приобретение оборудования (см. приложение 9). Только в случае финансового лизинга можно сказать, что коммерческие банки не были значимым источником данного вида кредита<sup>132</sup>.

В Канаде основными кредитными учреждениями, финансирующими малые и средние предприятия, также являются банки (чья деятельность регулируется «Законом о банках», впервые принятом в 1871 г.), в 2004 г. получившие 63% заявок на выдачу ссуды (см. график 2). Разрешения на выдачу ссуд малым и средним предприятиям (т.е. ссуд объемом менее 1 млн. долл.) составляли 14% от общей величины ссуд, выданных этими банками<sup>133</sup>. Вторым по значимости источником финансирования малых и средних предприятий являются сберегательные и кредитные кооперативы и народные кассы, которые в своей деятельности уделяют особое внимание предоставлению коммерческих ссуд маленького объема (менее 250 000 долл.). В 2004 г. на данные учреждения приходилось 29% объема выданных ссуд размером менее 250 000 долл. Для сравнения, их доля в общем объеме ссуд, выданных предприятиям малого и среднего бизнеса (т.е. ссуд величиной менее 1 млн. долл.), составляла 24% (см. приложение 10).

---

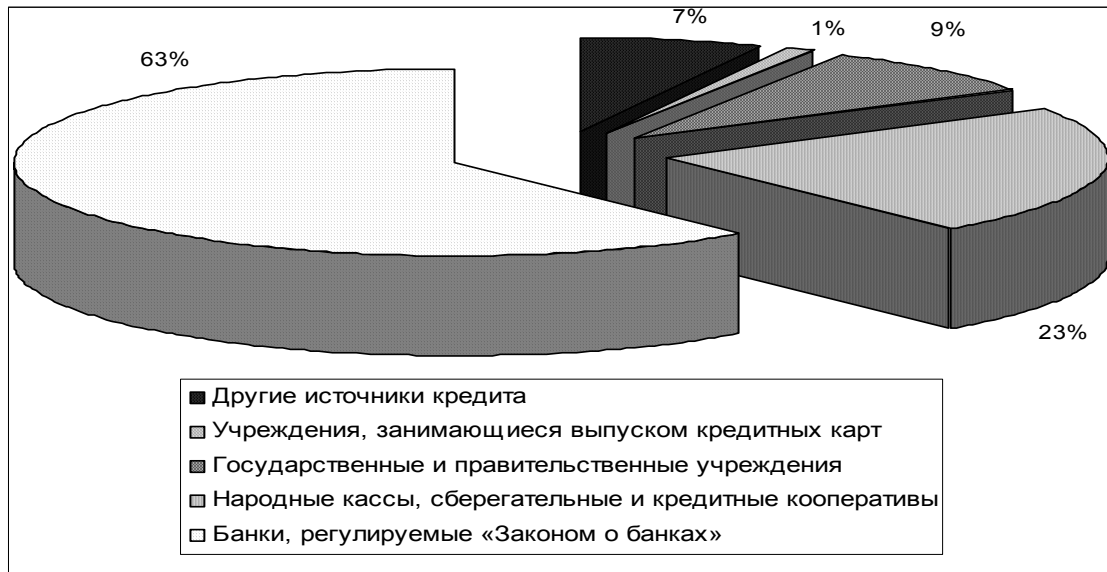
<sup>130</sup> Mach T. L., Wolken J. D. Financial Services Used by Small Businesses. — P. A 186.

<sup>131</sup> Ibid. — P. A 174, A 186.

<sup>132</sup> Можно также отметить, что частота использования кредитных линий и ссуд на приобретение транспортных средств выросла, тогда как популярность финансового лизинга несколько снизилась.

<sup>133</sup> Principales statistiques sur le financement des petits entreprises. — Décembre 2006. — P. 13.

Распределение заявок канадских малых и средних предприятий на получение ссуды между различными учреждениями в 2004 г.<sup>134</sup>



Источник: Principales statistiques sur le financement des petits entreprises // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Décembre 2006. — P. 13.

В целом канадские банки являются для подавляющего большинства (73%) малых и средних предприятий основным финансовым учреждением, услугами которого они пользуются для осуществления своих ежедневных операций<sup>135</sup>, чему способствует наличие у банков развитой филиальной сети, покрывающей всю территорию страны. Сберегательные и кредитные кооперативы (включая народные кассы) считаются главным образом провинциальными или региональными учреждениями. Данные по Канаде подтверждают уже отмеченную в США тенденцию, согласно которой наименее крупные предприятия в большей степени пользуются услугами кредитных (и сберегательных) кооперативов, тогда как наиболее крупные предприятия в основном имеют дело с банками и другими учреждениями (см. приложение 11).

На процентные ставки по кредитам малым и средним предприятиям влияют такие факторы, как кредитоспособность заемщика, величина операционных издержек по кредиту, стоимость заемных средств для поставщиков кредита, степень конкуренции на рынке кредитования предприятий малого и среднего бизнеса, степень кредитного риска, объем кредита, предоставляемое обеспечение по кредиту.

Американский исследователь Чарльз У отмечает, что в США большинство кредитов малому бизнесу (которые он определяет как кредиты на сумму менее 1 млн. долл.) имеют плавающую процентную ставку, и стоимость заимствования меняется по мере изменения

<sup>134</sup> Сумма не равна 100% вследствие округления.

<sup>135</sup> Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins. — P. 58.

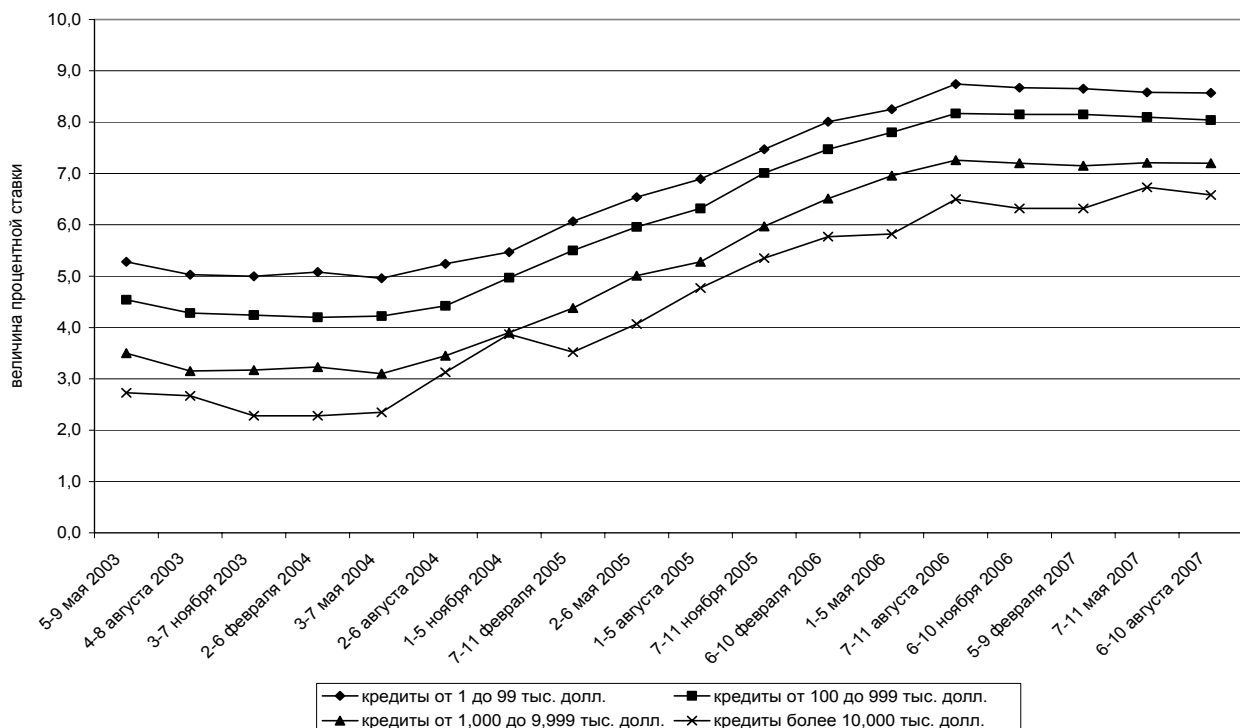
процентных ставок на рынке. Таким образом, малые предприятия могут не знать точную стоимость кредитных средств<sup>136</sup>.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что стоимость заемных средств для малых и средних предприятий оказывается выше, чем для крупных фирм. Пользуясь тем же определением кредитов малому бизнесу, которое использует Чарльз У, можно рассчитать спреды между процентными ставками по кредитам малым и крупным предприятиям в США. В период с мая 2003 г. по август 2007 г. процентный спред между кредитами небольшого объема (менее 100 тыс. долл.) и кредитами свыше 1 млн. долл. составлял от 1,59% до 2,33%<sup>137</sup>. Динамику процентных ставок по кредитам различных категорий (в зависимости от объема) можно представить в виде графика, на котором также будут наглядно отражены спреды между ставками (см. график 3).

Данные по Канаде позволяют сделать вывод, что практически по всем видам кредитных продуктов банки предлагают малым и средним предприятиям более высокую процентную ставку, чем кредитные кооперативы (см. график 4). Кроме того, существует тенденция, согласно которой ставки по кредитованию

График 3

Динамика средневзвешенных эффективных процентных ставок  
по кредитам различного объема в США



Источник: составлено автором по: The Federal Reserve Board, Statistical Release E.2 Survey of Terms of Business Lending [Electronic resource]. — 2003–2007. // <http://www.federalreserve.gov/releases/e2/>

<sup>136</sup> Ou Ch. Banking and SME Financing in the United States / Ch. Ou. — U.S. Small Business Administration, Office of Economic Research, Office of Advocacy. — Washington, D.C., June 2006. — P. 12. // <http://www.sba.gov/advo/research/rs277tot.pdf>

<sup>137</sup> Источник: рассчитано автором по: The Federal Reserve Board, Statistical Release E.2 Survey of Terms of Business Lending [Electronic resource]. — 2003–2007. // <http://www.federalreserve.gov/releases/e2/>

малых и средних предприятий на начальных этапах деятельности оказываются выше, чем у предприятий, уже осуществляющих свою деятельность в течение ряда лет (см. приложение 12).

Сведения по странам, входящим в зону Евро, подтверждают, что компании, получающие кредит объемом менее одного миллиона евро (можно предположить, что в ссудах данной величины заинтересованы в основном малые и средние предприятия) или овердрафт, вынуждены платить более высокую процентную ставку (см. график 5).

График 4

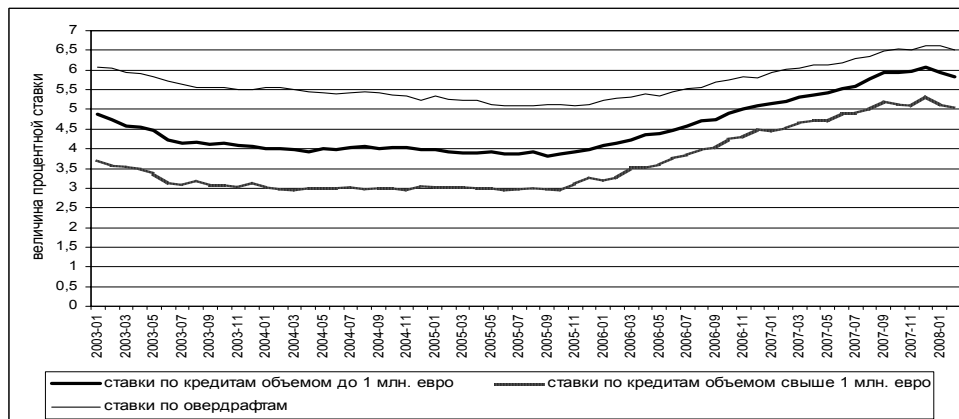
Средние процентные ставки банков и кредитных кооперативов (народных касс) по кредитам малым и средним предприятиям в Канаде (по данным на 2004 г.)



Источник: составлено автором по: Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004. Tableaux de données / Statistique Canada, Division des petites entreprises et enquêtes spéciales.

График 5

Процентные ставки кредитных учреждений по ссудам и овердрафтам нефинансовым корпорациям в странах зоны Евро



Источник: составлено автором по: Deutsche Bundesbank [Official Internet site]. — Statistics for the European System of Central Banks. — Monetary Financial Institutions interest rates // [http://www.bundesbank.de/statistik/statistik\\_eszb\\_neuesfenster\\_tabelle.php?stat=interest\\_rates&lang=en](http://www.bundesbank.de/statistik/statistik_eszb_neuesfenster_tabelle.php?stat=interest_rates&lang=en)



На рынок кредитования малых и средних предприятий окажет влияние принятие рекомендаций соглашения «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» Базельского комитета по банковскому надзору (Базель II; “The International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework”), требующего от банков увеличивать уровень капитала по заемщикам, обладающим, согласно оценке, повышенной степенью кредитного риска. С точки зрения взаимоотношений банков и малых и средних предприятий, повышение чувствительности банковского капитала к риску потерь по кредитам приведет к возрастанию уровня требований банков к информации, предоставляемой предприятиями в банк для оценки кредитоспособности. Следовательно, компаниям, сумевшим доказать, что их степень кредитоспособности относительно выше, будет легче получить кредит, причем по более низкой ставке. С другой стороны, к малым и средним предприятиям с повышенной степенью риска будут предъявлены более жесткие требования относительно гарантийного обеспечения кредита и предложены более высокие процентные ставки.

Тем не менее, европейские банки не планируют сокращение объемов кредитования малых и средних предприятий в связи с принятием рекомендаций соглашения Базеля II. Согласно опросу, проведенному среди европейских банков в 2004 г., для 84% из них взаимодействие с малыми и средними предприятиями будет одним из стратегических направлений деятельности после 2007 г., при этом порядка 80% банков предполагали увеличить объемы кредитования предприятий данной группы<sup>138</sup>.

В завершении рассмотрения зарубежных рынков кредитования малых и средних предприятий можно сделать вывод, что коммерческие банки остаются главным поставщиком большинства финансовых услуг малому и среднему бизнесу, в частности, кредитных линий и ссуд, и это особенно справедливо для относительно крупных малых и средних предприятий. Кредитные союзы являются преимущественным источником финансирования для микропредприятий. Можно сделать вывод о том, что существует прямая зависимость между размером предприятия и процентом фирм, использующих ту или иную форму кредита, и это свидетельствует о том, что доступность кредита возрастает по мере увеличения размера предприятия. В связи с этим возникает необходимость дальнейшего рассмотрения в следующем параграфе данного исследования особенностей кредитования малых и средних предприятий, чтобы проверить сделанное предположение. От ответа на данный вопрос зависит обоснованность оказания системной дифференцированной поддержки компаниям, находящимся в наиболее уязвимом положении, с целью облегчения их доступа к кредитным ресурсам.

---

<sup>138</sup> Results from the survey of European banks // European Commission. — May 2005. — P. 7. // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/basel\\_bank\\_survey.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/basel_bank_survey.pdf)

## 2.2. Особенности кредитования предприятий малого и среднего бизнеса

По отношению к малым и средним предприятиям банки занимают крайне осторожную позицию, рассматривая данный риск кредитования и кредитный рынок как очень рискованный. Французские исследователи Ж. Шанель-Рейно и Э. Блуа связывают это с важностью той роли, которую предприятия малого и среднего бизнеса играют в экономике страны, высоким уровнем банкротств по данной группе предприятий (например, во Франции он примерно в 5 раз больше, чем для крупных фирм), а также тем, что именно банки, а не рынки капитала, являются для них основным источником финансирования (на долю банковских кредитов приходится около 40% заемного капитала французских малых и средних предприятий)<sup>139</sup>.

Можно выделить четыре основных фактора, которые приводят к повышению степени риска по кредитованию, что снижает способность малых и средних предприятий получить кредит в банке.

Во-первых, собственные средства данной категории предприятий ограничены. Нехватка собственных средств ухудшает финансовое положение предприятия с точки зрения его кредитоспособности, в частности, ухудшается соотношение между собственным и заемным капиталом (коэффициент финансового рычага). Следовательно, повышается степень риска, который берет на себя банк при кредитовании данной категории предприятий.

Во-вторых, в то время как в современных экономических условиях огромное значение для ведения бизнеса имеет его информационное обеспечение, а также с учетом требований соглашения Базель II, тем не менее, на рынке практически нет качественной информации о положении отдельных малых и средних предприятий. Это объясняется следующими причинами:

- отсутствием у владельцев малых и средних предприятий необходимого образования и опыта по предоставлению финансовой информации, бизнес-планов, притом, что на предприятии может не быть сотрудников – бухгалтеров;
- отсутствием доступа к финансовым рынкам, которые являются основными поставщиками общедоступной информации;
- отсутствием специализированных рейтинговых агентств, занимающихся оценкой финансового положения малых и средних предприятий.

Наиболее часто для получения доступа к банковским кредитам малым и средним предприятиям необходимо предоставлять в банки такие документы, как баланс и отчет о

<sup>139</sup> La Banque et le risque PME / G. Chanel-Reynaud, É. Bloy, J.-P. Allégret et autres; sous la direction de G. Chanel-Reynaud et É. Bloy. — Lyon: Presses Universitaires de Lyon, 2001. — P.5.

прибылях и убытках. И в странах «Европы-19», и в Канаде данная отчетность требуется примерно в 60% случаев. В дополнение к общей информации об итогах функционирования предприятия за прошедший период, банкам также требуется прогнозная финансовая отчетность на краткосрочную и долгосрочную перспективу. В среднем 8% европейских малых и средних предприятий представляют банкам бюджет на следующий год, 7% также представляют прогнозные отчеты о прибылях и убытках и движении денежных средств<sup>140</sup> (для сравнения, в Канаде прогнозный отчет о движении наличности требуется от 22% малых и средних предприятий<sup>141</sup>), причем данные показатели и в Европе, и в Канаде увеличиваются с возрастанием размера предприятия. Необходимость предоставлять информацию о финансовом положении физического лица – владельца бизнеса, напротив, с ростом размера предприятия сокращается<sup>142</sup>.

В процессе анализа банком заявки на получение кредита на основе полученной от предприятия информации главное значение имеют такие показатели финансового анализа, как, например, коэффициент финансового рычага, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности. Нехватка информации приводит к тому, что банкам приходится отклонять неудовлетворительные по данному параметру заявки на получение кредита, исходящие от малых и средних предприятий. Помимо этого, возрастают издержки банков по сопровождению выданных кредитов, по контролю над соблюдением заемщиком условий кредита, что ведет к увеличению его стоимости.

Существенной проблемой зачастую является низкое качество информации, поступающей в банки от малых и средних предприятий. Решение текущих проблем, связанных с деятельностью предприятия, может не оставлять его владельцу времени на должное составление требуемых банком документов. Следовательно, для подготовки заявок на получение кредита и предоставления необходимой информации малым и средним предприятиям требуются консультации и помощь. Например, это может быть подготовка самими банками стандартизированных бизнес-планов и программных продуктов, позволяющих прогнозировать результат от применения выбранной стратегии развития бизнеса. Подобная практика может быть полезной, поскольку, с одной стороны, упрощает процесс предоставления необходимой информации малыми и средними предприятиями, и, с другой стороны, повышает ее качество для банков, поскольку они сами задают требуемые стандарты.

Несмотря на сохраняющиеся проблемы в сфере информационного обеспечения, европейские банковские эксперты отмечают некоторые улучшения, произошедшие в данной

---

<sup>140</sup> 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7and\\_8/fr/ensr/2002/survey\\_4.htm](http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2002/survey_4.htm) (13 August 2006)

<sup>141</sup> Principales statistiques sur le financement des petites entreprises. — Décembre 2006. — P. 26.

<sup>142</sup> Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004. Tableaux de données / Statistique Canada, Division des petites entreprises et enquêtes spéciales. — P. 22.

области: так, малые и средние предприятия в Европе с бóльшей готовностью представляют свои финансовые отчеты и информируют банки о существенных изменениях в своей деятельности. Кроме того, за последние несколько лет в ряде стран (например, в Испании и Люксембурге) в целом повысилось качество информации, предоставляемой малыми и средними предприятиями в банки, что имеет важнейшее значение при рассмотрении заявок на получение кредита<sup>143</sup>. Можно предположить, что данные изменения произошли в силу действия нескольких факторов, таких, как развитие новых информационных и коммуникационных технологий, принятие новых законов в ряде стран, повышение уровня требований к качеству информации со стороны банковского сектора, развитие консалтингового сектора.

Однако в целом сведения, поступающие от малых и средних предприятий, не так полны, систематизированы и достоверны, как информация от крупных фирм. Неполнота сведений, получаемых банками, главным образом касается стратегической информации (например, прогнозных отчетов о прибылях и убытках и движении денежных средств). Кроме того, с точки зрения банков, финансовые прогнозы малых и средних предприятий зачастую носят слишком оптимистичный характер. Бизнес-планы часто составляются на основе возможностей или предпочтений владельца предприятия, а не на основе стратегического планирования<sup>144</sup>.

Третий фактор, повышающий степень риска по кредитованию малых и средних предприятий, связан с формированием их репутации. В частности, подобная репутация может создаваться в процессе развития кредитных взаимоотношений с банками. Банки собирают необходимую информацию о своих должниках и формируют собственное представление об их положении. Если кредиты погашаются согласно графику, то у предприятия начинает складываться благоприятная кредитная история, которая повышает его шансы получить очередную ссуду в будущем, причем, вероятно, на более выгодных условиях с точки зрения процентной ставки, срока и величины заимствования. Однако построение подобных взаимоотношений требует времени, и недавно созданные предприятия оказываются за рамками такого взаимодействия. Другой способ формирования положительной репутации — это регулярное выполнение предприятием своих платежных обязательств, вследствие чего банк может предоставить такой фирме более низкие процентные ставки по сравнению с теми, которые предлагаются новым, еще не известным должникам. С течением времени репутация предприятия становится активом, имеющим определенную стоимостную оценку. Если компания имеет положительную репутацию, то процентная ставка по проекту с относительно высокой степенью риска может быть даже ниже по сравнению с более надежным проектом.

---

<sup>143</sup> Приводится по: SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. 2003, No. 2. — P. 25.

<sup>144</sup> Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. Report to the Commission by an Independent Expert Group. — January 2005. — P. 8. // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/guarantees\\_best\\_report.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/guarantees_best_report.pdf)

Отсутствие репутации затрудняет поиск кредитора недавно созданными предприятиями, а необходимость завоевания положительной репутации подталкивает фирмы к более осторожному поведению на рынке.

Преодолению проблемы ненадежности репутации малых и средних предприятий может способствовать их сотрудничество с крупными фирмами. Существование постоянных коммерческих отношений между вновь создаваемым малым или средним предприятием и другим, чаще превосходящим по размеру, предприятием в рамках договора о сотрудничестве или же в рамках договора о субподряде снижает степень неуверенности банков в оценках ожидаемого оборота малых и средних предприятий. Например, заказчик, заключая новые контракты субподряда, часто берет на себя обязательство в течение определенного периода не менять поставщиков и не производить самостоятельно данную продукцию. Таким образом, обеспечивается относительно регулярный объем оборота малого или среднего предприятия, который банки могут учитывать при проведении финансового анализа, поскольку снижается степень неопределенности окружающей предприятия малого и среднего бизнеса среды.

Кроме того, Ж. Шанель-Рейно и Э. Блуа отмечают, что благодаря налаженным коммерческим связям между малым или средним и крупным предприятием банк фактически получает возможность использовать результаты уже проведенного анализа. Прежде чем вступить в деловые отношения с малым или средним предприятием, крупное предприятие анализирует способность своего поставщика отвечать требованиям рынка. Фактически оно зачастую проводит аудиторский анализ. Также предполагается, что крупное предприятие осуществляет регулярный контроль за состоянием фирмы-партнера. В таком случае длительные взаимоотношения могут являться для кредитора свидетельством надежности потенциального заемщика. Следовательно, можно сделать вывод, что банкам проще останавливать свой выбор на малых и средних предприятиях, уже сотрудничающих с крупными фирмами. Последние фактически становятся в этом случае посредниками в получении банками необходимой информации<sup>145</sup>.

Наконец, четвертый фактор, повышающий степень риска по кредитованию предприятий малого и среднего бизнеса, связан с тем, что определенная часть их активов носит специфический характер. Это выражается в следующем:

- данные активы сложно реализовать на вторичном рынке, поскольку не для всех активов рынок развит в достаточной степени;
- специфические активы далеко не всегда могут выступать в качестве обеспечения по кредиту, поскольку они неразрывно связаны с конкретной фирмой (например, какое-либо специализированное оборудование), и возможность их переуступки по определению ограничена.

---

<sup>145</sup> La Banque et le risque PME. — P. 39-40.

В условиях неопределенности высока вероятность того, что в случае изменения экономической ситуации малое или среднее предприятие не сможет исполнить свои обязательства по кредитному договору, при этом специфические активы в связи со сложностями, связанными с их реализацией, не смогут обеспечить их выполнение.

Самый выгодный источник финансирования подобных активов (обеспечивающий минимальные транзакционные издержки) — это либо финансирование за счет собственных средств, либо при помощи рынков капитала, а банки занимаются этим неохотно. Учитывая, что доступ на рынки капитала для малых и средних предприятий ограничен, подходящим вариантом становится лизинг.

Помимо данных четырех факторов о повышенном риске, присущем кредитованию малого и среднего бизнеса, свидетельствует также тот факт, что процент банкротств предприятий малого бизнеса выше, чем у крупных фирм. Так, во Франции уровень банкротств по малым и средним предприятиям примерно в 5 раз больше, чем у крупных компаний<sup>146</sup>. Кроме того, считается, что предприятия малого и среднего бизнеса в большей степени подвержены влиянию колебаний экономической конъюнктуры, что также повышает свойственную им степень риска<sup>147</sup>.

Несмотря на существующие проблемы во взаимоотношениях между банками и малыми и средними предприятиями, можно сказать, что в целом малые и средние предприятия в странах «Европы-19» и Северной Америки способны удовлетворить свои потребности в банковских кредитах. Так, по данным Центра исследований европейских МСП, в 1999–2002 гг. получить кредит в полном объеме смогли 48% малых и средних предприятий, частично — 2%, при этом лишь 7% предприятий было отказано в выдаче кредита<sup>148</sup>. Тем не менее, согласно данным других опросов, проведенных в 15 странах-членах Европейского Союза (по состоянию на 1 января 1995 г.), от 18% до 35% малых и средних предприятий получают отказ в выдаче кредита<sup>149</sup>. В США в период с 2000 по 2003 гг. более 80% малых предприятий, обратившихся за заемными средствами, смогли получить необходимое финансирование<sup>150</sup>. В Канаде в 2004 г. 81% малых и средних предприятий, подавших заявки на получение новой или дополнительной ссуды в какое-либо кредитное учреждение, получили положительный ответ<sup>151</sup>. В целом по корпоративным кредитным линиям, среднесрочным и долго-

<sup>146</sup> Ibid. — P. 5.

<sup>147</sup> Governor Frederic S. Mishkin. Availability of credit to small businesses. Testimony before the Committee on Small Business, U.S. House of Representatives. November 7, 2007 [Electronic resource]. // <http://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/mishkin20071107a.htm>

<sup>148</sup> 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7and\\_8/fr/ensr/2002/survey\\_4.htm](http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2002/survey_4.htm) (13 August 2006)

<sup>149</sup> Guide to Risk Capital Financing in Regional Policy / Centre for Strategy and Evaluation Services, UK; Directorate General for Regional Policy of the European Commission. — October 2002. — P. 8. // [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/guides/risk/risk\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/risk/risk_en.pdf)

<sup>150</sup> Governor Frederic S. Mishkin. Availability of credit to small businesses. Testimony before the Committee on Small Business, U.S. House of Representatives. November 7, 2007.

<sup>151</sup> Principales statistiques sur le financement des petites entreprises. — Décembre 2006. — P. 12.

срочным ссудам показатель одобрения заявок в Канаде составляет более 80%. Можно отметить, что данный показатель несколько выше у кредитных кооперативов, чем у банков<sup>152</sup>.

Общие причины неполучения ссуды в европейских странах и в странах Северной Америки заключаются в следующем:

1. Неудовлетворительные результаты деятельности предприятия. В случае неудовлетворительных значений таких показателей, как коэффициент финансового рычага, прибыль до выплаты процентов и налогов (ЕВИТ), уровень ликвидности, в выдаче кредита может быть отказано.

2. Несоответствие предоставленной предприятием информации требованиям банка. Предприятие может получить отказ в выдаче кредита на основании того, что оно существует слишком короткий с точки зрения кредитора срок, и у него отсутствует историческая информация о результатах деятельности, следовательно, предприятие просто не может предоставить о себе необходимые сведения.

Среди существенных причин отказа в выдаче кредита можно выделить недостаточное гарантийное обеспечение. В Канаде в 2004 г. более 40% малых и средних предприятий потребовалось отдавать в качестве залога часть имущества (либо активы предприятия, либо личное имущество собственника бизнеса), чтобы предоставить гарантийное обеспечение по ссуде<sup>153</sup>. В Европе, по мнению экспертов ОЭСР, предоставление кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса чаще зависит от наличия обеспечения, чем в случае крупных предприятий<sup>154</sup>. В США предоставление обеспечения в большинстве случаев является одним из необходимых условий получения кредита малыми предприятиями, наряду с уплатой банковских сборов. В 2001 г. в США гарантийное обеспечение было необходимым условием соглашения о выдаче новой ссуды в 52% случаев<sup>155</sup>.

Наиболее распространенной формой обеспечения является недвижимость. В США в 2003 г. недвижимым имуществом были обеспечены 45% от общего объема кредитов малому бизнесу, из них порядка 37% — недвижимостью, принадлежащей предприятию, и 15% — недвижимостью, принадлежащей физическому лицу, чаще всего, владельцу бизнеса<sup>156</sup>. В целом использование жилой недвижимости, принадлежащей собственнику предприятия, сокращается с увеличением размера фирмы<sup>157</sup>. Для внесения обеспечения по кредиту владелец предприятия также может предложить другие виды своего собственного имущества, вклю-

<sup>152</sup> Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins. — P. 59, 64, 113.

<sup>153</sup> Principales statistiques sur le financement des petites entreprises. — Décembre 2006. — P. 26.

<sup>154</sup> Small Business, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices / Organisation for Economic Co-operation and Development. — June 1997. — P. 17. // <http://www.oecd.org/dataoecd/10/59/2090740.pdf>

<sup>155</sup> Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century. — P. 56.

<sup>156</sup> Сумма составляющих превышает 45%, поскольку по некоторым кредитам было предоставлено обеспечение двух видов. См. Governor Frederic S. Mishkin. Availability of credit to small businesses. Testimony before the Committee on Small Business, U.S. House of Representatives. November 7, 2007.

<sup>157</sup> Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century. — P. 59.

чая личные банковские сберегательные счета. Такие активы, как запасы, в ряде случаев не принимаются в качестве обеспечения, в частности, из-за уже упоминавшихся выше трудностей, связанных с их реализацией. Наиболее часто запасы используются в качестве обеспечения по кредиту малыми и средними предприятиями в сфере торговли<sup>158</sup>.

Различные виды обеспечения имеют неодинаковую ликвидность, и при их реализации вырученные банком средства в большинстве случаев не достигают величины полной стоимости активов. Примерная стоимость обеспечения при его взыскании кредитором составляет:

- для жилой недвижимости — от 60% до 80%;
- для коммерческой недвижимости — от 40% до 70%;
- для облигаций — от 70% до 90%;
- для акций — от 40% до 70%;
- для дебиторской задолженности — от 60% до 90%;
- для запасов — от 0% до 80%<sup>159</sup>.

Когда банк оценивает стоимость обеспечения, он исходит из ситуации его вынужденной продажи в случае невыполнения должником обязательств по погашению кредита, и учитывает временной промежуток между объявлением о невыполнении обязательства и платежа за счет взысканных средств. Таким образом, банки могут потребовать покрытие на сумму, иногда достигающую 200% и даже 300% от размера кредита<sup>160</sup>.

На стоимость наиболее распространенной формой обеспечения, недвижимости, может оказать отрицательное воздействие экономический спад. По данным Исследовательской службы Конгресса США, снижение цен на недвижимость в США, начавшееся в 2007 г., по всей видимости, привело к сокращению залоговой стоимости недвижимого имущества, принадлежащей малому предприятию или владельцу бизнеса<sup>161</sup>. Согласно исследованиям шведских ученых, в регионах с относительно невысоким уровнем экономического развития при снижении цен на недвижимость сокращается стоимость данного вида обеспечения, что может повлечь за собой трудности в получении кредита предприятием<sup>162</sup>.

На основе имеющихся данных по европейским странам можно сделать вывод, что нехватка обеспечения является наиболее важной причиной отказа в выдаче кредита для микропредприятий и малых предприятий, а неудовлетворительные показатели деятельности и

<sup>158</sup> Ibid.

<sup>159</sup> How to deal with the new rating culture: A practical guide to loan financing for small and medium-sized enterprises / European Commission. — July 2005. — P. 24. // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/basel\\_2\\_guide/basel2\\_guide\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/basel_2_guide/basel2_guide_en.pdf)

<sup>160</sup> Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. 2006, No. 3. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. — P. 27. // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/guarantees\\_mutual\\_guarantees\\_report.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/guarantees_mutual_guarantees_report.pdf)

<sup>161</sup> Weiss N. E. Economic Factors Affecting Small Business Lending and Loan Guarantees / N. E. Weiss // CRS Report for Congress. — Congressional Research Service. — February 28, 2008. — P. 6. // [http://assets.opencrs.com/rpts/RL34400\\_20080228.pdf](http://assets.opencrs.com/rpts/RL34400_20080228.pdf)

<sup>162</sup> Приводится по: SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. 2003, No. 2. — P. 28.



недостаточное информационное обеспечение — для средних предприятий<sup>163</sup>. Положительное решение о выдаче кредита начинает в меньшей степени зависеть от наличия обеспечения по мере возрастания размера предприятия, тогда как значение удовлетворительных результатов деятельности и информационного обеспечения, наоборот, возрастает.

К прочим причинам отказа в предоставлении кредита можно отнести:

- риск, связанный с сильной зависимостью предприятия от одного лица или небольшой группы лиц;
- непредсказуемые факторы риска (болезнь, семейные конфликты и т.д.);
- невозможность разграничить право собственности на активы между частным лицом или предприятием;
- неспособность управляющих четко и ясно объяснить кредитным экспертам цели и задачи бизнеса;
- нежелание банков иметь дело с данной группой клиентов, поскольку работа с крупными предприятиями может быть более простой и выгодной;
- повышение степени стандартизации банковских операций, тогда как малые и средние предприятия испытывают потребность в установлении личного контакта;
- низкая степень доверия кредиторов личным гарантиям;
- нежелание банков инвестировать средства в малые и средние предприятия на средне- или долгосрочный период;
- высокие операционные издержки по кредиту (связанные с оформлением операции, оказанием услуг по подготовке заявки на получение кредита, ее рассмотрением, проверкой обеспечения, отслеживанием соблюдения графика погашения кредита) относительно показателя прибыли, которую банк сможет получить.

Последняя из упомянутых проблем особенно актуальна для микрокредитов<sup>164</sup>: в отдельных странах-членах ЕС величина операционных издержек может достигать 700 евро и даже 2000 евро<sup>165</sup>. Процентная ставка по микрокредитам в целом может быть довольно велика. Помимо высоких уровней издержек и риска, это объясняется тем, что кредитующие учреждения оказываются незаинтересованными в снижении процентной ставки, поскольку часто помимо данного источника кредита у предприятия может быть всего два альтернатив-

<sup>163</sup> 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7and\\_8/fr/ensr/2002/survey\\_4.htm](http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2002/survey_4.htm) (13 August 2006)

<sup>164</sup> В различных иностранных источниках пороговое значение микрокредита может определяться по-разному. Как правило, оно не превышает 10 тыс. евро, иногда достигая 20–25 тыс. евро. В 2005 г. на кредиты объемом менее 25 тыс. евро в 15 странах-членах ЕС (по состоянию на 1 января 1995 г.) приходилась примерно треть кредитных заявок малых и средних предприятий. См. SME Access to Finance / European Commission. Flash Eurobarometer 174. — October 2005. — P. 18.

<sup>165</sup> Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap. — P. 10.

ных варианта — либо заимствовать средства по еще более высокой цене (например, у какого-либо неформального кредитора), либо вообще отказаться от идеи получить кредит<sup>166</sup>.

Среди тех предприятий в США и Канаде, чьи заявки на получение кредита были отклонены, главным образом выделяются менее крупные (по объему продаж, числу занятых и размеру активов) и недавно созданные предприятия, а также компании, объем продаж которых за последнее время либо резко увеличивался, либо сокращался. В США именно собственники недавно созданных предприятий чаще всего встречаются среди тех владельцев компаний, которые не обращались в банк за заемными средствами, поскольку ожидали отказ в выдаче кредита<sup>167</sup>. В Канаде самый высокий показатель отказа в выдаче кредитных линий, среднесрочных и долгосрочных ссуд наблюдается у предприятий, только начинающих свою деятельность (по кредитным линиям он составляет 40,9%)<sup>168</sup>. Таким образом, малые и средние предприятия на этапе создания наряду с микропредприятиями, представляя собой заемщиков с повышенной степенью риска, которую кредитные учреждения не готовы принять, вынуждены искать другие источники финансирования и рассчитывать на личные сбережения и кредиты владельцев бизнеса для осуществления своей деятельности, что подтверждается статистическими данными, приведенными в параграфе 1.2 Главы 1.

Также уязвимыми оказываются предприятия на стадии быстрого роста. В Канаде процент отказа в выдаче кредитных линий, среднесрочных и долгосрочных ссуд по данной группе предприятий уступает только малым и средним предприятиям на стадии создания, причем по кредитным линиям он даже выше, чем у предприятий, объем продаж которых снижается (см. приложение 13).

Может показаться странным, что малые и средние предприятия на стадии создания или быстрого роста получают отказ в выдаче кредита наряду с предприятиями со снижающимся объемом продаж. Канадские исследователи дают этому объяснение, связанное опять-таки со степенью риска, которую несет кредитное учреждение. Во всех этих случаях она довольно высока, но в связи с действием различных факторов. Так, повышенный риск по кредитованию малых и средних предприятий на стадии создания обусловлен неуверенностью в способностях руководителей предприятий, тем, что фирма начинает свою деятельность «с нуля», однако в будущем ожидается получение максимальной прибыли. В случае же предприятий со снижающимся объемом продаж, хотя организационная сторона их бизнеса может и не вызывать вопросов, период получения наиболее высоких доходов уже пройден. Таким образом, потенциал отдачи от вложений ниже, чем у предприятий на стадии создания или

<sup>166</sup> Hardy D. C. Microfinance Institutions and Public Policy / D. C. Hardy, P. Holden, V. Prokopenko // IMF Working Paper WP/02/159. — International Monetary Fund, September 2002. — P. 8. // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2002/wp02159.pdf>

<sup>167</sup> Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century. — P. 49, 54–56.

<sup>168</sup> Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins. — P. 61, 65.

быстрого роста<sup>169</sup>. К тому же, что касается быстрорастущих предприятий, иногда может наблюдаться нехватка надежной информации по компаниям данной категории<sup>170</sup>. В целом наиболее высокий показатель разрешений на предоставление ссуды наблюдается у малых и средних предприятий на наиболее стабильных стадиях развития — когда объем продаж растет умеренными темпами или не изменяется<sup>171</sup>.

Характер взаимоотношений банков с малыми и средними предприятиями можно рассмотреть и со стороны самих предприятий, и с этой точки зрения он также окажется непростым. По разным оценкам, в Европе доступ к финансированию главным ограничением в своей деятельности считают от 13%<sup>172</sup> до порядка 20%<sup>173</sup> МСП. Для 47% малых и средних предприятий доступ к банковским кредитам связан с трудностями, тогда как 46% полагают, что их получить достаточно просто<sup>174</sup>. По данным на 2005 г., 21% малых и средних предприятий в 27 странах—членах ЕС в предшествующие два года своей деятельности сталкивались с ограничениями доступа к финансированию<sup>175</sup>, при этом, чем меньше размер предприятия, тем выше данный показатель (для сравнения, по микропредприятиям с числом занятых от 1 до 9 чел. он составляет 20%, а по крупным предприятиям с числом занятых 250 чел. и больше — 16%)<sup>176</sup>. Помимо микропредприятий, особые трудности испытывают предприятия на стадии создания. Согласно некоторым данным, в отдельных государствах-членах ЕС до 78% новых предприятий не получают банковских ссуд<sup>177</sup>. В Канаде 47,6% предприятий на стадии создания считают, что проблема доступа к дополнительным источникам финансирования является ограничением для их развития<sup>178</sup>.

Как в Европе, так и в Северной Америке, проблемами во взаимоотношениях между малыми и средними предприятиями и банками являются:

- Высокий уровень процентной ставки и банковских сборов. Для малых и средних предприятий в странах «Европы-19» они находятся в ряду основных причин неудовлетворенности услугами банков, причем эта проблема наиболее актуальна для микропредприятий (с числом наемных работников от 0 до 9 чел.; см. приложение 14). Высокие с точки зре-

<sup>169</sup> Ibid.

<sup>170</sup> Les lacunes dans le financement des PME: cadre d'analyse. Rapport de recherche préparé pour Industrie Canada par Equinox Management Consultants Ltd. // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Février 2002. — P. 29. // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/FinancingGap AnalysisEquinoxFeb2002\\_f.pdf/\\$FILE/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002\\_f.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/FinancingGap%20AnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf/$FILE/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf)

<sup>171</sup> Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins. — P. 61.

<sup>172</sup> 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: General characteristics / EIM Business & Policy Research // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7and\\_8/fr/ensr/2002/survey\\_1.htm](http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2002/survey_1.htm) (13 August 2006)

<sup>173</sup> European Business Survey / Grant Thornton. — March 2002. — P. 23. // [http://www.gthk.com.hk/cgi-bin/cms/upload/PageEditor/en/Final\\_EBS\\_2002amended12.01.04.pdf](http://www.gthk.com.hk/cgi-bin/cms/upload/PageEditor/en/Final_EBS_2002amended12.01.04.pdf)

<sup>174</sup> SME Access to Finance / European Commission. Flash Eurobarometer 174. — October 2005. — P. 23.

<sup>175</sup> Тем не менее, данный фактор не входит в число основных трудностей, стоявших перед малыми и средними предприятиями в указанный период, и уступает таким проблемам, как недостаточно высокий спрос, строгость административного регулирования, нехватка квалифицированной рабочей силы, высокие издержки на оплату труда, проблемы, связанные с инфраструктурой.

<sup>176</sup> Observatory of European SMEs. Analytical report. Fieldwork: November 2006 – January 2007 // The Gallup Organization Hungary upon the request of Directorate-General for Enterprise and Industry. European Commission. Flash Eurobarometer 196. — P. 16, 125. // [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/2007/03\\_analytical\\_report.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/2007/03_analytical_report.pdf)

<sup>177</sup> Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap. — P. 10.

<sup>178</sup> Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins. — P. 106.

ния предприятий малого и среднего бизнеса банковские сборы, возможно, являются результатом повышения издержек по документообороту в бумажном виде. Далеко не все европейские и американские малые и средние предприятия используют Интернет в качестве средства кредитно-банковских операций (в США 11% владельцев малых предприятий используют Интернет для проведения каких бы то ни было банковских операций, и только 1% — для подачи заявок на получение кредита<sup>179</sup>; в Канаде последний показатель равен 4%<sup>180</sup>). Интернет используют, главным образом, владельцы недавно созданных предприятий. Можно предположить, что это молодые люди, которым в большей степени знакомо данное средство коммуникации.

- Частая смена персонала, ответственного за выдачу кредита, в банках. Чем дольше сотрудник банка работает с конкретным предприятием, тем лучше он знает его потребности и положение дел, и тем выше степень доверия в их отношениях. Однако, несмотря на все положительные стороны длительного сотрудничества, не всегда можно избежать смены кредитного эксперта.

Канадские малые и средние предприятия на второе место после расходов на ведение счета ставят проблему гарантийного обеспечения<sup>181</sup>.

Малые предприятия в США также обращают внимание на низкое качество обслуживания. Хотя отмечается рост числа предлагаемых банками услуг, тем не менее, это не может напрямую свидетельствовать об улучшении их качества. Благодаря развитию информационных технологий стало возможным расширить ряд оказываемых услуг, однако, их качество еще предстоит оценить<sup>182</sup>.

Для европейских малых и средних предприятий другими отрицательными факторами являются слишком высокие административные требования, несоответствие предложенных решений реальным потребностям предприятия, длительное время ожидания до получения согласия банка на выдачу кредита (см. приложение 14). Можно отметить, что несоответствие предложенных решений своим реальным потребностям в качестве проблемы выделяют главным образом средние предприятия. С одной стороны, они предъявляют более высокие требования, чем малые предприятия, и, следовательно, их труднее выполнить. С другой стороны, многие банки имеют стандартизированные предложения для малых предприятий и специальных консультантов, работающих с крупными компаниями, а схемы, подготовленные с учетом потребностей средних предприятий, часто отсутствуют. В результате складывается ситуация, что средние предприятия выпадают из поля зрения.

<sup>179</sup> Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century. — P. 38, 48.

<sup>180</sup> Principales statistiques sur le financement des petits entreprises. — Décembre 2006. — P. 25.

<sup>181</sup> Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins. — P. 78, 84.

<sup>182</sup> Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century. — P. 9.

Таким образом, предприятия малого и среднего бизнеса составляют особую группу риска для банков, что серьезно затрудняет их доступ к банковскому кредиту на благоприятных условиях. Повышенная степень риска приводит либо к отказу в выдаче кредита, либо к повышению его стоимости. Возможность получения кредитов по предлагаемым банками ставкам, которые оказываются относительно высокими, не всегда удовлетворяет интересам малого и среднего бизнеса.

Особенности, связанные с кредитованием малых и средних предприятий, на фоне разницы в подходах к формированию финансовых ресурсов различных категорий предприятий малого и среднего бизнеса, выявленной в параграфе 1.2 Главы 1, обуславливают необходимость дифференцированной поддержки в целях расширения объемов кредитования малых и средних предприятий. Так, для микропредприятий, имеющих ограниченный выбор достаточно дорогих источников финансирования, на первый план выходит развитие микрофинансовых институтов, в частности, кредитных кооперативов, тогда как для малых и средних предприятий будет важна поддержка со стороны гарантийных институтов, позволяющая преодолеть проблему нехватки обеспечения по кредиту. Анализ деятельности гарантийных учреждений и кредитных кооперативов представлен в следующем параграфе.

### **2.3. Поддержка кредитования предприятий малого и среднего бизнеса со стороны специализированных институтов и государства**

Одним из традиционных инструментов, используемых для упрощения доступа малых и средних предприятий к финансированию, являются гарантии. Согласно определению О.Е. Вороновской, гарантийное обязательство «гарантирует инвестору возврат денежных средств (как основной суммы долга, так и процентов по нему, если в гарантийном обязательстве не определено иначе) гарантом, который в случае невозврата заемщиком указанных сумм обязуется погасить задолженность»<sup>183</sup>. Гарантии по кредитным соглашениям, заключенным с малыми и средними предприятиями, предоставляются в рамках специальных гарантийных схем, определяющих участников процесса и взаимоотношения между ними. Как правило, согласно условиям таких схем третьей стороне — кредитору — предоставляется покрытие на случай, если малое или среднее предприятие — заемщик окажется не в состоянии погасить кредит, и, когда кредитор предъявит заемщику требование об уплате, последний не сможет выполнить свои обязательства за счет собственных активов. Гарантии выдаются кредитору с удержанием процента (премии) за покрытие рисков, а также администра-

---

<sup>183</sup> Вороновская О.Е. Схемы гарантирования кредитов малым предприятиям: модели и опыт / О.Е. Вороновская. — М.: ЦЭМИ РАН, 2001. — С. 18.

тивных издержек и затрат на обработку данных. Они действуют по принципу распределения риска между кредитующей учреждением и организацией, предоставляющим гарантию (гарантийным учреждением), тем самым существенно сокращая степень риска для банка, который он несет по кредитам, выданным малым и средним предприятиям.

Разнообразные гарантийные схемы существуют уже много лет в различных странах. Об их значимости, в частности, в экономике Европы, может говорить тот факт, что ресурсы членов Европейской ассоциации обществ взаимного гарантирования (Association Européenne du Cautionnement Mutuel, АЕСМ; международная некоммерческая ассоциация, объединяющая общества взаимного гарантирования или их Федерации в 18 европейских странах) по состоянию на конец 2002 г. превышали 20 млрд. евро, что обеспечило покрытие по кредитам на сумму порядка 32 млрд. евро (более подробная информация по ресурсам гарантийных схем в европейских странах приводится в приложении 15). В среднем объем предоставляемой гарантии в разных схемах варьируется от 25 до 200 тыс. евро<sup>184</sup>, и это еще раз подчеркивает, что главным адресатом гарантийных схем являются именно малые и средние предприятия<sup>185</sup>.

Различными гарантийными схемами пользуются порядка 10% европейских<sup>186</sup> и канадских<sup>187</sup> малых и средних предприятий. В странах «Европы-19» они являются самым популярным видом финансовой поддержки. И в Европе, и в Канаде услуги гарантийных учреждений более востребованы недавно созданными предприятиями: показатель их использования европейскими малыми и средними предприятиями, функционирующими менее 5 лет, составляет 12% по сравнению с 8% у тех из них, кто ведет свою деятельность более 10 лет<sup>188</sup>. В Канаде на кредиты 15,2% малых и средних предприятий, осуществляющих свою деятельность в течение менее 2 лет, в 2004 г. распространялись гарантии, выдаваемые в рамках правительственных программ, что превышает показатели по компаниям, функционирующим более долгий срок<sup>189</sup>. В странах «Европы-19» использование гарантийных схем также распространено среди тех малых и средних предприятий, для которых доступ к финансированию является основным препятствием в их деятельности: 17% данных предприятий (по сравнению с 9% в среднем) за последние 3 года своей деятельности обращались к услугам гарантийных фондов<sup>190</sup>.

<sup>184</sup> Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. January 2005. — P. 12, 16.

<sup>185</sup> Хотя определение малых и средних предприятий, рекомендованное Комиссией Европейских сообществ, получает все большее распространение, в некоторых гарантийных схемах в странах Европейского Союза продолжают руководствоваться собственными критериями для отнесения предприятий к той или иной категории.

<sup>186</sup> 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7and\\_8/fr/ensr/2002/survey\\_4.htm](http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2002/survey_4.htm) (13 August 2006)

<sup>187</sup> Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004. Tableaux de données / Statistique Canada, Division des petites entreprises et enquêtes spéciales. — P. 25.

<sup>188</sup> 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7and\\_8/fr/ensr/2002/survey\\_4.htm](http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2002/survey_4.htm) (13 August 2006)

<sup>189</sup> Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004. Tableaux de données / Statistique Canada, Division des petites entreprises et enquêtes spéciales. — P. 25.

<sup>190</sup> SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. 2003, No. 2. — P. 42.

Хотя гарантийные учреждения оказывают преференциальную поддержку конкретной группе предприятий, тем не менее, нельзя сказать, что их деятельность приводит к созданию неравных условий конкурентной борьбы, поскольку малые и средние предприятия, кредиты которых покрывают гарантийные схемы, не владеют значительной долей рынка. Более того, гарантийные учреждения способствуют конкуренции между предприятиями малого и среднего бизнеса и крупными компаниями, так как последние обычно имеют доступ к более широкому кругу финансовых услуг, а также могут рассчитывать на специализированные финансовые консультации. Следовательно, происходит «выравнивание» правил игры, и благодаря гарантийным схемам малые и средние предприятия могут получить необходимые средства на рыночных условиях, причем заявки рассматриваются на основе принципа недискриминации. Система предоставления гарантий носит сбалансированный характер, поскольку в случае неплатежа заемщик продолжает нести полную ответственность, тогда как кредитор будет нести убытки в пределах непокрытой гарантией суммы кредита.

Вследствие неоднородности экономических условий, исторического контекста и законодательства разных стран гарантийные схемы имеют различные организационные структуры и различные юридические формы. В Европе, несмотря на все разнообразие существующих институтов, в зависимости от статуса гарантийных учреждений, принимающих в них участие, можно выделить два основных типа гарантийных схем:

1. Предоставление гарантий обществами (ассоциациями) взаимного гарантирования. Они могут быть созданы, например, малыми и средними предприятиями или торговыми палатами, иногда в партнерстве с банками. Общества взаимного гарантирования предоставляют коллективную гарантию по кредитам, выданным их членам, которые, в свою очередь, принимают участие в формировании капитала и управлении схемой. Философия их деятельности основана на взаимном распределении ответственности, принятии решений равными членами и функционировании в условиях рыночной экономики. Эти организации позволяют заменить одного отдельно взятого должника объединением, образованным несколькими заемщиками, объединенными вместе по принципу кооператива. Общества взаимного гарантирования могут давать проводимым операциям оценки одновременно технического и персонального характера, поскольку имеют более полное представление о своих членах, и, таким образом, могут брать на себя риски, которые считались бы неприемлемыми с точки зрения только классических финансовых критериев, когда предпочтение отдается имущественному подходу в анализе кредитных заявок. Поэтому их можно назвать оригинальным инструментом отбора рисков. Общества взаимного гарантирования также способны вести переговоры о выдаче банковских кредитов на преференциальных финансовых условиях, а также часто могут оказывать своим клиентам профессиональные услуги по поддержке бизнеса, привлекая

свои глубокие специализированные знания тех сфер деловой активности, в которых они функционируют. Схемы взаимного гарантирования получили распространение в таких странах «Европы-19», как Франция, Германия, Италия, Люксембург, Испания и Португалия<sup>191</sup>. В деятельности учреждений взаимного гарантирования могут принимать участие банки, например, быть представленными в совете управляющих или входить в число владельцев фонда взаимного гарантирования. Так, в Германии гарантийные ассоциации имеют распорядительный комитет, включающий представителей банков, который отбирает те предприятия, чьим инвестиционным проектам будет оказана поддержка. В Испании и Португалии банки являются акционерами ассоциаций взаимного гарантирования.

2. Предоставление гарантий фондами гарантий по кредитам, которые, как правило, создаются и финансируются государством — местными, региональными или национальными органами власти. Такие фонды выдают гарантии либо напрямую малым и средним предприятиям, либо косвенно, выступая в качестве гаранта по кредитным обязательствам, которые берут на себя общества взаимного гарантирования (таким образом контргарантируя кредиты). Некоторые гарантийные фонды также могут давать малым и средним предприятиям кредиты. Фонды кредитных гарантий функционируют практически во всех странах «Европы-19»<sup>192</sup>.

Гарантийные продукты можно классифицировать по принципу их направленности:

- гарантийные продукты, адресованные недавно созданным предприятиям;
- гарантии по микрокредитам;
- гарантии предприятиям, находящимся на этапе активного роста;
- гарантии предприятиям, стремящимся расширить свои рынки сбыта;
- гарантии по инновационным проектам;
- гарантии на удовлетворение потребностей в оборотном капитале;
- гарантии на случай передачи бизнеса.

Наиболее распространена выдача гарантий в целях стимулирования создания новых предприятий, выхода на новые рынки, передачи бизнеса. Иногда предоставление гарантий связано с соответствием потенциального заемщика определенным критериям: так, может оговариваться возраст или пол предпринимателя<sup>193</sup>, сфера деятельности, этап функционирования предприятия (в частности, гарантии могут распространяться только на недавно созданные компании) или цель получения кредита (осуществление инвестиций, инноваций). О системности осуществляемой поддержки малых и средних предприятий в Европейском

<sup>191</sup> SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. 2003, No. 2. — P. 38.

<sup>192</sup> SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. 2003, No. 2. — P. 38.

<sup>193</sup> Например, в Исландии существует фонд кредитных гарантий для женщин. Специализированные схемы часто адресованы предприятиям в сфере сельского хозяйства.



Союзе говорит тот факт, что различные гарантийные схемы предусматривают дифференциацию условий предоставления гарантий в зависимости от приоритетности поддержки предприятий определенных категорий. Примерами гарантийных учреждений, предусматривающих специальные программы для стимулирования кредитования инновационных малых и средних предприятий, являются:

- Программы «Фонд гарантий в области инноваций» (“Fonds de Garantie Innovation”), «Гарантия в сфере биотехнологий» (“Garantie Biotech”) государственного учреждения OSEO, целью деятельности которого является финансирование и оказание прочей поддержки малым и средним предприятиям во Франции. Максимальный объем гарантийного покрытия, предоставляемого в рамках данных программ, составляет соответственно 60% и 70%<sup>194</sup>.
- Программа австрийского банка «Австрийское общество экономических услуг» (Austria Wirtschaftsservice GmbH, AWS) по стимулированию инвестиций в производство и высокие технологии; максимальный размер покрытия составляет 80%, уровень гарантийной премии — от 0,5% до 1,5% в зависимости от степени риска<sup>195</sup>.
- Гарантии государственного фонда «Решений по кредитным гарантиям для МСП» (Besluit Borgstelling MKB-kredieten, ВВМКВ) под руководством Министерства экономических дел Нидерландов, предоставляемые по инновационным проектам на особых условиях (степень покрытия увеличивается со стандартных 50% до 66%, срок предоставления гарантии продлевается до 12 лет, с возможностью предоставления льготного периода в 3 года)<sup>196</sup>.

При осуществлении своей деятельности гарантийным учреждениям не следует концентрироваться на каком-либо одном сегменте рынка, поскольку это приводит к возрастанию риска. Портфель гарантий должен быть диверсифицирован и включать в себя предприятия в различных отраслях экономики, краткосрочные и долгосрочные операции, разнообразные проекты, способные приносить прибыль. Также в целях снижения уровня риска действие большинства гарантийных схем направлено на малые и средние предприятия, функционирующие в различных отраслях экономики.

Деятельность обществ взаимного гарантирования и гарантийных фондов иногда не ограничивается предоставлением гарантий. Эти учреждения могут также выдавать гарантии в виде комплекса услуг, включающем поддержку бизнеса, консультационные услуги, мониторинг развития деятельности предприятия. Эксперты, изучавшие деятельность гарантийных учреждений, приходят к выводу, что дополнительные консультационные услуги, которые

<sup>194</sup> OSEO [Site Internet officiel] // [http://www.oseo.fr/notre\\_mission/notre\\_offre/innovation/financements\\_bancaires](http://www.oseo.fr/notre_mission/notre_offre/innovation/financements_bancaires)

<sup>195</sup> Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. 2006, No. 3. — P. 23.

<sup>196</sup> Ibid.

данные организации оказывают малым и средним предприятиям, усиливают эффект от действия гарантий и повышают шансы компаний на достижение успеха в своей деятельности, и особенно это справедливо для недавно созданных предприятий<sup>197</sup>. Однако, гарантийные учреждения не могут оказывать весь набор услуг, необходимых малым и средним предприятиям, поскольку многие из них (такие, как, например, управление персоналом и производством) находятся за рамками их компетенции. Кроме того, качественная услуга подразумевает определенные затраты, и гарантийная премия не может их покрыть. Следовательно, возникает необходимость либо начисления дополнительной платы, либо субсидирования данной услуги. Тем не менее, оказание консультационных услуг полезно не только для малых и средних предприятий, но и для самого гарантийного учреждения, поскольку оно также позволяет ему сократить риски и убытки.

Чтобы избежать повышения степени риска, на действие гарантийных схем распространяется ряд ограничений, к которым относятся:

- максимальный общий объем обязательств по гарантийной схеме;
- максимальный размер гарантии, который может предоставляться одному заемщику, что обеспечивает достаточную диверсификацию портфеля;
- максимальный срок действия обязательства (как правило, срок действия гарантии составляет от 5 до 15 лет и согласуется со сроком, на который выдан кредит, а средний срок погашения кредита, обеспеченного гарантией, равен 10 годам)<sup>198</sup>;
- максимальный размер предоставляемого покрытия в процентах от суммы кредита (в среднем он составляет от 50% до 70%, однако для некоторых схем опускается до 35–40% и в некоторых случаях достигает 100%)<sup>199</sup>.

Что касается предельной величины покрытия, на наш взгляд, наиболее целесообразным представляется вариант, при котором гарантия не распространяется на всю сумму кредита, и банк участвует в распределении риска. В системе, в которой банки полностью освобождены от риска, существует опасность снижения степени строгости проверки банками заявок на получение кредита и, тем самым, снижения уровня их ответственности в процессе принятия решения о предоставлении кредита (на том основании, что убытки будут им все равно возмещены). Таким образом, необходимо, чтобы возможные убытки распределялись между кредитором и гарантом.

Гарантийные схемы адресованы малым и средним предприятиям, чьи финансовые потребности не столь велики, как у крупных компаний, и которые, тем не менее, испытывают трудности с получением кредита (например, в связи с недостаточным размером обеспе-

<sup>197</sup> Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. January 2005. — P. 20.

<sup>198</sup> Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. January 2005. — P. 14, 15.

<sup>199</sup> SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. 2003, No. 2. — P. 37.

чения, отсутствием длительной истории результатов своей деятельности или кредитной истории), и чья кредитоспособность может вызывать сомнения у банков из-за того, что на данном этапе своей деятельности они подвержены более высокому риску (если предприятие было недавно создано, стремится расширить свою деятельность, подвержено влиянию сезонных колебаний экономической конъюнктуры; как было сказано в параграфе 2.1 данной главы, именно такие предприятия оказываются наиболее уязвимыми и чаще сталкиваются с отказом в выдаче кредита).

В связи с этим можно сделать вывод, что гарантийные продукты, снижая риски банков по кредитам, выданным малым и средним предприятиям, способны придать импульс процессу кредитования именно в тех случаях, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить необходимое компаниям финансирование. За счет компенсации слабых сторон предприятия потенциальный заемщик может рассчитывать на доступ к кредиту на таких условиях, на которые без участия гарантийных учреждений он не мог бы рассчитывать. Благодаря гарантийным схемам кредиты могут выдаваться на более долгий срок или на более благоприятных условиях (например, возможно установление первоначального льготного периода, может не потребоваться залог личных активов или может быть предоставлен кредит на осуществление инвестиций в нематериальные активы).

Гарантийные учреждения являются некоммерческими организациями и не имеют своей целью получение прибыли. Однако плата за услуги, которую они взимают (гарантийная премия), должна покрывать, по крайней мере, частично, риски, а также административные расходы и расходы на рассмотрение заявок. Как правило, ее величина составляет 1% годовых от объема покрытия, максимально — 3–4%<sup>200</sup>. Она зависит от различных факторов — срока действия гарантии, анализа факторов риска, доли кредита, покрываемой гарантией, при этом важен баланс между рентабельностью гарантийного учреждения и доступностью его услуг для малых и средних предприятий.

Сумма гарантийной премии также представляет собой доход, покрывающий риск невыполнения обязательств по кредиту. В некоторых гарантийных учреждениях (как правило, в обществах взаимного гарантирования) предусмотрена единая ставка, одинаковая для всех, которая отражает солидарную финансовую ответственность партнеров. В других учреждениях устанавливают премию, диверсифицированную с учетом степени риска.

При рассмотрении заявок на предоставление гарантии по кредиту процесс взаимодействия между сторонами может проходить по-разному. Выделяются два основных способа, в зависимости от того, куда в первую очередь обращается малое или среднее предприятие — заемщик:

---

<sup>200</sup> В том случае, когда гарантия предоставляется ассоциацией взаимного гарантирования, МСП принимает участие в капитале ассоциации взаимного гарантирования. Эта сумма по просьбе предприятия может быть ему возвращена по истечении срока обязательства.

в кредитующий банк или гарантийное учреждение (см. приложение 16). Наибольшее распространение в европейских странах получил первый вариант (схема 1). В этом случае, когда банк принимает решение о том, что проект обоснован, но предоставление кредитных средств нецелесообразно в силу недостаточного обеспечения, заявка направляется в гарантийное учреждение, которое выносит свое собственное решение о возможности дать гарантию.

Некоторые гарантийные учреждения полностью или частично делегируют функцию принятия решения банку-кредитору. Такая практика используется в государственном фонде ВВМКВ в Нидерландах. Ежегодно правительство выделяет специальный бюджет на гарантийную поддержку. Его общий объем распределяется между банками, которые используют эти средства на покрытие кредитов, по которым требуется дополнительное обеспечение. ВВМКВ управляет общим объемом средств, осуществляет сбор информации, выполняет контролируемую функцию и выплачивает сумму по гарантии в случае неплатежеспособности заемщика.

Гарантийные учреждения оказывают поддержку только обоснованным, подкрепленным реалистичными бизнес-планами проектам предприятий, которыми управляют менеджеры с соответствующими профессиональными качествами. В процессе принятия решения инвестиционные проекты должны пройти проверку на экономическую обоснованность. Цель подобной проверки — обеспечить, чтобы гарантии предоставлялись только под экономически оправданные и рентабельные проекты. Заявки на получение гарантии сопровождаются детальным финансовым обоснованием, финансовой отчетностью, бизнес-планом и детальной информацией относительно опыта основных сотрудников предприятия.

Учитывая необходимость минимизировать возможные убытки, чтобы вынести обоснованное решение, гарантийные учреждения проводят финансовый анализ заявки и оценку рисков по каждому проекту в дополнение к оценке банка, принимая во внимание традиционные показатели: объем задолженности, оборотный капитал, ликвидность, экономическую обоснованность проекта. Помимо этого, оценивается способность предпринимателя, подавшего заявку на получение гарантии, реализовать проект, с учетом таких качественных факторов, как его/ее квалификация, профессионализм, опыт и репутация. При этом данным личностным характеристикам, а также факторам местной конъюнктуры, гарантийным учреждением за счет его близости к заемщику может придаваться большее значение, что однако не означает снижение качества анализа, поскольку гарантийные учреждения в целях собственной устойчивости заинтересованы в том, чтобы банки в конечном итоге кредитовали только рентабельные проекты.

Принцип распределения риска и, соответственно, распределения убытков между различными участниками является ключевым элементом действия гарантийных схем. Если гарантийному учреждению необходимо произвести выплату в соответствии со взятым на се-

бя гарантийным обязательством, то для банка оно заменяет собой малое или среднее предприятие – заемщика. Тем не менее, это предприятие как основной должник продолжает нести полную ответственность по своим долговым обязательствам. Вопрос о погашении кредита предпринимателем обсуждается между гарантийным учреждением и должником. После взыскания долга на основе заложенных активов могут быть задействованы дополнительные способы его возмещения, и гарантийное учреждение может обратиться в государственную организацию, предоставляющую контргарантии. Так, например, в Европейском Союзе поддержку гарантийным учреждениям в форме предоставления контргарантий по обязательствам, взятым на себя гарантийными фондами и ассоциациями взаимного гарантирования, с 1998 г. осуществляет Европейский инвестиционный фонд.

Степень поддержки контргарантирующей организации может также быть диверсифицирована в зависимости от приоритетности целевой аудитории гарантийных программ. В Испании государственная «Испанская компания рефинансирования» (Compañía Española de Reafianzamiento S.A., CERSA) предоставляет контргарантии в размере от 30% до 70% убытков, при этом на бóльший объем поддержки могут рассчитывать инновационные малые и средние предприятия, а также молодые предприниматели<sup>201</sup>.

Покрытие определенной части убытков гарантийного учреждения в случае непогашения долга заемщиком представляет собой один из вариантов вмешательства контргарантирующей организации. Другим возможным механизмом ее действия является платеж по обязательствам гарантийных учреждений в случае их банкротства. Первый вариант представляется предпочтительным, поскольку он в бóльшей степени способствует снижению степени неуверенности банков, которые могут меньше опасаться брать на себя риск, связанный с кредитованием малых и средних предприятий. Тогда и банки, и сами гарантийные фонды обладают уверенностью в том, что их убытки будут покрыты в каждом конкретном случае, а не когда-то, после выполнения всех формальностей, связанных с процедурой банкротства.

Вмешательство государственной контргарантирующей организации оказывает дополнительную поддержку гарантийным схемам и процессу кредитования в целом: согласно данным Европейской ассоциации обществ взаимного гарантирования по гарантийным учреждениям в отдельных странах Европейского Союза, на один евро капитала гарантийного учреждения приходится от 7 до 22 евро выданной ссуды, а один евро капитала контргарантирующей организации позволяет предоставить от 22 до 46 евро кредита<sup>202</sup>.

Помимо обеспечения контргарантии убытков государство может оказывать гарантийным учреждениям финансовую поддержку с точки зрения формирования капитала, пре-

---

<sup>201</sup> Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. 2006, No. 3. — P. 58.

<sup>202</sup> Приводится по: Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap. — P. 38.

доставления субсидий для недавно созданных схем, сокращения косвенного налогообложения или налога на прибыль, а также субсидировать гарантийную премию для малых и средних предприятий, пользующихся гарантийными схемами, в целях сокращения издержек, которые могут препятствовать доступу к финансированию.

Важной функцией государственных органов власти является обеспечение нормативно-законодательной базы. В случае создания гарантийных фондов при участии государства, правительству необходимо устанавливать правила управления этими схемами, максимальный объем обязательств, который они могут на себя брать, параметры их ликвидности и платежеспособности. Кроме того, органы государственной власти могут оказывать содействие и помощь в реализации схем, осуществлять контроль над их выполнением.

В целом вмешательство государственных органов власти может принимать различные формы и осуществляться на разных уровнях — региональном, национальном и наднациональном (применительно к Европейскому Союзу). В Германии Торгово-промышленные и Ремесленные палаты могут принимать участие в оценке экономической обоснованности инвестиционного проекта, лежащего в основе заявки, а в Испании региональные правительства и Торговые палаты обладают долями в ассоциациях взаимного гарантирования.

Гарантийным организациям в процессе своей работы приходится решать так называемый «конфликт целей»: с одной стороны, они являются финансовыми учреждениями, ответственными за свою рентабельность, с другой стороны, они не ориентированы на получение прибыли и, с учетом роли малых и средних предприятий в национальной экономике, выполняют важную социальную функцию по поддержке малого и среднего бизнеса. Таким образом, результаты работы гарантийных учреждений следует оценивать не только на основе финансовых показателей деятельности, но и с точки зрения оказываемого воздействия на экономику, которое проявляется в изменении основных показателей, характеризующих развитие сферы малого и среднего бизнеса в стране. Предлагаемые автором показатели приводятся в приложении 17.

Положение гарантийного учреждения будет устойчивым, если будут соблюдаться приемлемые значения основных финансовых показателей, характеризующих результаты его деятельности (отношение общего объема предоставленных гарантий к собственному капиталу гарантийного учреждения, соотношение издержек и доходов, общий объем гарантийного портфеля). Кроме того, на работу гарантийного учреждения оказывают воздействие такие факторы, как наличие поддержки со стороны государства, особенности национальной судебной системы и сложившиеся процедуры взыскания долга. Эффективной работе гарантийного учреждения будут мешать такие негативные факторы, как бюрократия, высокие затраты и трудности, связанные с решением ситуации банкротства, проблемы в сфере правовой защиты.

Деятельность гарантийных учреждений имеет довольно большое значение не только для сторон–участников процесса кредитования с привлечением гарантии, но также для экономики в целом, что иллюстрирует таблица 5.

Из таблицы следует, что наибольший эффект от деятельности гарантийных учреждений для всех трех групп бенефициаров проявляется в неоднократном обращении средств, потраченных на развитие кредитования малого и среднего бизнеса, оказании поддержки проектам даже в условиях спада в экономике (во время экономического спада в ЕС в 2002–2003 гг. многие финансовые посредники, например, компании, занимающиеся венчурным финансированием, сократили свою деятельность, тогда как многие гарантийные учреждения, напротив, увеличили объем своих обязательств<sup>203</sup>),

Таблица 5

## Роль гарантийных учреждений для различных групп бенефициаров

Роль гарантийных учреждений	Бенефициары		
	МСП	Банки–кредиторы	Общество
1. Упрощение доступа к кредиту на более благоприятных условиях для предприятий, не имеющих достаточного обеспечения, длительной истории результатов деятельности или кредитной истории (с сохранением финансовой ответственности заемщика).	√	√	
2. Сокращение риска непогашения кредита благодаря анализу количественных рисков, дополняемого оценкой качественных факторов (таких, как квалификация и опыт предпринимателя, конъюнктура на местном рынке).		√	
3. Оказание консультационной поддержки компаниям.	√		
4. Возможность привлечения дополнительного обеспечения под новые инвестиционные проекты для компаний, активы которых уже находятся в залоге по ранее полученным кредитам.	√		
5. Многократное обращение денежных средств, способствующее более эффективному использованию ресурсов.	√	√	√
6. Стимулирование экономического развития в регионах, находящихся в менее благоприятном положении, и областей экономики, которым присущ повышенный уровень риска	√		√
7. Способность оказывать поддержку проектам даже в условиях экономического спада.	√	√	√
8. Стимулирование предпринимательской деятельности за счет упрощения доступа к финансированию способствует созданию новых рабочих мест и экономическому росту.	√	√	√

Источник: составлено автором по: 1. Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. 2006, No. 3. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006; 2. SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. 2003, No. 2. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003.

<sup>203</sup> Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. — January 2005. — P. 22.

создании новых рабочих мест, формировании привлекательных условий кредитования, а также содействии экономическому росту в целом.

Тем не менее, гарантийные схемы не лишены недостатков, а именно:

- гарантийные общества или фонды покрывают только часть риска;
- гарантийные схемы могут снизить степень строгости проверки банками новых заявок на получение кредита, поскольку уменьшается риск, который несут банки;
- предоставление гарантий требует большой административной работы, и административные издержки могут превысить положительный эффект от действия гарантийной схемы<sup>204</sup>.

Однако эти проблемы скорее можно считать не препятствиями в развитии деятельности гарантийных учреждений, а стоящими перед ними задачами по минимизации отрицательных сторон ведения дел. Так, распространение гарантий лишь на часть кредита, безусловно, не защищает банк от всех возможных убытков, зато побуждает его вести более осторожную политику в отношении кредитования и более тщательно подходить к оценке риска, тем самым делает невозможным «паразитирование» за счет ресурсов гарантийного учреждения. Далее, процесс работы гарантийного учреждения следует организовывать таким образом, чтобы издержки были оптимизированы, чего можно добиться путем взаимодействия с банками-партнерами, а также при повышении квалификации персонала.

В целом предпосылками успешного функционирования гарантийного учреждения являются:

- Достаточный объем собственного капитала.
- Формирование сбалансированного портфеля, риски по которому будут диверсифицированными.
- Доступность финансовой информации о положении малых и средних предприятий.
- Эффективная организация процесса работы, то есть:
  - соблюдение приемлемых значений основных показателей, характеризующих его деятельность;
  - тщательная проверка документов, поступающих от потенциальных бенефициаров;
  - наличие хорошо обученного квалифицированного персонала.
- Успешно налаженное взаимодействие с банками (на основе четких контрактов, возможности быстрого проведения платежа в случае неспособности заемщика погасить кредит, хороших рабочих взаимоотношений, которые содействуют ускорению процесса принятия решений).
- Поддержка со стороны органов власти.

---

<sup>204</sup> Главным образом это происходит потому, что, помимо внутренних кредитных документов от кредитного учреждения, требуется составление отдельных документов — заявки на получение гарантии.



В результате проведенного анализа деятельности гарантийных учреждений можно сделать вывод, что данный опыт и примеры их успешного функционирования можно использовать для выработки рекомендаций по созданию гарантийных структур как в форме гарантийных фондов, так и в форме обществ взаимного гарантирования в Российской Федерации, в целях расширения объемов кредитования малых и средних предприятий.

Другим видом учреждений, оказывающим поддержку малым и средним предприятиям в сфере доступа к заемным средствам, являются кредитные кооперативы. Под кредитной кооперацией понимается «особая форма кредитных организаций, созданных на паевых или долевых началах для удовлетворения потребностей мелких товаропроизводителей в кредитах»<sup>205</sup>. Кредитные кооперативы представляют собой некоммерческие финансовые учреждения, оказывающие кредитно-финансовые услуги своим участникам, в интересах которых они функционируют. Кредитные кооперативы создаются лицами, имеющими общий интерес (финансовые потребности), который становится возможным удовлетворить благодаря объединению ресурсов и совместной работе, что и является основной целью их деятельности.

Впервые кредитные кооперативы были созданы во второй половине XIX в. в Германии Ф.В. Райффайзенем и Ф.Г. Шульце-Деличем и впоследствии распространились в других странах. Тогда же были заложены основные принципы философии кооперативной деятельности, которые в дальнейшем получили свое развитие и стали основой современного кооперативного движения. Они сформулированы в Декларации Международного кооперативного альянса о кооперативной идентичности и заключаются в следующем:

- добровольность и открытость членства без дискриминации;
- демократическое управление, осуществляемое членами кооператива;
- экономическое участие членов в деятельности организации;
- автономия и независимость;
- проведение образовательной деятельности;
- сотрудничество с другими кооперативными организациями;
- содействие региональному развитию.

Посредством данных принципов реализуются базовые ценности кооперативного движения (взаимопомощь, взаимная ответственность, демократия, равенство, солидарность), дополняемые этическими ценностями честности, открытости, социальной ответственности и заботы о других людях<sup>206</sup>.

Финансовой основой деятельности кредитного кооператива являются взносы пайщиков — его собственников. Величина вклада может быть различной: например, в Канаде

<sup>205</sup> Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2002. — С. 445.

<sup>206</sup> Statement on the Co-operative Identity [Electronic resource] / International Co-operative Alliance // <http://www.ica.coop/coop/principles.html>

минимальный размер обычно составляет от 5 до 150 долл.<sup>207</sup> При этом в соответствии с принципом демократического управления независимо от количества долей участия в капитале (паев) член кооператива имеет только один голос в управлении.

Кредитные кооперативы могут существовать в закрытой и открытой форме. В первом случае к услугам кооператива имеют доступ только его члены, во втором — более широкий круг клиентов, включая внешних (при сохранении контроля над деятельностью кооператива исключительно его членами). Небольшие кредитные кооперативы обслуживают замкнутое число пайщиков, которые, как правило, достаточно хорошо знают друг друга. Доверие во взаимоотношениях позволяет кооперативу выдавать кредит по ставке ниже банковской, исключая так называемую «премию за риск», связанный с отсутствием должной информации о потенциальном заемщике: в коллективе, члены которого осведомлены о деятельности и репутации друг друга, эта проблема практически отсутствует.

Не являясь коммерческими организациями, кредитные кооперативы, как и гарантийные учреждения, тем не менее, несут ответственность за свою рентабельность, и, подчиняясь правилам разумного ведения экономической деятельности, не могут брать на себя неприемлемую степень риска, поэтому выдача ими кредитов должна быть оправданной. В процессе принятия решения на первый план выходят скорее персональные характеристики заемщика и обоснованность его проекта, а не, например, фактор обеспеченности кредита имуществом. Кроме того, для кооперативов не отменяется принцип рациональной диверсификации активов и пассивов по срокам и направлениям (источникам) в целях минимизации рисков. Как правило, временно свободные денежные средства могут размещаться на депозитах в банках или вкладываться в надежные ценные бумаги (например, муниципальные или государственные).

Доход, реализуемый кооперативом в результате своей работы, распределяется в соответствии с Уставом. Средства могут быть направлены как на выплату дивидендов пайщикам в соответствии с их долями в капитале, так и на финансирование дальнейшего развития деятельности кооператива (в частности, на создание специальных фондов).

Кредитные кооперативы успешно работают в интересах малых и средних предприятий, что наглядно демонстрирует опыт Канады, где они являются важным источником заемных ресурсов для предприятий данной группы, особенно в том, что касается микрофинансирования.

В Канаде кредитные кооперативы подразделяют на народные кассы, предоставляющие свои услуги главным образом франкоговорящей части населения, и кредитные союзы

---

<sup>207</sup> Les caisses populaires et les coopératives de crédit au Canada / Ministère des Finances Canada. — Mars 2003. — P.2. // [http://www.fin.gc.ca/activity/factsheets/ccu\\_f.pdf](http://www.fin.gc.ca/activity/factsheets/ccu_f.pdf)

для англоговорящих жителей. Первая народная касса была основана Альфонсом Дежарданом в Квебеке в 1900 г., и в настоящее время данная провинция лидирует с точки зрения развития кредитной кооперации в стране: порядка 70% населения являются членам народных касс, на кооперативные учреждения приходится около 40% активов депозитных учреждений<sup>208</sup>, и их доля в общем объеме заявок малых и средних предприятий на получение ссуды составляет также порядка 40%<sup>209</sup>. В дальнейшем кооперация развивалась фактически по всей стране, а среди других провинций, где она особенно популярна, можно выделить Саскачеван и Британскую Колумбию.

В настоящее время по размеру активов ведущие представители кооперативного движения входят в число крупнейших финансовых учреждений Канады. Можно привести следующий пример их успешной деятельности: начавшись с первой открытой в Квебеке кассы, в настоящее время «Движение касс Дежардан» представляет собой целую разветвленную сеть, охватывающую различные провинции Канады (и даже имеющую дочернюю компанию во Флориде), предоставляющую разнообразные финансовые услуги. В конце 2001 г. активы касс, входящих в это движение, составляли 66 млрд. долл. С учетом дочерних компаний, «Движение касс Дежардан» находилось на шестом месте среди канадских депозитных учреждений по величине активов. Крупнейшим кредитным союзом в Канаде является «Ванкуверский городской кредитно-сберегательный союз» (“Vancouver City Savings Credit Union”, “Vancity”), активы которого по состоянию на конец 2008 г. составляли 14,1 млрд. долл.<sup>210</sup>

Канадские народные кассы и кооперативы являются представителями одного из самых развитых кооперативных движений в мире с самым большим показателем числа членов подобных организаций на душу населения. В Канаде насчитывается порядка 1 600 кредитных кооперативов, членами которых является более 10 млн. чел., что составляет около одной трети населения страны<sup>211</sup>.

Кредитные кооперативы в Канаде являются не новой, но и не архаичной формой финансовых учреждений, они способны с успехом приспосабливаться к изменяющимся экономическим условиям. Как и в других секторах сферы финансовых услуг, в области кооперативного движения наблюдаются тенденция консолидации, и число данных видов учреждений заметно сократилось. Однако это в целом не повлияло на общее число точек обслуживания, которое практически не изменилось и даже возросло в некоторых частях страны. Кроме того, за тот же период, в котором было отмечено снижение числа кредитных кооперативов, число занятых в данном секторе выросло примерно на 50%. В результате консолидации произошло увеличение среднего размера кооперативов, что выразилось в том, что средняя вели-

<sup>208</sup> Les caisses populaires et les coopératives de crédit au Canada. — Mars 2003. — P. 2, 4.

<sup>209</sup> Principales statistiques sur le financement des petites entreprises. — P. 13.

<sup>210</sup> Vancouver City Savings Credit Union [Official Internet site] // <https://www.vancity.com/MyBusiness/AboutUs/>

<sup>211</sup> Les caisses populaires et les coopératives de crédit au Canada. — Mars 2003. — P. 2.

чина их активов более чем удвоилась<sup>212</sup>. Кассы и кооперативы также активно занимались приобретением банковских филиалов, особенно в наиболее удаленных регионах, чтобы обеспечить всему населению страны возможность иметь доступ к финансовым услугам. В частности, были приобретены филиалы в тех районах, где шесть крупнейших банков решили прекратить свою деятельность.

Особенно интересен для нас опыт крупнейшего канадского кредитного союза, “Vancity”, который предлагает программы, помогающие решать проблемы малого бизнеса, связанные с получением микрокредитов, кредитов для начала осуществления деятельности, в том числе в случае отсутствия (или нехватки) обеспечения или кредитной истории. Принимая во внимание потребности малых предприятий, “Vancity” были разработаны кредитные продукты, основанные на гибком подходе к оценке особенностей данной группы предприятий, которые не всегда учитываются в случае обращения в традиционное банковское учреждение:

1. Программа «Кредитование равных». Данная Программа предназначена для самозанятых и лиц, планирующих открыть свое дело. Она представляет собой соглашение о выдаче кредита, по условиям которого небольшая группа заемщиков дает поручительство по кредитам каждого из них, вместо предоставления обеспечения. При этом традиционные факторы отказа в выдаче кредита — неудовлетворительная личная кредитная история или ее отсутствие, недостаточное обеспечение — не обязательно повлекут за собой принятие отрицательного решения в рамках Программы.

От трех до шести человек, владельцев бизнеса, каждый из которых заинтересован в получении заемных средств для своего предприятия, образуют группу (помимо образования группы как минимум из трех человек, участники Программы должны соответствовать некоторым другим условиям). Каждый ее член должен оценить и одобрить заявки на получение ссуды других участников данной группы. Одобрение основывается на взаимной уверенности в выполнении взятых обязательств, в обладании необходимыми ресурсами способности погасить ссуду каждым из членов группы, поскольку все они несут коллективную ответственность по своевременному возврату заемных средств. В таких условиях наиболее эффективной являются группы, которые состоят из людей, хорошо знающих и доверяющих друг другу. Таким образом, фактически образуется мини-общество взаимного гарантирования в рамках кредитного кооператива.

Цели использования ссуд довольно разнообразны. Их можно использовать для приобретения оборудования и пополнения запасов, для проведения рекламной кампании и исследования рынка, выполнения полученных заказов и в других направлениях.

---

<sup>212</sup> Ibid. — P. 3, 4.

Первоначальный размер ссуды в рамках данной Программы равен 1 000 долл. (2 000 долл. для самозанятых при соблюдении определенных условий). Впоследствии сумма может быть увеличена максимально до 5 000 долл. Срок кредитования составляет от 3 до 24 месяцев, процентная ставка — прайм-рейт плюс 3%<sup>213</sup>.

Для того чтобы любой член группы смог получить новую ссуду, необходимо, чтобы у всех из них был положительный статус выполнения обязательств по текущей ссуде. Если все члены группы имеют хороший статус и кто-либо из них может вернуть первоначальную ссуду, то этот человек имеет право подать заявку на получение очередной ссуды, как правило, в размере от 2 000 до 3 000 долл. (в зависимости от наличия развитой клиентской базы у фирмы). Со временем кредиты, выдаваемые в рамках Программы, могут становиться револьверными, поскольку члены группы, уже хорошо знающие положение дел в бизнесе друг друга, смогут давать им быструю оценку.

Важным преимуществом подобной организации являются регулярные встречи членов группы (происходящие по крайней мере один раз в месяц), в ходе которых они могут оказывать друг другу поддержку, делиться успешным опытом ведения бизнеса и решать возникающие проблемы.

2. Программа «Микрокредитование». В отличие от традиционных кредитов малому бизнесу, предоставление которых во многом зависит от обеспечения, в процессе принятия решения о выдаче микрокредитов главное внимание уделяется оценке качеств владельца бизнеса и реализуемости проекта. Данное направление деятельности кооператива “Vancity” уже доказало свою популярность среди предпринимателей: за первые 10 лет существования этой программы были выданы ссуды почти 1 300 человек в Британской Колумбии на сумму 16,9 млн. долл.<sup>214</sup>

Для получения микрокредита потенциальный заемщик должен соответствовать ряду условий, причем требования большей частью связаны с доказательствами обоснованности проекта. Необходимо представить такие документы, как подробный бизнес-план, прогнозную финансовую отчетность, подтверждения востребованности товара на рынке (например, в форме опросов потенциальных покупателей), а также продемонстрировать опыт менеджмента, в том числе в области управления финансами, и иметь положительную кредитную историю. Уже существующие компании предоставляют информацию о результатах своей деятельности.

Личные качества владельца бизнеса рассматриваются на основе рекомендаций, оценки его уровня образования (применительно к сфере ведения бизнеса), имущества и ин-

<sup>213</sup> Vancouver City Savings Credit Union [Official Internet site] // <https://www.vancity.com/MyBusiness/ProductsandServices/Borrowing/Loans/CommunityBusinessLoans/PeerLending/> (8 октября 2007)

<sup>214</sup> Vancouver City Savings Credit Union [Official Internet site] // <https://www.vancity.com/MyBusiness/ProductsandServices/Borrowing/Loans/CommunityBusinessLoans/SelfRelianceLoans/> (8 октября 2007)

вестиций собственного капитала в проект (минимальное требование — 10% от величины запрашиваемой ссуды и 20% в случае, если она превышает 35 тыс. долл.). С одной стороны, можно сказать, что объем документов, которые необходимо представить, довольно велик, и их составление в должном виде требует от предпринимателя значительного уровня подготовки. Но, с другой стороны, тщательность проверки необходима для того, чтобы кредитование распространялось только на обоснованные проекты тех предпринимателей, которые способны их реализовать. К тому же кооператив предлагает целый ряд консультационных услуг, чтобы помочь в подготовке документации, в том числе посредством сети Интернет.

Ссуда может использоваться для финансирования ежедневных операционных расходов или для долгосрочного финансирования в целях пополнения запасов, приобретения оборудования, ремонта, осуществления авансовых платежей по лизингу, расходов на маркетинг и в других целях.

Выделяются два типа микрокредитов:

- операционная ссуда, или кредитная линия, для покрытия ежедневных расходов и пополнения запасов;
- срочная ссуда для долгосрочного финансирования в целях полного или частичного покрытия расходов на приобретение оборудования, расширение деятельности или ремонт здания.

Для создаваемых предприятий максимальный объем ссуды равен 35 тыс. долл. Уже существующие компании с развитой клиентской базой, устойчивым потоком наличности, положительной кредитной историей и компетентным руководством могут рассчитывать на ссуду в пределах 50 тыс. долл. Максимальный размер кредитной линии для предприятий, начинающих свою деятельность, составляет 15 тыс. долл. Срок кредитования не может превышать 60 месяцев, процентная ставка — прайм-рейт плюс 4%<sup>215</sup>.

Обобщая вышесказанное по кредитным продуктам кооператива “Vancity”, можно сказать, что владельцам малых предприятий предоставляемые им ссуды позволяют начать свое дело, развивать его и подготовить к использованию банковских источников финансирования. Благодаря особым условиям их предоставления можно преодолеть традиционные для малого бизнеса барьеры на пути доступа к заемному финансированию. Поддержка такого рода, которая имеет особенно важное значение в первые годы после создания предприятия, помогает ему сформировать свою историю взаимоотношений с финансовым учреждением и увеличить размер активов.

---

<sup>215</sup> Vancouver City Savings Credit Union [Official Internet site] // <https://www.vancity.com/MyBusiness/ProductsandServices/Borrowing/Loans/CommunityBusinessLoans/SelfRelianceLoans/> (8 октября 2007)

Таким образом, на основе анализа деятельности кредитных кооперативов в Канаде, можно выделить целый ряд преимуществ, который она несет в себе как для пользователей их услугами, так и для экономики страны в целом:

1. В том случае, когда малые и средние предприятия испытывают трудности с поиском источника финансирования, они могут обратиться в кооператив, который предложит им решение проблемы на приемлемых условиях, разработанное с учетом потребностей предприятий данной группы и именно с целью решить такую проблему (примером могут служить специальные ссуды для предприятий, начинающих свою деятельность).

2. Ввиду того, что изначально перед кооперативом не стоит цель максимизировать прибыль пайщиков, а, напротив, максимизировать преимущества для своих членов, цена предлагаемых им финансовых услуг будет ниже, чем у других учреждений (однако, это не исключает, что кредитные кооперативы должны иметь достаточный уровень дохода, чтобы покрывать свои расходы и иметь возможность для дальнейшего роста). Кроме того, обязательство по оказанию услуг своим членам является одним из важнейших аспектов кооперативной деятельности, поскольку способствует многократному использованию финансовых ресурсов пайщиков.

3. Поскольку кредитный кооператив принадлежит его собственникам, они ответственно подходят к оценке кредитных заявок, зная, что, в конечном счете, они сами в первую очередь выигрывают от того, что заемщик вернет кредит и кооператив получит доход, который в определенной части может быть выплачен вкладчикам в конце года. В свою очередь, пользователи услуг кооператива, осознавая значение доверия для получения кредита, будут ответственно относиться к формированию собственной репутации как надежных заемщиков.

4. Учитывая, что кредитные кооперативы являются главным образом учреждениями, действующими на местном рынке, в процессе оценки заявок они обладают преимуществом в виде знания особенностей экономической среды и качеств потенциальных заемщиков<sup>216</sup>.

5. Кредитные кооперативы способны эффективно функционировать и приспособливаться к изменяющимся экономическим условиям, о чем свидетельствует их участие в процессе консолидации, наблюдающемся в секторе финансовых услуг. Происходят слияния между самими кооперативами, а также идет процесс приобретения банковских филиалов в тех районах, где банки уходят с рынка (что подчеркивает значение кооперативного движения для регионального развития).

6. Кредитные кооперативы выполняют не только экономическую, но также важную социальную функцию. Оказывая те финансовые услуги, которые их членам было бы трудно получить в коммерческих учреждениях (например, предоставляя микрокредиты предпри-

---

<sup>216</sup> Рассмотренные нами в предыдущей части работы общества взаимного гарантирования обладают практически тем же преимуществом.

ям), кооперативы способствуют развитию предпринимательской активности и, тем самым, созданию новых рабочих мест. Благодаря образовательной деятельности кооперативов повышается экономическая грамотность населения (в частности, в областях управления, финансирования).

7. Помимо особой роли кредитных кооперативов в развитии регионов, находящихся в относительно неблагоприятном положении (в некоторых удаленных районах они являются единственными поставщиками кредитных услуг, особенно учитывая описанный процесс ухода банков с данного сегмента рынка), следует отметить их значение для вовлечения в экономическую деятельность наиболее уязвимых социальных групп (инвалидов, иммигрантов и других).

Учитывая, что кредитные кооперативы способны оказывать малым и средним предприятиям услуги в тех сегментах рынка, которые являются наиболее проблемными и в Канаде, и (как будет продемонстрировано далее) в Российской Федерации (в частности, из-за высоких издержек банков по микрокредитам, нехватки обеспечения у предприятий малого и среднего бизнеса), а также учитывая еще одну объединяющую наши государства особенность, а именно масштаб территории, затрудняющий доступ предприятий к финансовым услугам в наиболее удаленных районах, представляется целесообразным заимствовать опыт канадского кооперативного движения и всячески способствовать его развитию в нашей стране.



## Глава 3. Направления совершенствования кредитования малых и средних предприятий в Российской Федерации

### 3.1. Особенности кредитования малых и средних предприятий в Российской Федерации

Рассматривая роль банковской системы Российской Федерации в кредитовании малых и средних предприятий, необходимо отметить, что в последние годы в банковском секторе российской экономики наблюдается тенденция к расширению кредитных вложений в нефинансовый сектор экономики: по данным Центрального банка Российской Федерации, объем рублевых кредитов, предоставленных банками нефинансовым предприятиям и организациям (в отраслях промышленности, сельского хозяйства и услуг) за 2005 г. увеличился на 28,3%<sup>217</sup>. В тот же период прирост совокупной величины кредитов малому бизнесу<sup>218</sup> составил порядка 40–50%<sup>219</sup>. По оценкам экспертов, за 2002–2005 гг. объемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса увеличились в 2 раза<sup>220</sup>, а в 2006 г. рост объема рынка кредитования малого бизнеса превысил 90%, достигнув порядка 10 млрд. долл.<sup>221</sup> Тем не менее, спрос на данном рынке существенно превышает предложение: оценки степени удовлетворенности потребности малых предприятий во внешнем финансировании и, в частности, кредитных ресурсах у различных экспертов и исследователей расходятся, но в целом колеблются в пределах от 10–15% до 20–30%<sup>222</sup>.

Сведения о кредитовании малого бизнеса свидетельствуют об ориентации российской банковской системы преимущественно на обслуживание крупных предприятий. Согласно экспертным оценкам, объем кредитования крупных и средних предприятий составляет почти 140 млрд. долл., а совокупный объем кредитов малому бизнесу — порядка 5 млрд.

<sup>217</sup> Приводится по: Банковские услуги малому бизнесу [Электронный ресурс]: Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // [http://www.raexpert.ru/researches/credit\\_org/cmb/](http://www.raexpert.ru/researches/credit_org/cmb/)

<sup>218</sup> Проанализировать данную область банковского бизнеса довольно трудно ввиду отсутствия устоявшихся и общепринятых критериев отнесения заемщиков к категории малого и среднего бизнеса. Согласно практике учета в банках, ссуды малым предприятиям не отражаются на отдельно выделенных счетах, поэтому не все банки ведут специальный учет по предприятиям в зависимости от их размера, а осуществляя диверсификацию на основе объема выданных кредитов. Предлагая свои кредитные продукты, некоторые банки не выделяют средние предприятия в отдельную категорию заемщиков и адресуют кредиты группе предприятий малого и среднего бизнеса в целом. Поскольку официальной статистики об объемах кредитования малых и средних предприятий не существует, в данном разделе нашего исследования мы будем ссылаться на сведения из различных источников (самих банков, профессиональных и исследовательских организаций), использующих в своей практике критерии, отвечающие целям их деятельности.

<sup>219</sup> Приводится по: Банковские услуги малому бизнесу: Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА».

<sup>220</sup> Финансовые услуги малому бизнесу [Электронный ресурс]: Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // [http://www.raexpert.ru/researches/credit\\_org/finmb/](http://www.raexpert.ru/researches/credit_org/finmb/)

<sup>221</sup> Казаков М. Проблемы и перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса / М. Казаков // РБК.Кредит [Электронный ресурс]. — 2007. — 8 ноября. // <http://credit.rbc.ru/recommendation/business/2007/11/08/32537.shtml>

<sup>222</sup> Финансовые услуги малому бизнесу: Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА»; Информационно-аналитическое агентство BISHELP (Помощь бизнесу) [Электронный ресурс] // [http://bishelp.ru/gde\\_dengi/detail.php?ID=6663](http://bishelp.ru/gde_dengi/detail.php?ID=6663)

долл.<sup>223</sup>, при этом потребность в кредитных ресурсах у малых предприятий оценивается в 25–30 млрд. долл.<sup>224</sup> По мнению экспертов Ассоциации российских банков, доля кредитов малому бизнесу в Российской Федерации не превышает 2% ВВП, тогда как в США она составляет 20%, в странах ЕС — в среднем 30%, а в Японии — до 40% ВВП<sup>225</sup>.

Тем не менее, присутствие банков на рынке кредитования малых предприятий увеличивается, что можно объяснить расширением деятельности банков, уже вовлеченных в этот бизнес, а также приходом новых участников на данный сегмент рынка. Выделяются две группы банков, активно осваивающих рынок кредитования малых и средних предприятий:

1. Региональные банки, начавшие оказывать услуги по кредитованию малого и среднего бизнеса относительно давно и уже завоевавшие свои позиции на этом рынке. Развитию их деятельности в этом направлении во многих случаях способствовало сотрудничество с международными финансовыми институтами, в частности, Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР)<sup>226</sup>. По оценкам специалистов Ассоциации российских банков, в кредитных портфелях региональных банков доля кредитов малому бизнесу достигает 70–80%<sup>227</sup>.

2. Крупные московские банки, включая крупные банки федерального уровня (такие, как, например, Сбербанк России). В последние годы эти банки стали проявлять все больший интерес к кредитованию малого бизнеса, что можно объяснить следующими причинами:

- высоким уровнем конкуренции как на рынке оказания финансовых услуг крупным российским предприятиям (которые, фактически, уже распределены между банками), так и в сфере потребительского кредитования, что ведет к сокращению доходности по данным видам операций;
- более высокой доходностью, которую позволяет получить кредитование малых предприятий по сравнению с крупными фирмами;
- необходимостью диверсификации кредитного портфеля в целях избежать зависимости банка от состояния бизнеса ограниченного числа крупных клиентов.

Сравнительная характеристика деятельности крупных московских (федеральных) и региональных банков приводится в приложении 18.

В современных условиях в Российской Федерации сегмент кредитования малого бизнеса, несмотря на присущую ему рискованность, может в ближайшем будущем стать интересен банкам именно как вариант относительно надежного вложения средств, что можно

<sup>223</sup> Банковские услуги малому бизнесу: Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА».

<sup>224</sup> Финансовые услуги малому бизнесу: Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА».

<sup>225</sup> Приводится по: Информационно-аналитическое агентство BISHELP (Помощь бизнесу) [Электронный ресурс] // [http://bishelp.ru/gde\\_dengi/detail.php?ID=6663](http://bishelp.ru/gde_dengi/detail.php?ID=6663)

<sup>226</sup> ЕБРР осуществляет кредитование малого бизнеса в Российской Федерации с 1994 г. путем прямого выделения кредитных средств банкам-партнерам, которые, в свою очередь, предоставляют кредиты малым предприятиям — конечным заемщикам.

<sup>227</sup> Приводится по: Информационно-аналитическое агентство BISHELP (Помощь бизнесу) [Электронный ресурс] // [http://bishelp.ru/gde\\_dengi/detail.php?ID=6663](http://bishelp.ru/gde_dengi/detail.php?ID=6663)

предположить на основе изучения сведений о величине просроченной задолженности физических и юридических лиц. Доля просроченной задолженности по кредитам физическим лицам в их общем объеме по состоянию на 1 августа 2008 г. равнялась 3,3%, увеличившись только с 1 февраля 2008 г. в абсолютном выражении в 1,2 раза. Одновременно с этим удельный вес просроченных кредитов некредитным организациям<sup>228</sup> в общем объеме данной задолженности за аналогичный период увеличился незначительно — с 0,9% до 1%<sup>229</sup>. При этом согласно оценкам аналитиков, в 2007 г. доля невозвращенных кредитов, выданных банками малому бизнесу, составляла не более 1,5% от общей величины кредитного портфеля<sup>230</sup>.

Рассмотрим далее основные параметры кредитов, предоставляемых малым и средним предприятиям (см. приложение 19).

По объему кредитов банковские продукты различаются в довольно большой степени. Немногие крупные банки предлагают ссуды размером от 30–50 тыс. руб., чаще всего минимальная величина кредита по программам кредитования малого бизнеса составляет 100–150 тыс. руб. и выше. Если в Москве спрос на небольшие кредиты не очень велик, то в регионах предприятиям требуются и меньшие суммы. Такие кредиты могут предоставляться региональными банками, а из банков, имеющих широкий региональный охват, можно выделить Банк кредитования малого бизнеса (КМБ-Банк), специализирующийся на кредитовании малого и среднего бизнеса (основным акционером банка является ЕБРР).

Нежелание банков заниматься кредитами на небольшие суммы объясняется низкой прибылью, которую они приносят. При сопоставимых операционных издержках по кредитам малым и крупным предприятиям работа с первой категорией клиентов может быть практически нерентабельной. Преодолению данной проблемы способствует внедрение скорринговых систем оценки заемщиков, позволяющих довольно быстро и с минимальными затратами определить их кредитоспособность. Подобные системы используются главным образом крупными банками (например, Банком Москвы). Однако, они имеют свои недостатки. Так, стандартизированный подход к оценке заемщика может оставить без внимания его качественные характеристики, которые в большей степени учитываются небольшими банками в силу лучшего знания местных условий и близости к заемщику. Также снижению затрат по кредитам малым и средним предприятиям содействует более широкое внедрение информационных технологий для общения с клиентами, а также стандартизированных кредитных продуктов, составленных с учетом потребностей малого и среднего бизнеса. Подобные продукты создаются на основе накопленной за время работы на данном сегменте рынка статистики, по-

<sup>228</sup> Включая кредиты физическим лицам — индивидуальным предпринимателям.

<sup>229</sup> Источник: рассчитано автором по: Банк России [Официальный Интернет-сайт]: Статистика. Показатели деятельности кредитных организаций // <http://www.cbr.ru/statistics/>

<sup>230</sup> Приводится по: Малый бизнес отдает банковские кредиты // РБК.Кредит [Электронный ресурс]. — 2007. — 9 октября. // <http://credit.rbc.ru/news/business/2007/10/09/31027.shtml>

зволяющей выявить соотношение между рисками кредитования и различными параметрами, характеризующими малые и средние предприятия. В результате возможно расширение объемов выдачи кредитов небольшой величины при сохранении качества кредитного портфеля на приемлемом уровне. Кроме того, уменьшить издержки позволяет использование такой формы кредитования, как возобновляемая кредитная линия. Кредитный комитет один раз принимает решение по данному клиенту, на него устанавливается общий лимит риска, а далее, возвращая кредиты, выдаваемые в пределах этого лимита, по необходимости можно обращаться за новыми кредитами.

Помимо этого, банки также могут усовершенствовать обмен информацией со своими заемщиками, предложив им стандартизированный кредитный договор, который содержал бы, помимо прочих условий, в ясной форме изложенную информацию о процентных платежах и комиссионных банку. Благодаря привлечению новых клиентов простой и понятный договор может стать дополнительным инструментом в конкурентной борьбе на рынке кредитования малых предприятий и, следовательно, быть выгодным не только заемщикам, но и самим банкам.

Что касается сроков кредитования, то, по данным за 2005 г., преобладают кредиты на срок от шести месяцев до одного года (см. график б). При этом в редких случаях кредиты выдаются на срок более трех лет. Во многом такая ситуация обусловлена нехваткой долгосрочных средств у самих банков. Ресурсная база многих из них, особенно региональных банков, формируется за счет краткосрочных вкладов, что не позволяет предоставлять долгосрочные ссуды: доля депозитов физических лиц, привлеченных кредитными организациями на срок свыше 3 лет, в их общем объеме по состоянию на 1 августа 2008 г. составляла 7,8%<sup>231</sup>.

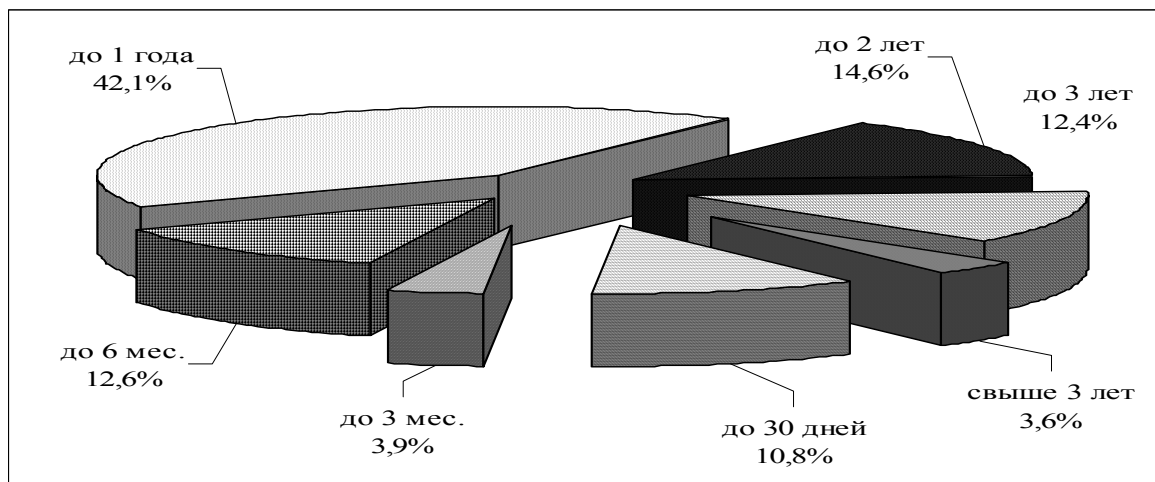
Таким образом, главным целевым направлением выдачи кредита становится пополнение оборотных средств за счет краткосрочных ссуд, а не обновление основных фондов благодаря долгосрочным кредитам<sup>232</sup>, что, в целом, помогает малым предприятиям продолжать свое существование, однако, не позволяет им модернизировать производство.

---

<sup>231</sup> Источник: рассчитано автором по: Банк России [Официальный Интернет-сайт]: Статистика. Показатели деятельности кредитных организаций // <http://www.cbr.ru/statistics/>

<sup>232</sup> Как говорилось в параграфе 1.2 Главы 1, инвестиции малых предприятий в основной капитал в 2007 г. в Российской Федерации составили всего 3,9% от общего объема инвестиций в основной капитал. См. Малое предпринимательство в России. 2008: Стат.сб. / Росстат. — М., 2008. — С. 14.

Распределение кредитов малому бизнесу по срокам в 2005 г. в зависимости от объема



Источник: Банковские услуги малому бизнесу [Электронный ресурс]: Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // [http://www.raexpert.ru/researches/credit\\_org/cmb/](http://www.raexpert.ru/researches/credit_org/cmb/)

Несмотря на наметившуюся в последние годы тенденцию к снижению ставок по кредитованию малого и среднего бизнеса, они остаются на высоком уровне. Диапазон среднегодовых процентных ставок по кредитам составляет от 11% до 23% (см. приложение 19). На их величину влияют размер кредита и его обеспечение, срок кредитования (чем он больше, тем, как правило, ниже ставки), результаты оценки кредитоспособности предприятия, величина комиссий, устанавливаемых банками (например, за выдачу кредита, за открытие ссудного счета; величина подобных комиссий может достигать 5% от суммы кредита). Довольно высокий уровень процентных ставок по сравнению со стоимостью ресурсов для других заемщиков является отличительной чертой кредитования российских малых предприятий (он может быть выше в 1,5 раза<sup>233</sup>). Данный факт можно объяснить рядом причин:

- повышенной степенью риска, которую учитывают банки при кредитовании данной группы заемщиков;
- относительно низким уровнем конкуренции между банками в сегменте малого бизнеса по сравнению, например, с рынком потребительского кредитования;
- заинтересованностью некоторых предприятий в скорости<sup>234</sup> и простоте процедуры выдачи кредита и их готовностью платить высокие проценты<sup>235</sup>;
- слабостью позиций малых предпринимателей при ведении переговоров с банком с целью снижения процентной ставки по кредиту по сравнению с крупными предприятиями.

<sup>233</sup> Финансовые услуги малому бизнесу: Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА».

<sup>234</sup> Как правило, банки, имеющие специализированные программы кредитования малого бизнеса, стараются минимизировать сроки рассмотрения заявок на получение кредита. В среднем, в крупных банках они составляют 3–5 дней.

<sup>235</sup> Даже в таком случае банки не могут упростить данную процедуру и пойти на повышение риска, выдав кредит по более высокой ставке, поскольку это будет связано с нарушением нормативных документов, регламентирующих процесс кредитования. Кроме того, если ставка будет слишком высока, малое предприятие–заемщик не сможет обслуживать свой долг и кредит на подобных условиях будет для него нецелесообразным.

В условиях, когда банки становятся превалирующим институциональным источником кредитных ресурсов (частота обращения к их услугам более чем в 4 раза превышает частоту использования средств других организаций, предприятий, фирм и в 10 раз — использование финансовой поддержки местных властей и фондов развития предпринимательства; см. график 1), не исключено неоправданное завышение процентной ставки по кредиту. При этом доказать в суде, что фактически договор о выдаче кредита представляет собой кабальную сделку, которую «лицо было вынуждено совершить вследствие стечения тяжелых обстоятельств на крайне невыгодных для себя условиях»<sup>236</sup> весьма трудно, с одной стороны, из-за ограниченности ресурсов у малого предпринимателя для ведения разбирательства, и, с другой стороны, из-за того, что у банка есть возможность оправдать чрезмерно высокие процентные ставки опять-таки повышенным уровнем риска по кредитованию малого бизнеса. В том случае, когда предприятие попадает в долговую зависимость от банка, оно становится уязвимой и довольно доступной целью для поглощения, что может быть выгодно какой-либо более крупной структуре, заинтересованной в «захвате» малого бизнеса. В подобной ситуации возможен сговор между данной структурой и кредитующим банком.

Необходимым условием для принятия банком положительного решения о выдаче кредита является предоставление поручительства и/или залог имущества. Некоторые банки предлагают кредиты без имущественного залога (например, Банк Москвы — объемом до 1 млн. руб., КМБ-Банк — до 600 тыс. руб.) при наличии поручительства. С учетом ликвидности обеспечения и проблем его реализации<sup>237</sup> кредиторы могут потребовать залоговое обеспечение в объеме до 200% величины кредита, что неприемлемо для большинства малых предприятий. Наиболее популярными формами обеспечения являются недвижимость, транспортные средства, оборудование, товар в обороте (многие банки согласны принять в качестве залога различные виды имущества клиента, включая личное, принадлежащее собственникам бизнеса).

Распространенным требованием является страхование предмета залога, увеличивающее, в конечном счете, стоимость заемных средств. Банк может настаивать на заключении страхового договора с определенной компанией, в котором будет установлена более высокая, чем в среднем по рынку, величина страховой премии, и ставить это как условие выдачи кредита. Подобная практика является недобросовестной, поскольку ограничивает свободу конкуренции и дискриминирует заемщика.

Можно привести следующие примеры навязывания банками дополнительных ограничивающих свободу конкуренции условий:

<sup>236</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. Статья 179, п. 1. // Информационно-поисковая система «Закон» [Электронный ресурс]. — Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации. Правовое управление // <http://ntc.duma.gov.ru/bpa/>

<sup>237</sup> Часто залог реализуется по цене, не превышающей половины его реальной стоимости.

- требование Тверского отделения Сбербанка получать его письменное предварительное согласие (под угрозой применения штрафа) для обращения за кредитом в другой банк<sup>238</sup>;
- требование ЗАО «Банк Русский Стандарт», содержащееся в 86 договорах с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, предоставить ему эксклюзивное право на разработку и осуществление совместных программ кредитования во всех принадлежащих данным организациям и предпринимателям торговых точках<sup>239</sup>.

В обоих случаях для устранения нарушений потребовалось вмешательство Федеральной антимонопольной службы (ФАС России).

По утверждению самих банков, наиболее существенными факторами при выдаче кредита малому предприятию, согласно данным Ассоциации региональных банков «Россия»<sup>240</sup>, являются:

1. Финансовое состояние заемщика, которое оценивается на основе предоставляемых в банк документов (в том числе финансовой, управленческой отчетности, бизнес-планов, ТЭО проектов), в связи с чем возникают следующие проблемы:

- многие предприниматели не обладают достаточной квалификацией, чтобы должным образом составить необходимые документы, и в некоторых случаях эти функции приходится брать на себя экспертам банка;
- необходимость собрать довольно большое количество документов, их копий и справок требует больших временных затрат, которые неприемлемы, если малое предприятие – клиент заинтересовано в срочном получении кредита.
- непрозрачность малых предприятий, обусловленная тем, что некоторые осуществляемые ими операции не находят своего отражения в так называемой «белой» отчетности в целях «оптимизации» налогообложения (в частности, речь идет о занижении заработной платы работников предприятия, его оборота<sup>241</sup>, попытках потенциальных заемщиков получить кредит на имя «подставных» фирм, сокрытии наличия в собственности еще одного или нескольких предприятий, даже успешно функционирующих).

2. Надлежащее обеспечение кредита.

3. Кредитная история заемщика (которая, безусловно, в большинстве случаев будет отсутствовать у недавно созданных предприятий).

В числе прочих требований, предъявляемых банками к заемщикам, можно выделить открытие расчетного счета в кредитующем банке, часто сопровождаемое необходимостью

<sup>238</sup> ФАС возбудила еще одно дело против Сбербанка // Коммерсантъ. — 2005. — 17 мая. — № 87 (3171). — С. 14.

<sup>239</sup> См. Пресс-служба ФАС России [Электронный ресурс] // [http://www.fas.gov.ru/news/n\\_5184.shtml](http://www.fas.gov.ru/news/n_5184.shtml); Пресс-служба Омского УФАС России [Электронный ресурс] // [http://www.fas.gov.ru/news/n\\_10178.shtml](http://www.fas.gov.ru/news/n_10178.shtml)

<sup>240</sup> Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия»). Пресс-релиз № 6 от 19 января 2005 г. [Электронный ресурс] // <http://www.asros.ru/?pid=19&cid=22&act=1493129798>

<sup>241</sup> По оценкам, реальный оборот предприятий малого бизнеса занижен на 20–30%, заработная плата — на треть. См. Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство / А.Ю. Чепуренко // Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства [Электронный ресурс]. — 2003. // [http://www.nisse.ru/analitics.html?id=mp\\_ch](http://www.nisse.ru/analitics.html?id=mp_ch)

перевести туда свои обороты. Практически у всех банков обязательным требованием к заемщику является осуществление им своей деятельности в течение минимум 6 месяцев; некоторые банки прямо указывают, что не рассматривают заявки на кредитование стартовых проектов.

Основным фактором, делающим невозможным получение банковского кредита, являются высокие процентные ставки. Эту причину ставят на первое место 42,2% тех предпринимателей, которые хотели получить кредит в банке, но не смогли или условия были не выгодными (тем не менее, необходимо отметить, что за период с конца 1990-х гг. до 2007 г. средневзвешенные процентные ставки по рублевым кредитам нефинансовым организациям сроком до одного года существенно снизились: с 41,8% до 10,0%<sup>242</sup>). Невозможность предоставления залога в требуемых банком объемах отметили 28,5% опрошенных. Чуть менее пятой части респондентов не смогли получить банковский кредит из-за невозможности предоставить требуемые банком финансовые документы (15,3%) и по причине того, что банком были предложены слишком короткие сроки кредитования (15,6%). В 7,2% случаев банки не удовлетворила кредитная история предприятия<sup>243</sup>. Также в числе факторов, затрудняющих получение кредита, выделяются длительность процедуры принятия решений, требования к качеству гарантийного обеспечения кредитов. Можно отметить, что данные отрицательные факторы созвучны проблемам, которые испытывают малые и средние предприятия в странах-членах Европейского Союза, рассмотренным в параграфе 2.2 Главы 2.

Таким образом, рассмотрев основные параметры кредитования предприятий малого бизнеса банками, можно представить тип приближенного к идеалу потенциального заемщика. Им будет динамично развивающееся малое предприятие, осуществляющее свою деятельность где-то в течение уже года и более, имеющее в данном банке расчетный счет (в идеале, с самого начала своей работы), которому необходим краткосрочный (от шести месяцев до одного года) кредит на пополнение оборотных средств объемом более 150 тыс. руб., готовое заплатить даже высокие проценты. Оно имеет постоянные финансовые потоки и способно предложить в качестве залога ликвидное имущество.

Получается, что таким требованиям в наибольшей степени соответствуют торговые предприятия, занимающиеся, например, продовольственными товарами, товарами народного потребления, что и подтверждается данными исследований: в 2005 г. объем выданных кредитов малым предприятиям в сфере оптовой и розничной торговли составил 60,9% от общей величины, а в отраслях обрабатывающих производств — 12,2%<sup>244</sup>. Следовательно, выявля-

<sup>242</sup> Банк России [Официальный Интернет-сайт]: Статистика. Макроэкономическая статистика. Сводные данные по процентным ставкам // <http://www.cbr.ru/statistics/>

<sup>243</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2005. — С. 65.

<sup>244</sup> Банковские услуги малому бизнесу: Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА».



ются определенные сегменты рынка, в которых кредитные организации фактически не способны удовлетворить спрос на ресурсы:

- предприятия на стартовом этапе своей деятельности;
- микрокредитование (на сумму менее 100–150 тыс. руб.);
- долгосрочное кредитование, в частности, в целях модернизации производства.

В рассмотренных в исследовании зарубежных странах предприятия малого и среднего бизнеса сталкиваются с проблемами доступа к кредитованию примерно в тех же сегментах — в случае микрокредитования и при поиске ресурсов для начала своего дела. Тем не менее, характер проблем, с которыми сталкиваются российские и зарубежные малые и средние предприятия, имеет существенные различия. В странах Европы и Северной Америки данные проблемы не носят системный характер, и в целом большинство малых и средних предприятий имеют доступ к необходимому финансированию. Если с точки зрения банка нецелесообразно предоставление небольшого по объему кредита исходя из соображений прибыльности, или же если речь идет о повышенной степени риска, которую банк не может принять, то у малого или среднего предприятия — потенциального заемщика — есть возможность обратиться в другие, специализированные, структуры (в частности, в кредитный кооператив), где ему выдадут необходимую сумму.

В Российской Федерации проблемы доступа определенных категорий малых и средних предприятий к кредитованию носят системный характер. Возможность получить кредит в трех выделенных нами сегментах рынка (микрокредитование, долгосрочное кредитование, кредитование стартующих предпринимателей) практически отсутствует. Следовательно, в данной ситуации мы можем говорить не просто об определенных проблемных сегментах рынка, а о его неспособности обеспечить предприятиям необходимые денежные средства.

Данное утверждение позволяет сделать важный вывод о необходимости поддержки наиболее уязвимых категорий предприятий малого и среднего бизнеса. Если речь идет о том, что заявки на получение кредита отклоняются в силу действия объективных рыночных факторов (например, нерентабельности проекта), то тогда поддержка данных проектов будет нецелесообразна — с одной стороны, произойдет вмешательство в действие рыночных механизмов (которые в данном случае справляются со своей задачей «отсеивания» нежизнеспособных проектов), а с другой стороны, будет иметь место неэффективное вложение государственных средств. Поскольку в ситуации в России банковское кредитование малых и средних предприятий в определенных сегментах фактически не осуществляется, то поддержка кредитования в таких условиях будет оправдана.

Кроме того, ввиду фактического доминирования банков в качестве институционального кредитора малых и средних предприятий, в целях развития конкуренции на рынке фи-

нансовых услуг малому и среднему бизнесу необходимо содействие распространению деятельности альтернативных структур, способных предложить предприятиям заемные средства, в частности, кредитных кооперативов.

Кооперативное движение в нашей стране имеет довольно долгую, при этом непростую, историю. Его идеи были восприняты в дореволюционной России почти сразу же после создания первых кредитных кооперативов в Германии, и первое ссудо-сберегательное товарищество было образовано в 1865 г. Далее до конца XIX в. распространение подобных учреждений шло довольно медленными темпами. Тем не менее, в 80-х гг. уже насчитывалось несколько сотен товариществ<sup>245</sup>.

Их деятельность была главным образом адресована крестьянству, остро нуждавшемуся в денежных средствах и часто вынужденному соглашаться на крайне высокие процентные ставки: в 1860–70-е гг. среднегодовой процент по кредитам в Московском уезде составлял 35,5% и в несколько раз превышал процент по кредитам Государственного банка<sup>246</sup>. Учитывая тяжелое положение крестьян, неудивителен тот факт, что их средства не представляли собой ощутимый вклад в формирование ресурсов товариществ, которые главным образом создавались по инициативе более обеспеченных и просвещенных членов общества. Ограниченность средств усугублялась постепенным снижением заинтересованности в развитии учреждений мелкого кредита (кредитовавших крестьян и ремесленников) со стороны земств, вначале оказывавших им более активную поддержку<sup>247</sup>, а также отсутствием целенаправленной помощи государства, и в конечном итоге сдерживала распространение кооперативных организаций в России.

Поворотный момент в истории развития кооперативного движения в России связан с вовлечением государства в деятельность по его поддержке. Первые шаги в данном направлении были предприняты в начале 1870-х гг., когда ссудо-сберегательным товариществам было предоставлено право брать кредиты в Государственном банке. Однако реально эффективным импульсом стало принятие в 1895 г. Положения об учреждениях мелкого кредита, предусматривавшего введение государственного контроля над деятельностью ссудо-сберегательных товариществ, выдачу долгосрочных кредитов, а также создание новой формы кредитных учреждений — кредитных товариществ, капитал которых формировался главным образом за счет ссуд Государственного банка. Основной целью деятельности кредитных товариществ ставилась выдача кредита малообеспеченным крестьянам под низкий

<sup>245</sup> Бугров А.В. Сельские учреждения мелкого кредита в России до 1917 года (часть II) / А.В. Бугров // Вестник Банка России. — 2003. — №1 (653). — С. 29.

<sup>246</sup> Бугров А.В. Сельские учреждения мелкого кредита в России до 1917 года (часть I) / А.В. Бугров // Вестник Банка России. — 2002. — №72 (650). — С. 29.

<sup>247</sup> В целом по стране поддержка земств была крайне неравномерной: в период с 1865 по 1890 гг. менее одной пятой земств предоставили свою помощь ссудо-сберегательным товариществам. См. Бугров А.В. Сельские учреждения мелкого кредита в России до 1917 года (часть II). — С. 29.

процент. Его величина составляла 7–9% годовых, что было в несколько раз ниже, чем у ростовщиков, и не могло не привлечь потенциальных заемщиков<sup>248</sup>.

Важным пунктом Положения стало закрепление обязательства проверки кредитоспособности заемщика и целевого использования ссуд, поскольку частые случаи траты средств в непроизводительных целях приводили к увеличению объемов задолженности и ухудшению финансового положения самих кредитных учреждений.

Впоследствии стало возможным создание кооперативов второго уровня — союзов учреждений мелкого кредита, что способствовало дальнейшему развитию их деятельности.

Участие Государственного банка сыграло существенную роль в распространении кредитной кооперации в России. Он предоставлял учреждениям мелкого кредита помимо ссуд для формирования основного капитала кредиты на увеличение оборотных средств, а также дополнительно целевые кредиты. В 1904 г. с образованием Управления по делам мелкого кредита Государственный банк стал осуществлять общий контроль над деятельностью данных учреждений.

Совокупность мер государственного регулирования привела к активному развитию сферы мелкого кредита в конце XIX – начале XX вв.: с 1897 по 1901 гг. почти на 30% выросло число членов ссудо-сберегательных товариществ, с 1906 по 1910 гг. объемы выдачи ссуд учреждениям мелкого кредита Государственным банком увеличились в 5 раз<sup>249</sup>. В 1914 г. уже порядка 15 тыс. кредитных кооперативов объединяли до 9 млн. членов. В 1912 г. был создан Московский народный банк, 85% акционеров которого составляли кредитные кооперативы<sup>250</sup>.

Деятельность кооперативных учреждений была довольно успешной. Процент просроченных ссуд в кредитных товариществах (наиболее распространенном типе учреждений мелкого кредита) составлял 0,3% от общего объема всех ссуд<sup>251</sup>. Согласно В.В. Иванову, в России начала XX века «кооперативное движение переживало бурный рост. Причем самую значительную роль из всех видов кооперативов играли кредитные»<sup>252</sup>.

Проблемным аспектом развития кооперативного движения являлась неравномерность его распространения по территории страны (в ряде губерний в период активного роста числа учреждений мелкого кредита не было создано ни одного ссудо-сберегательного товарищества, в основном ввиду дефицита денежных ресурсов). Несмотря на рост абсолютных показателей числа учреждений и в целом соответствие их значений европейскому уровню,

<sup>248</sup> Гарцев О.И. Как нам обустроить себя / О.И. Гарцев. — М., 2002. // <http://www.kredit-info.ru/54/6.html>

<sup>249</sup> Бугров А.В. Сельские учреждения мелкого кредита в России до 1917 года (часть II). — С. 31.

<sup>250</sup> Пушкарев С.Г. Обзор русской истории / С.Г. Пушкарев. — Ставрополь: Кавказский край, 1993. — С. 338.

<sup>251</sup> Бугров А.В. Сельские учреждения мелкого кредита в России до 1917 года (часть II). — С. 31.

<sup>252</sup> Кредит / В.В. Иванов, А.В. Канаев, Б.И. Соколов, И.В. Топровер. — СПб.: ОЦЭиМ, 2005. — С. 203.

сохранялось значительное отставание по количеству учреждений мелкого кредита в расчете на число жителей<sup>253</sup>.

Период Первой мировой войны и последовавших за революциями коренных преобразований характеризовался упадком кооперативного движения, очередной подъем которого связывается с началом осуществления в 1920-е гг. новой экономической политики (НЭПа). В ее рамках предусматривалось распространение различных форм кооперации, в том числе кредитной. Было создано законодательство по вопросам деятельности кооперативов, образовывались кредитные и страховые организации по их обслуживанию. В 1929 г. 125 кооперативных кредитных союзов и порядка 10 тыс. кооперативных кредитных товариществ обслуживали свыше 9,5 млн. мелких хозяйств<sup>254</sup>.

После свертывания НЭПа кредитные кооперативы прекратили свое существование. В начале 1930-х гг. на смену кредитным взаимоотношениям пришло централизованное финансирование, и во времена СССР единственными организациями, близкими по сути к кредитным кооперативам, были кассы взаимопомощи, образовывавшиеся в профсоюзах.

Процесс восстановления движения кредитной кооперации начался в 1991 г., и фактически он зародился «изнутри», как это было и в дореволюционной России, то есть в отсутствии целенаправленной государственной политики, и стал фактором выживания для лиц, не имевших доступа к банковским кредитам.

В целом так же стихийно, как зарождались сами кооперативы, формировалось и законодательство, регулирующее их деятельность, в результате чего в нем довольно много пробелов и противоречий. Последствия донного подхода, в частности, для малого бизнеса, ощутимы и в настоящее время: до сих пор в Российской Федерации отсутствует законодательное закрепление участия в кредитных кооперативах юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (за исключением сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов). Хотя формально Гражданский кодекс допускает участие в потребительских кооперативах (к которым относятся и кредитные) юридических лиц<sup>255</sup>, тем не менее, специализированное законодательство о кооперации обходит стороной регулирование кредитных кооперативов, членами которых являются юридические лица. Ни Федеральный закон «О потребительской кооперации в Российской Федерации», ни Федеральный закон «О кредитных потребительских кооперативах граждан» не распространяются на данную область. На законодательном уровне в России существуют только потребительские кредитные кооперативы

---

<sup>253</sup> Там же.

<sup>254</sup> Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2002. — С. 445.

<sup>255</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. Статья 116.

граждан, которые не имеют права выдавать займы юридическим лицам<sup>256</sup>. В Федеральном законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» N 88-ФЗ упоминались общества взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства, создаваемые для «аккумулирования временно свободных денежных средств участников указанных обществ в целях оказания им финансовой помощи»<sup>257</sup>, однако детализация их правового статуса, обязанностей отсутствовала. В новом Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» N 209-ФЗ, заменившем Федеральный закон N 88-ФЗ, упоминание о подобных структурах не содержится. Таким образом, практически единственным случаем, когда положение кредитных кооперативов юридических лиц закреплено в специальном законодательстве, является Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации». Проект Федерального закона «О кредитной кооперации», внесенный в Государственную Думу еще в марте 2001 г., до сих пор находится на стадии рассмотрения во втором чтении. Следовательно, законодательная база для развития кредитной кооперации в малом бизнесе не сформирована.

Значение кредитной кооперации для развития малого бизнеса признавалось фактически только «на бумаге». Поддержка кредитных союзов была одной из приоритетных задач Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1998–1999 гг., для реализации которой предполагалась «подготовка проекта указа Президента Российской Федерации, регулирующего деятельность кредитных потребительских кооперативов граждан». По задумке разработчиков Программы, это должно было способствовать созданию правовых условий для привлечения свободных средств субъектов малого предпринимательства и снижению ставок по кредитам. Тем не менее, конкретных способов оценки результативности действий Программа не содержала, кроме того, она не была одобрена Государственной Думой Российской Федерации и фактически не вступала в силу<sup>258</sup>.

Тем не менее, даже в условиях отсутствия необходимых законов, кооперативное движение в Российской Федерации развивается. Основным направлением деятельности организаций финансовой взаимопомощи является потребительское кредитование, однако некоторые из потребительских кредитных кооперативов предоставляют займы и предпринимателям. Приходится констатировать, что сколько-нибудь серьезных источников информации о роли кредитных кооперативов в финансировании малых и средних предприятий, нет. По-

<sup>256</sup> О кредитных потребительских кооперативах граждан: Федеральный закон от 7 августа 2001 г. №117-ФЗ (в редакции Федерального закона от 3 ноября 2006 г. №183-ФЗ). — Статья 19 // Информационно-поисковая система «Закон» [Электронный ресурс]. — Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации. Правовое управление // <http://ntc.duma.gov.ru/bpa/>

<sup>257</sup> О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ (с изменениями от 31 июля 1998 г., 21 марта 2002 г., 22 августа 2004 г., 2 февраля 2006 г.). — Статья 12.

<sup>258</sup> Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1998–1999 годы: Утв. постановлением Правительства РФ от 3 июля 1998 г. N 697 // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. / НПП «Гарант-Сервис» // <http://www.garant.ru/>

сколькx фактически заем может предоставляться кооперативом только его члену – физическому лицу, следовательно, все сведения об использовании данных средств для финансирования бизнеса будут носить субъективный и оценочный характер. Примерные данные существуют только для уже упоминавшихся сельскохозяйственных кооперативов, но статистика подобного рода учитывает прежде всего различные формы производителей в сельской местности и может не выделять отдельно категорию малых предприятий (хотя и подразумевается, что услуги кредитных кооперативов главным образом адресованы небольшим хозяйствующим субъектам). Некоторые исследования проводились в рамках финансируемых полностью или частично зарубежными странами программ, например, программы «Технического содействия странам Содружества Независимых Государств», «Тасис» (“Technical Aid to the Commonwealth of Independent States”, “Tacis”). Безусловно, обмен опытом с партнерами из других стран может иметь позитивное воздействие на развитие экономики страны, однако представляется целесообразным осуществлять собственные, независимые исследовательские работы, оценивающие эффективность кредитной кооперации.

При изучении кооперативного движения в России в прошлом и в современных условиях напрашивается ряд исторических аналогий. Как и на рубеже XIX–XX вв., инициатива по созданию кооперативов зарождалась на местах, что свидетельствует о востребованности услуг, ими предоставляемых. Точно так же, изначально не было целенаправленной политики государства в области поддержки организаций взаимного кредитования. Она была сформулирована позднее, с осознанием важности кооперативного движения, и сыграла важную роль в его развитии. В настоящее время, учитывая, что кредитные кооперативы способны успешно работать на рынке кредитования малого бизнеса, но не могут создаваться и развиваться в отсутствие благоприятных для них условий, встает вопрос об осуществлении целенаправленной поддержки кредитных кооперативов.

Развитие деятельности кредитных кооперативов помимо помощи в решении финансовых проблем малого бизнеса может сыграть важную роль еще в одном направлении, а именно способствовать становлению малого предпринимательства как общественного класса, способного отстаивать свои интересы. К этому подталкивают сами ценности и принципы кооперативного движения. Через формирование ответственного отношения членов кооператива к выполнению взятых ими на себя обязательств, важного для складывания их личной репутации среди коллег-пайщиков, через участие членов кооператива в управлении организацией и во взаимодействии в рамках кооперативов второго и последующих уровней, через осуществление образовательной деятельности кооперативы способствуют формированию солидарного экономического мышления, решению проблем одного предпринимателя как проблемы общности людей.

На данный момент расширение объемов кредитования малых и средних предприятий в Российской Федерации сдерживается рядом отрицательных факторов, преодолению которых и, тем самым, стимулированию доступа малых и средних предприятий к финансовым ресурсам, на наш взгляд, должны способствовать меры со стороны государства, нацеленные на снижение степени рисков, присущих данной области кредитного бизнеса. Помимо своей основной функции, они также будут способствовать выводу «из тени» финансовых потоков: в случае упрощения доступа к кредитным ресурсам малым предприятиям не придется прибегать к частным займам.

Нельзя сказать, что российские органы власти не уделяют внимания проблеме обеспеченности предприятий малого и среднего бизнеса денежными средствами. Так, расширение доступа малых и средних предприятий к кредитным ресурсам является одним из направлений реализации Ведомственной программы развития малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России) на 2005–2008 гг. Объем средств федерального бюджета, потраченных на поддержку малого бизнеса, за 2005–2007 гг. составил 8 млрд. руб.<sup>259</sup> До 2008 г. органом, ответственным за распределение средств государственного бюджета, выделяемых на поддержку малого бизнеса, являлось Минэкономразвития России, с 2008 г. данные функции переданы «Банку развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанку)»<sup>260</sup>, при сохранении за Минэкономразвития России полномочий по нормативному регулированию, разработке приоритетов и механизмов поддержки, правил распределения средств.

В рассматриваемой Ведомственной программе признается необходимость мер косвенного стимулирования кредитования малых и средних предприятий коммерческими банками, таких, как предоставление гарантий по банковским кредитам, а также говорится о неэффективности специальных льгот для малых и средних предприятий (например, в виде льготирования процентных ставок по кредитам). К сожалению, данный факт свидетельствует об определенной непоследовательности проводимой на федеральном уровне политики по поддержке малых и средних предприятий: средства государственного бюджета предоставляются на конкурсной основе бюджетам субъектов Российской Федерации в виде субсидий для финансирования мероприятий в рамках оказания государственной поддержки малому

<sup>259</sup> Заявление Министра экономического развития Российской Федерации Набиуллиной Э.С. на встрече с представителями ОПОРЫ России / Пресс-служба «ОПОРЫ России». Публикации [Электронный ресурс] // <http://www.opora.ru/press/publications/2007/11/23/dengi-malogo-biznesa-otdadut-banku-razvitiya>

<sup>260</sup> В соответствии с законодательством, целью деятельности Внешэкономбанка является повышение конкурентоспособности экономики Российской Федерации, ее диверсификация, стимулирование инвестиций путем осуществления деятельности по реализации проектов, направленных в том числе на поддержку малого и среднего предпринимательства. В его функции входит участие в финансовой поддержке малого и среднего предпринимательства посредством финансирования кредитных организаций и юридических лиц, осуществляющих поддержку малого и среднего предпринимательства. См. О банке развития: Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ. — Статья 3 // Информационно-поисковая система «Закон» [Электронный ресурс]. — Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации. Правовое управление // <http://ntc.duma.gov.ru/bpa/>

бизнесу<sup>261</sup>, в том числе на развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства, на условиях софинансирования. Среди мер поддержки в данной сфере выделяются субсидирование части затрат на уплату банковской процентной ставки по кредитам и финансирование деятельности, направленной на решение проблемы гарантийного обеспечения кредитов. С одной стороны, большой объем ресурсов выделяется именно по второму, более перспективному, как утверждает в Ведомственной программе Минэкономразвития России, направлению: по итогам конкурсного распределения бюджетных средств в 2006 г., 38,4% от общей суммы предоставленных субсидий предназначалось для реализации различных гарантийных программ в российских регионах, чьи заявки победили в конкурсе, и 20,7% — для субсидирования процентных ставок (см. приложение 20). Однако, если учесть, что 28,9% от общей суммы субсидий предназначалось для создания системы обеспечения по кредитам в г. Москве, то получается, что на поддержку подобных механизмов в других регионах было выделено лишь 9,5% от общего объема средств. Такая ситуация свидетельствует о неравной региональной активности в развитии данного направления поддержки малых и средних предприятий.

Кроме того, отрицательные стороны политики предоставления кредитов на льготных условиях, в том числе беспроцентных кредитов, признаются и за рубежом. Согласно данным исследователей из Великобритании, деятельность учреждений, оказывающих подобные услуги, приводит к формированию неравных условий конкурентной борьбы, не может осуществляться без поддержки со стороны государственных субсидий, к тому же ее эффективность ограничена. Соответственно, делается вывод, что развивать подобное направление не следует<sup>262</sup>.

Тем не менее, субсидирование процентной ставки по займам можно продолжать использовать для стимулирования развития наиболее приоритетных групп малых и средних предприятий, в частности, действующих в наукоемких отраслях. Кроме того, данная мера может стать фактором, косвенно способствующим развитию деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, в случае применения ее в целях преодоления ограниченности ресурсной базы учреждений, предоставляющих им альтернативные банковским кредиты. В частности, речь идет о кредитных кооперативах. При привлечении кредитными кооперативами средств, которые впоследствии будут использованы для выдачи займов, из внешних источников могут возникнуть следующие трудности: банки, будучи организациями, с одной стороны, ориентированными на получение прибыли, и, с другой стороны, обязанными соблюдать установленную процедуру оценки риска, не будут начислять за предоставляемые кре-

---

<sup>261</sup> В текстах документов речь идет как отдельно о субъектах малого предпринимательства, так и о группе малых и средних предприятий в целом. Можно предположить, что это объясняется отсутствием на момент принятия Ведомственной программы законодательно определенных категорий малых и средних предприятий.

<sup>262</sup> Приводится по: Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap. — P. 26.



дитному кооперативу заемные средства пониженную процентную ставку. Если у кооператива, деятельность которого должна быть как минимум безубыточной, нет достаточных резервов, чтобы «смягчить» банковскую рыночную ставку, то тогда он не сможет предложить кредит своим членам на приемлемых условиях. Чтобы свести к минимуму риск возникновения подобной ситуации, государству целесообразно выступать в качестве посредника между кредитным кооперативом и банком и брать на себя субсидирование процентной ставки по займам, привлекаемым кооперативом в целях расширения объемов кредитования своих членов.

Следует признать, что результативность Ведомственной программы может поставить под вопрос неэффективность использования выделенных на нее средств. Так, в рамках проведенной Счетной палатой Российской Федерации проверки деятельности Минэкономразвития России за 2005 г. было обнаружено, что 152800,0 тыс. руб. было перечислено Минэкономразвитием России субъектам Российской Федерации в нарушение Правил предоставления средств федерального бюджета на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, в части соблюдения доли финансирования из бюджетов регионов. Были отмечены следующие несоответствия с Бюджетным кодексом Российской Федерации:

- 480000,0 тыс. руб., предоставленные из федерального бюджета на создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере, были размещены не на расчетных счетах, а на депозитных счетах в коммерческих банках, что нарушает статью 236 Бюджетного кодекса Российской Федерации, а также вышеупомянутые Правила предоставления средств федерального бюджета;
- 111100,0 тыс. руб. было перечислено Минэкономразвитием России в бюджеты субъектов Российской Федерации в рамках межбюджетных отношений после 20 декабря 2005 г., что нарушает статью 253 (п. 4) Бюджетного кодекса Российской Федерации, а также приказ Министерства финансов Российской Федерации от 30 сентября 2005 г. N 126н «Об утверждении порядка завершения исполнения федерального бюджета за 2005 год по расходам федерального бюджета и по погашению источников финансирования дефицита федерального бюджета».

Кроме того, по состоянию на 1 января 2006 г. 49,5% от общей величины перечисленных средств федерального бюджета (или 740120,9 тыс. руб.) представляли собой остаток средств федерального бюджета на счетах региональных бюджетов, что свидетельствует о неэффективном использовании бюджетных ресурсов<sup>263</sup>. Фактически можно сделать вывод,

---

<sup>263</sup> Отчет Счетной палаты Российской Федерации // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. — 2007. — №6 (114). // <http://www.ach.gov.ru/bulletins/2007/6-1.php>

что средства либо не задействовались, либо использовались только банками, где они были размещены на депозитах.

Еще одной слабой стороной Ведомственной программы Минэкономразвития России является неразвитость ее информационной поддержки: многие предприниматели, например, просто не знают о предоставляемой ею возможности субсидирования банковской кредитной ставки. Ответственность за подобную ситуацию несут как федеральный орган — Минэкономразвития России — так и сотрудничающие с ним структуры на других уровнях власти. При этом предприниматели, осведомленные о действии данного и других направлений поддержки Минэкономразвития России не испытывают к ним большого доверия — порядка половины руководителей предприятий не считают, что они будут действенными и принесут малому бизнесу ощутимую пользу<sup>264</sup>.

Гарантийные фонды, оказывающие поддержку малым и средним предприятиям, принимая на себя часть рисков по банковским кредитам, были созданы в отдельных субъектах Российской Федерации. Деятельность гарантийных фондов может охватывать малые и средние предприятия практически во всех отраслях экономики, за некоторыми исключениями<sup>265</sup>. В приложении 21 приводятся основные условия предоставления поручительства некоторыми из этих фондов. В деятельности данных учреждений наблюдаются определенные различия (поскольку все они создавались по инициативе «снизу», а не вследствие реализации какого-либо единого федерального плана, нельзя найти двух абсолютно совпадающих схем и условий их функционирования), тем не менее, существует довольно много общих черт, что позволяет рассмотреть их работу в целом.

Как правило, поручительство фонда покрывает не более 50% от суммы основного долга и процентных платежей, при этом устанавливается лимит кредита на одного заемщика. Поручительство предоставляется на платной основе с учетом возможности частично компенсировать его стоимость за счет бюджетных средств субъекта Российской Федерации. Максимальный срок кредита, на который распространяется гарантия фонда, среди рассмотренных примеров составляет 5 лет. Стремясь упростить процедуру предоставления поручительства, некоторые фонды разработали так называемую систему «одного окна», в соответствии с которой оформление и кредита, и поручительства происходит через кредитующий банк, уполномоченный сотрудничать с гарантийным фондом. Такая схема является, на наш взгляд, наиболее целесообразной, поскольку она проста для понимания малыми и средними предприятиями и экономит время участников процесса. В других фондах процедура более

---

<sup>264</sup> Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. — М., 2006. — С. 69.

<sup>265</sup> Как правило, поручительством не могут воспользоваться предприятия, занимающиеся производством подакцизных товаров, игорным бизнесом.

сложная и предусматривает большее число необходимых действий со стороны потенциального заемщика.

В результате изучения особенностей кредитования малых и средних предприятий в Российской Федерации, можно прийти к следующим заключениям:

1. Банковская система Российской Федерации не удовлетворяет в достаточной степени спрос, который предъявляют малые предприятия на кредитные ресурсы. При этом кредитование малого бизнеса представляется менее рисковым направлением, чем кредитование физических лиц. С учетом того, что важным фактором, влияющим на рост объема невозвращенных кредитов, являются упрощенные проверки надежности заемщика—физического лица при выдаче потребительских кредитов, более целесообразной был бы поворот банков в сторону кредитования малых предприятий и индивидуальных предпринимателей на основе анализа бизнес-планов, лежащих в основе кредитуемого проекта. При этом инструментом, повышающим доступность кредитных средств для малого бизнеса, с одной стороны, и снижающим риски для банков, с другой стороны, могут быть кредитные гарантии третьей стороны — государства.

2. Одним из основных инструментов поддержки кредитования малого бизнеса в рамках Ведомственной программы Минэкономразвития России остается субсидирование части процентной ставки, а гарантийные схемы осваиваются большинством регионов в недостаточной степени. Безусловно, субсидирование ставки банковского процента снижает стоимость заемных средств для малых и средних предприятий, однако не гарантирует банкам возврат кредита и уплату процентов в должный срок; кроме того, существует опасность, что банки могут зависить процентные ставки по кредитам, рассчитывая, что государство все равно их покроет. В этой связи целесообразно отойти от практики субсидирования процентных ставок и сохранить ее лишь в целях стимулирования развития наиболее приоритетных групп малых и средних предприятий или таких инициативных объединений предприятий, как кредитные кооперативы, в силу ограниченности их ресурсной базы.

3. Несмотря на то, что в Ведомственной программе средства федерального бюджета считаются «катализатором процесса, но не источником постоянного субсидирования частного предпринимательства и/или региональных институтов поддержки»<sup>266</sup>, сам принцип ежегодного предоставления субсидий субъектам Российской Федерации не позволяет использовать бюджетные средства многократно благодаря эффекту мультипликатора. Даже если данные меры дадут свои результаты, в долгосрочной перспективе представляется более целесообразной организация либо государственного гарантийного фонда с разветвленной сетью

---

<sup>266</sup> Ведомственная программа развития малого и среднего предпринимательства МЭРТ на 2005–2008 гг. / Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации [Официальный Интернет-сайт] // <http://smb.economy.gov.ru/politics/documents/Programm/f!Programma.doc> (5 марта 2007)

региональных отделений, работающих непосредственно с малыми и средними предприятиями, либо государственного фонда контргарантий по кредитам, сотрудничающего с региональными гарантийными фондами. При создании подобной структуры необходимо опираться как на зарубежный опыт, так и на опыт уже существующих в отдельных российских регионах гарантийных фондов.

4. Деятельность гарантийных фондов в регионах Российской Федерации развита не в полной мере. Предоставление гарантийными учреждениями поручительств по кредитам на срок максимум 5 лет не позволяет малым и средним предприятиям обновлять основные средства и модернизировать производство за счет «длинных» кредитных ресурсов. Учитывая дефицит подобных долгосрочных ресурсов, для стимулирования инвестиций малого и среднего бизнеса необходимо увеличить срок действия подобных схем. Следует предусмотреть возможность выдавать гарантии сроком на 10 или, как встречается в мировой практике, на 15 лет. Зная, что будет предоставлена подобная гарантия, банки-партнеры фонда смогут предложить малым и средним предприятиям кредиты на более длительный период времени. Конечно, вряд ли следует распространять подобные условия на область микрокредитования, но зато это имеет большое значение для стимулирования инвестиций предприятий малого и среднего бизнеса в основной капитал. Для оказания целенаправленной поддержки предприятиям малого и среднего бизнеса в приоритетных сферах, например, инновационным производственным предприятиям, диверсификация условий поручительства гарантийными фондами представляется необходимой.

5. Механизм компенсации издержек, связанных с оплатой поручительства гарантийного фонда, на наш взгляд, усложняет процесс взаимодействия сторон. Представляется более рациональным, раз и средства гарантийного фонда, и компенсационные выплаты фактически поступают из одного источника — бюджетных средств (бюджета субъекта Российской Федерации или федерального), простое понижение платы за поручительство. При этом можно не отказываться от механизма субсидирования стоимости гарантии полностью, а распространить его на наиболее приоритетные с точки зрения социально-экономического развития отрасли экономики, в которых действуют малые и средние предприятия.

6. Для активизации процесса кредитования предприятий малого и среднего бизнеса вмешательство со стороны государства представляется необходимым. Учитывая остроту проблемы обеспечения кредита, государство как третья сторона могло бы принять участие в качестве гаранта по части кредитных обязательств малых предприятий путем создания специализированного федерального института, который в своей деятельности в числе прочего уделял бы особое внимание наиболее проблемным сегментам рынка, а именно: долгосрочному кредитованию, кредитованию производственных малых предприятий, предприятий на

стадии создания. Так как именно в этих случаях наблюдается неспособность рынка предоставить малым и средним предприятиям необходимые ресурсы, стимулирующие меры государства не будут искажать условия конкурентной борьбы, а станут необходимым катализатором процесса кредитования.

С учетом того, что кредитный рынок в России оказывается неспособен обеспечить ресурсами предприятия малого и среднего бизнеса фактически в тех же сегментах, которые являются проблемными и в рассмотренных зарубежных странах, и эти проблемы, по крайней мере частично, решаются благодаря деятельности специализированных структур, для усовершенствования процесса функционирования гарантийных учреждений в Российской Федерации представляется возможным задействовать изученные успешные варианты упрощения доступа малых и средних предприятий к финансированию и на их основе выработать рекомендации по решению данной проблемы в нашей стране.

### **3.2. Рекомендации по совершенствованию поддержки кредитования малых и средних предприятий**

С учетом зарубежного опыта представляется целесообразным выделить следующие направления поддержки кредитования малых и средних предприятий:

- совершенствование информационной составляющей;
- разработка программ по системной организации поддержки кредитования малых и средних предприятий.

В целях улучшения сбора информации о финансовых аспектах деятельности предприятий малого и среднего бизнеса необходима организация специализированной Исследовательской программы по изучению финансирования малых и средних предприятий (далее — Исследовательская программа)<sup>267</sup>. Целями Исследовательской программы являются:

- сбор детализированной статистической и бухгалтерской информации для оценки проблем доступа к финансированию, с которыми сталкиваются малые и средние предприятия;
- обеспечение необходимыми сведениями сотрудников министерств и ведомств (Минэкономразвития России, Министерства финансов), ответственных за разработку государственной политики в области поддержки малых и средних предприятий, при этом результаты проводимых в рамках Исследовательской программы работ могут быть доступными для всех заинтересованных лиц (участников профессиональных объединений предпринимателей, исследователей).

Принцип функционирования Исследовательской программы — объединение информации, поступающей из различных источников: Федеральной службы государственной статистики, Минэкономразвития России, Министерства финансов и Центрального банка Российской Федерации (координация сотрудничества данных ведомств представлена на схеме в приложении 22). Партнерство этих организаций позволит собрать достаточный объем сведений о различных аспектах финансирования малых и средних предприятий, причем как о проблемах, существующих на стороне спроса, так и о проблемах, связанных с предложением финансовых услуг, в частности, кредитных ресурсов. Впоследствии эти данные могут быть проанализированы сотрудниками министерств и ведомств, ответственными за разработку государственной политики поддержки малого и среднего бизнеса в области кредитования, и на основе изучения реальных условий, в которых взаимодействуют малые и средние

---

<sup>267</sup> Примером подобного проекта может служить канадская Программа исследований области финансирования малых и средних предприятий, основанная на взаимодействии трех структур — Промышленности Канады, Статистики Канады и Министерства финансов Канады. Данная Программа была создана специально в целях сбора информации для изучения проблем доступа малых и средних предприятий к финансированию в Канаде и последующего использования полученных сведений при разработке политики в области развития малого и среднего бизнеса.

предприятия и их кредиторы, позволят сопоставить достигнутые результаты проводимых мер с целевыми показателями.

Сбор информации должен осуществляться по трем направлениям:

1. Сбор детальных сведений, характеризующих компании малого и среднего бизнеса, которые предъявляют спрос на финансовые ресурсы, с выделением отдельных групп предприятий на основе факторов, влияющих на их развитие в целом и финансовые потребности в частности (размер предприятия, сфера его деятельности, срок существования). Подобная градация позволяет определить категории предприятий малого и среднего бизнеса, которым будет оказываться поддержка.
2. В статистических показателях необходимо выделение отдельных групп параметров, характеризующих финансовое положение малых и средних предприятий, а также информации о физических лицах — собственниках и управляющих предприятия, поскольку предпринимательские способности владельца бизнеса, наряду с результатами деятельности предприятия, являются важными факторами, оказывающими влияние на принятие решения о выдаче кредита. Примерный набор факторов, действующих со стороны спроса, сбор информации по которым можно порекомендовать вести в рамках Исследовательской программы, приводится в приложении 23.
3. Сбор сведений, характеризующих предложение финансовых услуг малому бизнесу, в частности, данных о параметрах кредитования, таких, как уровень процентной ставки, срок кредитования, требуемое обеспечение (см. приложение 23).

Обладая массивами данных о факторах спроса и предложения, можно определить, насколько та или иная составляющая влияет на доступ к кредитованию или условия, на которых оно предоставляется. При проведении подобного анализа следует проводить сопоставление одновременно нескольких переменных, изучая таким образом воздействие различных факторов на тот или иной параметр (например, возраста владельца бизнеса и срока существования предприятия на размер процентной ставки, процент отказа в выдаче кредита). Таким образом, становится возможным выделение наиболее уязвимых групп предприятий, которые могут стать объектом целенаправленной государственной политики.

Ввиду того, что важным условием успеха проведения государственной политики является оценка результатов мер, которые она в себя включает, необходимо на регулярной основе отслеживать и изучать предприятия, которые воспользовались поддержкой со стороны специализированных структур, с тем чтобы определить, прежде всего путем сравнения фактических результатов с запланированными, насколько изменилось их финансовое положение после принятия соответствующих мер и как это помогло им в дальнейшем развитии. Кроме того, мониторинг одних и тех же малых и средних предприятий в выборке имеет ряд других преимуществ. В

частности, он позволяет: уделять особое внимание наиболее динамично развивающимся предприятиям, способным внести максимальный вклад в ускорение темпов экономического роста в стране, а также другим приоритетным группам предприятий (например, малым и средним предприятиям в наукоемких отраслях), и определить их потребности в сфере заемного финансирования. Также становится возможным собрать сведения об изменении финансовых потребностей фирм на разных стадиях их деятельности и оценить последствия отказа в выдаче кредита для малых и средних предприятий. Проведение на регулярной основе опросов малых и средних предприятий по двум выборкам — предприятиям, воспользовавшимся государственной поддержкой, и предприятиям, сходным с ними по характеристикам, но подобной поддержки не имевшим, — позволяет сделать выводы об эффективности принимаемых мер.

В рамках разработки программ по системной организации поддержки кредитования малых и средних предприятий перспективной формой организации процесса предоставления гарантий по кредитам малому и среднему бизнесу с учетом размера территории страны, представляется двухуровневая система гарантийной поддержки кредитованию малых и средних предприятий (см. рис. 2).

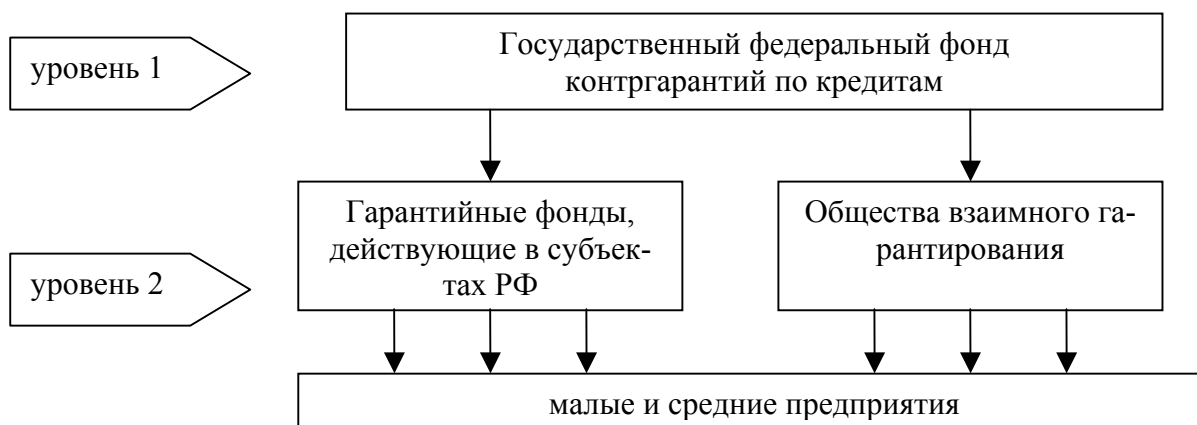


Рис. 2. Возможная организационная модель системы поддержки малых и средних предприятий с участием гарантийных учреждений

В рамках данной организационной модели целью деятельности Государственного фонда контргарантий по кредитам является предоставление контргарантий по кредитам, выданным малым и средним предприятиям в регионах Российской Федерации. Средства Государственного фонда контргарантий могут быть выделены на специальном счете во Внешэкономбанке, с которого они расходуются в целях предоставления контргарантий, таким образом управление Государственным фондом контргарантий, распределение финансовых ресурсов осуществляет Внешэкономбанк при контроле за достижением поставленных задач со стороны Минэкономразвития России.



В качестве покрытия убытков Государственный фонд контргарантий компенсирует определенную часть убытков гарантийного учреждения в случае невыполнения своих обязательств заемщиком, при этом объем покрытия, предоставляемого Государственным фондом контргарантий, составляет:

- минимум 50% от величины гарантии в целях распределения риска между Государственным фондом контргарантий и региональным гарантийным учреждением;
- 75% в случае кредитования малых и средних предприятий на стартовом этапе деятельности;
- 85% в случае кредитования малых и средних предприятий в приоритетных с точки зрения экономического развития страны (наукоемких) отраслях.

Для оказания поддержки организациям второго уровня — гарантийным учреждениям, действующим в регионах Российской Федерации, — первоочередной мерой является создание законодательной базы как необходимой предпосылки образования и распространения в субъектах Российской Федерации такой формы учреждений, как общества взаимного гарантирования, что подразумевает разработку и принятие на федеральном уровне соответствующего закона, регламентирующего их деятельность<sup>268</sup>.

Для формирования капитала гарантийных учреждений необходимо законодательно утвердить возможность использования следующих источников:

- средств из региональных и муниципальных бюджетных источников;
- инвестиций частного сектора;
- кредитов банков;
- дохода от размещения средств гарантийных учреждений на депозитах и в ценных бумагах;
- приобретение долей в уставном капитале малыми и средними предприятиями (для обществ взаимного гарантирования).

В процессе принятия решений по предоставлению гарантий во избежание дублирования работы функции по анализу заявки на получение ссуды передаются кредитным экспертам банков-партнеров (процесс взаимодействия сторон представлен на схеме 1 в приложении 16). Гарантийное учреждение, в случае обращения к его услугам, может дополнить проведенный анализ оценкой качественных факторов, основанных на знании местной среды. При такой организации решения о предоставлении гарантий и самого кредита будут приниматься на местах теми учреждениями, которые способны лучше оценить заявки с учетом специфики местной среды, а покрытие со стороны Государственного фонда контргарантий будет способствовать снижению степени риска

---

<sup>268</sup> В настоящее время подобный механизм поддержки в России фактически не функционирует. Еще в 1996 г. на I Всероссийском съезде представителей малых предприятий была принята Резолюция, содержащая обращение к Федеральному Собранию Российской Федерации обеспечить скорейшее принятие некоторых Федеральных законов, в том числе — «Об обществах взаимного гарантирования (страхования) малых предприятий». Однако в настоящее время никакой подобный законопроект даже не находится на стадии рассмотрения в Государственной Думе. Создание и развитие обществ взаимного гарантирования как формы стимулирования кредитования малых и средних предприятий необходимо начинать практически «с нуля».

при кредитовании малых и средних предприятий и, тем самым, расширению его объемов. К другим направлениям взаимодействия гарантийного учреждения с кредитуемым банком можно отнести использование стандартных бланков документов для подачи заявок, делегирование банку ряда полномочий помимо принятия решения о выдаче кредита, (мониторинга за выполнением обязательств, взыскания долга в случае неплатежа).

При осуществлении гарантийными учреждениями своей деятельности внутри категории предприятий малого и среднего бизнеса следует выделять приоритетные категории предприятий, получающих преференциальную поддержку на более выгодных условиях. К данным категориям должны относиться:

- малые и средние предприятия в реальном секторе экономики (особенно действующие в наукоемких отраслях);
- малые и средние предприятия, испытывающие особые трудности с доступом к финансированию, поскольку им необходимы:
  - микрокредиты (размером до 150 тыс. руб.),
  - долгосрочные кредиты для инвестиций в основной капитал,
  - кредит для начала осуществления своей деятельности.

Для данных категорий предприятий необходима диверсификация условий поручительства. Соответствующие рекомендации по объему и срокам предоставления гарантии представлены в таблице 6.

Таблица 6

**Диверсификация условий предоставления поручительства  
в зависимости от категорий малых и средних предприятий**

<b>Условия предоставления поручительства</b>	<b>Категория малых и средних предприятий</b>	<b>Пороговое значение параметра</b>
Объем гарантийного покрытия	малые и средние предприятия на стартовом этапе деятельности	до 75% от величины банковского кредита
	малые и средние предприятия, запрашивающие микрокредит	до 80% от суммы кредита
	малые и средние предприятия, занятые в производственном секторе экономики	до 80% объема кредита в общем случае
		до 85% в случае, если целевым назначением кредита является модернизация основных средств
	малые и средние предприятия в наукоемких отраслях, желающие профинансировать инновационные программы	от 60% до 85% от суммы кредита
прочие малые и средние предприятия	50% от величины кредита	
Срок предоставления гарантии	производственные малые и средние предприятия, запрашивающие кредит на модернизацию основных средств	до 15 лет
	малые и средние предприятия в высокотехнологичных отраслях, осуществляющие инновации	до 10 лет
	прочие малые и средние предприятия (в т.ч. предприятия на начальных этапах деятельности и микрокредитование)	до 10 лет

Базовая величина гарантийной премии может составлять 1–2% годовых от размера покрытия в зависимости от степени риска по кредиту. Для обеспечения интересов приоритетных и наиболее уязвимых групп предприятий малого и среднего бизнеса целесообразно задействовать механизм субсидирования стоимости поручительства, благодаря которому субсидированию величина комиссии для данных категорий предприятий может составить менее 1% годовых от суммы поручительства.

Информационная поддержка гарантийных программ обеспечивается за счет распространения информации о деятельности гарантийных учреждений в средствах массовой информации, а также через банки, специализированные органы поддержки предприятий малого и среднего бизнеса, их ассоциации и прочие объединения. Тем самым максимально большое число малых и средних предприятий, составляющих целевой рынок для гарантийных учреждений, получают возможность воспользоваться их услугами.

При оценке результатов деятельности гарантийных учреждений следует руководствоваться двумя группами критериев: финансовыми показателями и показателями, характеризующими развитие сферы малого и среднего бизнеса. Конкретные показатели содержатся в приложении 17.

Для развития кредитной кооперации среди предприятий малого бизнеса необходимо формирование законодательной базы, что подразумевает, в первую очередь, завершение согласования и принятие Федерального закона «О кредитной кооперации», в котором бы предусматривалось членство в кредитном кооперативе юридических лиц, при этом закон должен как создавать условия для развития деятельности уже созданных кредитных кооперативов, так для и образования новых, в том числе с участием малых и средних предприятий, а также создания кооперативов второго и последующего уровней.

Для формирования капитала кредитных кооперативов необходимо законодательно утвердить возможность использования следующих источников:

- собственных ресурсов кооператива (фондов, сформированных за счет средств пайщиков и полученной прибыли);
- средств из внешних источников (банковских кредитов, средств частных инвесторов, привлекаемых за счет продажи долей участия в капитале кооператива, без права управления, с фиксированным доходом на период владения такой долей).

Помимо становления законодательства, нам хотелось бы обоснованно порекомендовать принятие ряда мер со стороны государства по совершенствованию поддержки кредитования предприятий малого и среднего бизнеса за счет развития кредитных кооперативов (данные меры представлены на схеме в приложении 24). Так, в сфере налогообложения ввиду некоммерческого характера деятельности кредитных кооперативов целесообразно обло-

жение налогом на прибыль начислений на паи членов кооператива (распределяемых после покрытия административных расходов), но не доходов от осуществления кредитным кооперативом своей основной деятельности, которые принадлежат не кооперативу (юридическому лицу), а его пайщикам. Двойное налогообложение должно быть исключено. Кроме того, возможно введение налоговой льготы — пониженной ставки налога на прибыль, полученную в результате участия в кооперативе, по крайней мере, в первые годы членства, для привлечения малых предприятий в кредитные кооперативы.

Для преодоления проблемы ограниченности ресурсной базы кредитных кооперативов следует использовать субсидирование банковской процентной ставки по займам, привлекаемым кооперативом в целях расширения объемов кредитования своих членов. Кроме того, в случае размещения кредитным кооперативом в банке временно свободных средств, данный банк может предоставить кооперативу более выгодные условия получения денежных ресурсов.

В случае отсутствия обеспечения у малого или среднего предприятия – потенциального заемщика, представившего, тем не менее, обоснованный бизнес-план, кредитные кооперативы могут воспользоваться поручительством Фондов гарантий по кредитам, действующих на региональном или местном уровне.

Для оценки эффективности стимулирующих мер необходимо сопоставление количественно выраженных целевых показателей и их реально достигнутых значений. К подобным показателям относятся: число кредитных кооперативов и их членов, величина их активов, объемы кредитования малых и средних предприятий.

Сведения, необходимые предпринимателям для создания кредитного кооператива (из юридической, финансовой, управленческой областей<sup>269</sup>), могут предоставляться Центрами или Фондами поддержки малого бизнеса, действующими в различных регионах Российской Федерации. Данные организации, как правило, обладают соответствующей для этого инфраструктурой и, кроме того, уже имеют опыт образовательной работы среди предпринимателей. При этом в своей работе они могут организовывать особые программы по обучению руководителей кооператива в сфере управления, оценке бизнес-планов, а также оказывать помощь не только на начальных этапах создания кредитного кооператива, но и далее, в процессе развития его деятельности, что способствует снижению процента банкротств кооперативных организаций в первые годы после образования.

При проведении исследований роли кредитной кооперации в финансировании предприятий малого бизнеса необходимо учитывать, что, поскольку главной целью деятельности

---

<sup>269</sup> В странах с развитым кооперативным движением подобную информацию можно найти в различных источниках: ее предоставляют, например, сами кооперативы, их профессиональные объединения.

кредитных кооперативов является оказание услуг своим членам и удовлетворение их потребностей, а не получение максимальной прибыли, то и в оценке их деятельности главным критерием будет не показатель доходности, а успех в решении поставленных перед ними задач, в т.ч. социальных. В этих целях могут использоваться предложенные нами на схеме в приложении 17 показатели, характеризующие развитие сферы малого и среднего бизнеса в экономике страны, а также изменение параметров кредитов, выданных малым и средним предприятиям.

## Заключение

В результате исследования особенностей кредитования малых и средних предприятий в зарубежных странах и в Российской Федерации можно сделать следующие выводы:

1. Малый и средний бизнес играет одинаково важную роль в экономике европейских стран и стран Северной Америки, о чем свидетельствуют высокие доли малых и средних предприятий в основных экономических показателях. В рассматриваемых промышленно развитых странах по мере того, как отдельные компании создаются, функционируют, расширяют свою деятельность или прекращают свое существование, в совокупности доля малых и средних предприятий в основных экономических показателях остается стабильной. Таким образом, в целом роль малого и среднего бизнеса в экономике с течением времени остается устойчивой и важной. Россия отстает от большинства развитых стран по основным показателям, характеризующим сферу малого и среднего бизнеса (в частности, по таким параметрам, как доля малых и средних предприятий в ВВП, доля работников малых и средних предприятий в общем числе занятых, объем инвестиций). Данные о роли и месте малого бизнеса в экономике Российской Федерации свидетельствует о недостаточном развитии данного сектора, которое во многом сдерживается воздействием отрицательных факторов институциональной среды его функционирования.

2. Ведущее место в качестве источника средств для малых предприятий как в России, так и за рубежом, принадлежит внутренним ресурсам предприятия — средствам собственников бизнеса, нераспределенной прибыли. Основным внешним источником формирования финансовых ресурсов российских и зарубежных малых и средних предприятий является банковский кредит. В ходе исследования выявлено существенное различие в российской и зарубежной практике банковского кредитования при формировании ресурсной базы предприятий малого и среднего бизнеса: в Российской Федерации банковский капитал лишь формально является вторым по важности источником формирования финансовых ресурсов малых и средних предприятий после нераспределенной прибыли, при этом он функционирует на рынке малого предпринимательства в недостаточной степени. Собственные ограниченные средства являются основным источником финансирования для малых предприятий на фоне неразвитости остальных источников, что сдерживает процесс инвестирования в развитие бизнеса. Тем не менее, можно сделать вывод, что с точки зрения привлечения внешних источников капитала, финансирование малых и средних предприятий в России соответствует типу финансовой системы, основанной на деятельности коммерческих банков, поскольку такая форма привлечения денежных средств малыми предприятиями, как уступка доли капитала, не получила развития.

3. Такие факторы, как размер предприятия и срок его существования, оказывают влияние на выбор формы финансирования малыми и средними предприятиями. Соответственно этому в исследовании представлена классификация форм обеспечения предприятий финансовыми ресурсами и установлены типы предприятий, использующих эти формы наиболее интенсивно. Микропредприятия, в особенности на стадии создания, чаще относительно других фирм вынуждены прибегать к дорогостоящим формам заемного финансирования (овердрафту, кредитным картам) или же использовать неформальные источники средств (займы у родственников и друзей владельца бизнеса, полученные им личные кредиты). Для них выбор форм финансирования оказывается ограничен, тогда как более крупные по размеру и уже функционирующие малые и средние предприятия имеют в своем распоряжении более широкий круг источников средств, и им более доступны кредиты банков, коммерческий кредит, факторинг, услуги венчурных и лизинговых компаний, выпуск ценных бумаг.

4. Отличительной особенностью кредитования малых и средних предприятий является повышенная степень риска, обусловленная следующим факторами: ограниченностью собственных средств предприятий, недостатком качественной информации о финансовом положении данной группы заемщиков, сложностью формирования их репутации малых и средних предприятий, а также ограниченными возможностями переуступки их специфических активов. Издержки, связанные с высокой степенью риска, в конечном счете, перекладываются на малые и средние предприятия – потенциальных заемщиков, что выражается в увеличении стоимости заемных средств и росте требований к гарантийному обеспечению кредита. При этом недостаточное гарантийное обеспечение наряду с неудовлетворительными с точки зрения банка результатами деятельности предприятия и несоответствием предоставленной малыми и средними предприятиями информации требованиям банка выделяется среди основных причин отказа в выдаче кредита в рассмотренных в исследовании промышленно развитых странах.

5. Повышенной степенью кредитного риска обусловлен тот факт, что для определенных групп предприятий малого и среднего бизнеса (микро- и малых предприятий, недавно созданных компаний, не обладающих достаточной исторической информацией о результатах своей деятельности, предприятий, не способных предоставить обеспечение в необходимом объеме) доступ к финансированию, в частности, банковскому, особенно затруднен. К тому же наблюдаются особые проблемы в области микрокредитования, помимо высокого риска связанные с довольно большими издержками по данной категории кредитов. Тем не менее, несмотря на существующие проблемы, большинству малых и средних предприятий в Европе, США и Канаде, нуждающихся во внешних финансовых ресурсах, удается получить необходимое финансирование.

6. Несмотря на то, что статистические данные говорят об использовании государственной поддержки кредитования относительно небольшим процентом предприятий, подобное вмешательство имеет довольно существенное значение. В тех странах, где существует развитая система поддержки кредитования бизнеса, ниже уровень банкротств недавно созданных предприятий. Кроме того, показатели могут быть несколько заниженными в том случае, когда малые предприятия обращаются напрямую к институциональным кредиторам, и, вероятно, не имеют информации об участии последних в программах поддержки.

7. Зарубежный опыт доказывает, что те проблемы, с которыми сталкиваются выделенные в нашем исследовании наиболее уязвимые категории предприятий малого и среднего бизнеса при поиске кредитных ресурсов, по крайней мере, отчасти компенсирует деятельность гарантийных учреждений, оказывающих поддержку малым и средним предприятиям посредством снижения степени риска, которую несут кредитующие данную группу предприятий банки, а также деятельность кредитных кооперативов (союзов), предоставляющих малым и средним предприятиям финансирование на тех условиях, в которых банки, скорее всего, им бы отказали. Деятельность данных учреждений является примером успешного преодоления тех трудностей, с которыми приходится иметь дело предприятиям малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.

8. В условиях затрудненного доступа малых и средних предприятий к банковским кредитам, обусловленного недостаточным обеспечением, нехваткой исторической информации о результатах деятельности предприятия и/или ее кредитной истории, что может привести к отказу со стороны банков финансировать даже обоснованные инвестиционные проекты или к повышению стоимости кредита, гарантии являются эффективным инструментом упрощения доступа малых и средних предприятий к финансированию и снижения степени риска для банка. Гарантии способны придать импульс процессу кредитования именно в тех случаях, когда рынку трудно обеспечить требуемое малыми и средними предприятиями финансирование: гарантийные схемы особенно подходят для микрокредитов (поскольку банки часто считают этот сегмент рынка низкорентабельным) малым и микропредприятиям, которым труднее доказать свою кредитоспособность; благодаря их действию кредиты могут выдаваться на более долгий срок или на более выгодных для предприятия условиях. Предоставление гарантий «выравнивает» правила игры для малого, среднего и крупного бизнеса, способствуя конкуренции между ними. Кроме того, в результате деятельности гарантийных фондов и обществ взаимного гарантирования происходит многократное обращение кредитных средств, что способствует более эффективному использованию ресурсов, например, по сравнению с системами субсидирования процентных ставок по кредитам. Содействовать



развитию гарантийных учреждений могут органы государственной власти, выступая в роли «гаранта в последней инстанции».

9. Кредитные кооперативы, действующие в интересах своих членов, способны предоставлять необходимые ресурсы предприятиям малого и среднего бизнеса в тех же, наиболее уязвимых, сегментах (микрокредитовании, кредитовании стартующих предпринимателей), чему способствуют особенные принципы организации их деятельности. Эти динамично развивающиеся учреждения, с успехом занявшие свою нишу на кредитном рынке в Канаде, являются важным источником формирования финансов малых и средних предприятий. Как и гарантийные учреждения, кредитные кооперативы, являясь финансовыми учреждениями, ответственными за свою рентабельность, но не ориентированными при этом на получение прибыли, выполняют важную социальную функцию по поддержке малого и среднего бизнеса, не изменяя рыночным принципам и оказывая поддержку только обоснованным и рентабельным проектам.

10. В отличие от стран Европы и Северной Америки, в Российской Федерации основным источником финансирования для малых предприятий являются собственные ограниченные финансовые средства, а финансовая поддержка со стороны кредитно-банковской системы и органов власти играет крайне незначительную роль как при создании малых предприятий, так и на этапе их развития. Несмотря на позитивные в целом оценки финансового состояния малого предпринимательства, положение его можно считать неустойчивым, и предприятия ощущают дефицит ресурсов для развития. Необходимость опираться почти исключительно на ограниченные собственные финансовые средства сдерживает процесс инвестирования в развитие бизнеса.

11. Банковский капитал работает на рынке кредитов малому предпринимательству в недостаточной степени, притом, что развитие сотрудничества с предприятиями малого и среднего бизнеса выгодно самим банкам, поскольку оно позволяет расширить их клиентскую базу, диверсифицировать кредитный портфель, получая при этом бóльшую доходность по сравнению с сегментом обслуживания крупных клиентов. Параметры кредитования (процентная ставка, срок, объем кредита) далеко не всегда соответствуют потребностям малых предприятий – заемщиков. Учитывая виды имущества, наиболее охотно принимаемые банками в качестве обеспечения, можно сделать вывод, что им главным образом располагают уже функционирующие компании, а не малые предприятия на начальном этапе своей деятельности. Повышенные требования со стороны банков обусловлены довольно большим уровнем риска по данной категории клиентов. Банковское кредитование, тем не менее, остается для российских малых и средних предприятий важным источником финансовых ресурсов, особенно учитывая ограниченные возможности по привлечению средств на финансовом

рынке путем выпуска облигаций, привлечения займов от других предприятий (ресурсы такого рода доступны главным образом крупным компаниям, в меньшей степени — средним).

12. В странах Европы и Северной Америки рынок в целом справляется со своей задачей обеспечения предприятий малого и среднего бизнеса кредитными ресурсами, и можно выделить лишь определенные проблемные сегменты рынка, тогда как в Российской Федерации проблемы доступа определенных категорий малых и средних предприятий к кредитованию носят системный характер. Возможность получить кредит в трех выделенных нами сегментах рынка (микrokредитование, долгосрочное кредитование, кредитование стартующих предпринимателей) практически отсутствует. Следовательно, в данной ситуации речь идет не просто об «узких местах» рынка, а о его неспособности обеспечить предприятиям необходимые денежные средства. Одним из основных инструментов стимулирования кредитования малого бизнеса, несмотря на признаваемую как в России, так и за рубежом неэффективность подобной меры, в Российской Федерации остается субсидирование части процентной ставки, а гарантийные схемы осваиваются большинством регионов в недостаточной степени. Те схемы (федеральные и региональные), которые уже начали реализовываться в России, имеют ряд существенных недостатков, которые могут поставить под вопрос их эффективность. Деятельность организаций, основанных на принципах кооперации (обществ взаимного гарантирования, кредитных кооперативов) не развита в Российской Федерации, что прежде всего обусловлено отсутствием необходимой законодательной базы.

13. В силу того, что проблемы доступа к финансовым ресурсам в России носят системный характер, необходимо формирование системы государственной поддержки кредитования малых и средних предприятий, нуждающихся в заемных средствах. Помимо своей основной функции, поддержка такого рода также будет способствовать выводу финансовых потоков «из тени» (в случае упрощения доступа к кредитным ресурсам малым предприятиям не придется прибегать к частным займам под расписку, проценты по которым еще выше, чем в банках). При этом, принимая во внимание выявленную в исследовании тенденцию использования отдельных форм финансирования преимущественно микропредприятиями на стадии создания, функционирующими микропредприятиями и малыми и средними предприятиями, автор делает вывод о необходимости диверсификации форм поддержки. В качестве эффективной альтернативы банковскому кредитованию для микропредприятий целесообразно развивать деятельность кредитных кооперативов, а в целях расширения доступа к кредитным ресурсам малых и средних предприятий — гарантийных учреждений.

14. В результате проведенного исследования автором предложены рекомендации по развитию кредитования малых и средних предприятий в Российской Федерации:

- Для изучения показателей развития предприятий малого и среднего бизнеса целесообразна организация специализированной Исследовательской программы по изучению финансирования малых и средних предприятий, объединяющей информационные потоки, поступающие от Министерства экономического развития, Министерства финансов, Банка России и Федеральной службы государственной статистики. Партнерство этих организаций позволит собрать достаточный объем сведений о различных аспектах финансирования малых и средних предприятий (о факторах, действующих со стороны спроса, и о факторах, влияющих на предложение финансовых услуг, в частности, кредитных ресурсов), что позволит изучить, насколько та или иная переменная (срок существования предприятия, сфера его деятельности) влияет на доступ к кредитованию или условия, на которых оно предоставляется. Впоследствии эти данные могут быть проанализированы и послужить основой для разработки государственной политики, которая будет сформулирована с учетом более глубокого знания реальных условий, в которых взаимодействуют малые и средние предприятия и их кредиторы. В целях оценки результатов мер государственной политики в области кредитования субъектов малого и среднего бизнеса Исследовательская программа позволит проводить необходимые сравнения фактических результатов с запланированными. Благодаря отслеживанию и изучению на регулярной основе предприятий, воспользовавшихся поддержкой со стороны специализированных структур, Исследовательская программа даст возможность определить, насколько изменилось их финансовое положение и как государственная поддержка помогла им в дальнейшем развитии.

- Для стимулирования развития деятельности гарантийных учреждений предлагается создание двухуровневой системы поддержки, объединяющей Государственный федеральный фонд контргарантий по кредитам и гарантийные фонды и общества взаимного гарантирования, действующие в регионах Российской Федерации. При такой организации решения о предоставлении гарантий и самого кредита принимаются на местах теми учреждениями, которые способны лучше оценить заявки с учетом специфики местной среды, а покрытие со стороны фонда контргарантий обеспечивает снижение степени риска при кредитовании и, тем самым, расширение его объемов. Правила деятельности гарантийных учреждений на обоих уровнях должны предусматривать преференциальные условия поддержки приоритетных категорий предприятий (малых и средних предприятий в реальном секторе экономики и предприятий, испытывающих потребности в долгосрочных кредитах для инвестиций в основной капитал, кредитах для начала осуществления деятельности, микрокредитах).

- Для придания импульса кооперативному движению главной задачей является формирование законодательной базы для развития кредитной кооперации среди предпри-

ятий малого бизнеса, что подразумевает, в первую очередь, завершение согласования и принятие Федерального закона «О кредитной кооперации», оговаривающего членство в кредитном кооперативе юридических лиц и допускающего привлечение к формированию его капитала внешних инвесторов. Кроме того, в целях развития деятельности кооперативов целесообразно предоставление налоговых льгот для привлечения малых предприятий в кредитные кооперативы; субсидирование процентной ставки по банковским займам, привлекаемым кредитными кооперативами в целях увеличения объемов кредитования его членов; распространение действия Фондов гарантий по кредитам на кредитные продукты кооперативов; предоставление Центрами или Фондами поддержки малого бизнеса, действующими в различных регионах России, сведений из юридической, финансовой, управленческой областей, необходимых предпринимателям для создания кредитного кооператива.

15. Для объективной оценки эффективности поддержки малого и среднего бизнеса, осуществляемой гарантийными учреждениями и кредитными кооперативами, в исследовании обоснована система показателей, позволяющих охарактеризовать их работу как на основе финансовых показателей деятельности, так и с точки зрения оказываемого воздействия на экономику, которое проявляется в изменении основных показателей, характеризующих развитие сферы малого и среднего бизнеса в стране. Подобный подход к оценке деятельности институтов поддержки предприятий малого и среднего бизнеса обусловлен, с одной стороны, особенностями данных учреждений, являющихся финансовыми учреждениями, ответственными за свою рентабельность, но не ориентированными на получение прибыли, и, с другой стороны, выполнением ими важной социальной функции по поддержке малого и среднего бизнеса.

Таким образом, в результате многостороннего партнерства между федеральными, региональными и муниципальными органами власти, частным капиталом и малыми и средними предприятиями могут сложиться эффективные структуры поддержки кредитования малого и среднего бизнеса, основанные, в частности, на деятельности гарантийных и кооперативных механизмов. Если действие таких структур будет приносить пользу самим гарантийным учреждениям, кредитным кооперативам, банкам, малым и средним предприятиям, экономике страны и обществу в целом, то их создание можно считать удачей.

## Список использованных источников и литературы

### I. Официальные документы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ // Информационно-поисковая система «Закон» [Электронный ресурс]. — Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации. Правовое управление // <http://ntc.duma.gov.ru/bpa/>
2. Ведомственная программа развития малого и среднего предпринимательства МЭРТ на 2005–2008 гг. / Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации [Официальный Интернет-сайт] // <http://smb.economy.gov.ru/politics/documents/Programm/f! Programma.doc> (5 марта 2007)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая // Информационно-поисковая система «Закон» [Электронный ресурс]. — Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации. Правовое управление // <http://ntc.duma.gov.ru/bpa/>
4. О банке развития: Федеральный закон от 17 мая 2007 г. N 82-ФЗ // Информационно-поисковая система «Закон» [Электронный ресурс]. — Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации. Правовое управление // <http://ntc.duma.gov.ru/bpa/>
5. Об утверждении Порядка завершения исполнения федерального бюджета за 2005 год по расходам и по погашению источников финансирования дефицита федерального бюджета: Приказ Минфина РФ от 30 сентября 2005 г. N 126н (с изменениями от 19 декабря 2005 г.) // Министерство финансов Российской Федерации [Официальный Интернет-сайт]. Нормативная и правовая информация // <http://www1.minfin.ru/ru/legislation/>
6. О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ (с изменениями от 31 июля 1998 г., 21 марта 2002 г., 22 августа 2004 г., 2 февраля 2006 г.) // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. / НПП «Гарант-Сервис» // <http://www.garant.ru/>
7. О кредитной кооперации: проект Федерального закона / Интранет-портал «Законодательная деятельность» [Электронный ресурс]. — Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации // <http://asozd.duma.gov.ru/work/dz.nsf/ByID/EEE7F7F25663E2A6432571BB005A3332?OpenDocument>
8. О кредитных потребительских кооперативах граждан: Федеральный закон от 7 августа 2001 г. N 117-ФЗ (в редакции Федерального закона от 3 ноября 2006 г. №183-ФЗ) // Информационно-поисковая система «Закон» [Электронный ресурс]. — Государственная Ду-

ма Федерального Собрания Российской Федерации. Правовое управление // <http://ntc.duma.gov.ru/bpa/>

9. О потребительской кооперации в Российской Федерации: Федеральный закон от 11 июля 1997 г. N 97-ФЗ // Информационно-поисковая система «Закон» [Электронный ресурс]. — Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации. Правовое управление // <http://ntc.duma.gov.ru/bpa/>

10. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ // Российская газета. — 2007. — 31 июля. — № 164 (4427). — С. 20.

11. О результатах контрольного мероприятия «Проверка исполнения Федерального закона «О федеральном бюджете на 2005 год» и отчета Правительства Российской Федерации об исполнении федерального бюджета за 2005 год в разрезе разделов и подразделов функциональной классификации расходов бюджетов Российской Федерации в Министерстве экономического развития и торговли Российской Федерации как главном распорядителе средств федерального бюджета и получателе бюджетных средств, субъекте ведомственной структуры расходов федерального бюджета на 2005 год, направленных на межбюджетные трансферты»: Отчет Счетной палаты Российской Федерации // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. — 2007. — №6 (114) // <http://www.ach.gov.ru/bulletins/2007/6-1.php>

12. О сельскохозяйственной кооперации: Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. N 193-ФЗ // Информационно-поисковая система «Закон» [Электронный ресурс]. — Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации. Правовое управление // <http://ntc.duma.gov.ru/bpa/>

13. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2005 году / Центральный банк Российской Федерации. — 2006. — 121 с.

14. Победители первой очереди конкурса на предоставление в 2006 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, по мероприятию «Реализация иных мероприятий субъектов Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства»: Приложение 5 к протоколу заседания конкурсной комиссии от 14 ноября 2006 г. №13 / Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации [Официальный Интернет-сайт] // <http://smb.economy.gov.ru/politics/documents/konkurs6/f!13pril5.doc> (5 марта 2007)

15. Правила предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства: Утв. постановлением Правительства РФ от 22 апреля 2005 г. N 249 (с изме-

нениями от 9 декабря 2005 г., 11 апреля, 20 сентября 2006 г., 23 февраля 2007 г.) // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. / НПП «Гарант-Сервис» // <http://www.garant.ru/>

16. Протокол №14 заседания конкурсной комиссии по отбору субъектов Российской Федерации для предоставления в 2006 году субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства субъектами Российской Федерации от 20 ноября 2006 г. / Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации [Официальный Интернет-сайт] // [http://smb.economy.gov.ru/politics/documents/konkurs6/f120\\_11\\_206Protokol14.doc](http://smb.economy.gov.ru/politics/documents/konkurs6/f120_11_206Protokol14.doc) (5 марта 2007)

17. Резолюция I Всероссийского съезда представителей малых предприятий (Февраль 1996 г.) [Электронный ресурс] // <http://summit.siora.ru/arhiv/resolut.asp> (15 декабря 2007)

18. Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1996–1997 годы: Утв. постановлением Правительства РФ от 18 декабря 1995 г. N 1256 (с изменениями от 17 декабря 1999 г.) // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. / НПП «Гарант-Сервис» // <http://www.garant.ru/>

19. Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1998–1999 годы: Утв. постановлением Правительства РФ от 3 июля 1998 г. N 697 // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. / НПП «Гарант-Сервис» // <http://www.garant.ru/>

20. Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1998–1999 годы: Утв. постановлением Правительства РФ от 3 июля 1998 г. N 697 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Специальная интернет-версия]. / Компания «Консультант Плюс» // <http://consultant.ru/>

21. Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2000–2001 годы: Одобрена постановлением Правительства РФ от 14 февраля 2000 г. N 121 // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. / НПП «Гарант-Сервис» // <http://www.garant.ru/>

22. Business Development Bank of Canada. Leading: Annual Report 2007. — 100 p. // [https://www.bdc.ca/NR/rdonlyres/ee76zrdgmzlttxebgd6ni7paqkwbbn774cduzqw3hpf7uyn6jtbotsmdfwtyu6n2lasnyep6rsy6didlsplqazyg/Annual\\_Report\\_07Full.pdf](https://www.bdc.ca/NR/rdonlyres/ee76zrdgmzlttxebgd6ni7paqkwbbn774cduzqw3hpf7uyn6jtbotsmdfwtyu6n2lasnyep6rsy6didlsplqazyg/Annual_Report_07Full.pdf)

23. Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises // Official Journal. — 2003. — May 5. — No. L

124. — P. L 124/36–L 124/41 // [http://europa.eu/lex/pri/en/oj/dat/2003/l\\_124/l\\_12420030520en00360041.pdf](http://europa.eu/lex/pri/en/oj/dat/2003/l_124/l_12420030520en00360041.pdf)

24. Commission Recommendation 96/280/EC of 3 April 1996 concerning the definition of small and medium-sized enterprises // Official Journal. — 1996. — April 30. — No. L 107. — P. 0004–0009 // [http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga\\_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=en&numdoc=31996H0280&model=guichett](http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=en&numdoc=31996H0280&model=guichett)

25. Governor Frederic S. Mishkin. Availability of credit to small businesses. Testimony before the Committee on Small Business, U.S. House of Representatives. November 7, 2007 [Electronic resource]. // <http://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/mishkin20071107a.htm>

26. Small Business Act (Public Law 85-536) [Electronic resource] // <http://www.sba.gov/library/cfrs/Small-Business-Act.pdf>

27. Statement on the Co-operative Identity [Electronic resource] / International Co-operative Alliance // <http://www.ica.coop/coop/principles.html>

28. Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Codes [Electronic resource]. Effective July 31, 2006 // [http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba\\_homepage/serv\\_sstd\\_tablepdf.pdf](http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba_homepage/serv_sstd_tablepdf.pdf)

## II. Статистические источники

29. Банк России. Сводная статистическая информация по крупнейшим банкам по состоянию на 1 декабря 2006 года // [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/svst01122006.pdf](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/svst01122006.pdf) (15 мая 2007)

30. Банк России [Официальный Интернет-сайт]: Статистика // <http://www.cbr.ru/statistics/>

31. Малое предпринимательство в России. 2002: Стат.сб. / Госкомстат России. — М., 2002. — 109 с.

32. Малое предпринимательство в России. 2004: Стат.сб. / Росстат. — М., 2004. — 158 с.

33. Малое предпринимательство в России. 2006: Стат.сб. / Росстат. — М., 2006. — 134 с.

34. Малое предпринимательство в России. 2008: Стат.сб. / Росстат. — М., 2008. — 164 с.

35. 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7and\\_8/fr/ensr/2002/survey\\_4.htm](http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2002/survey_4.htm) (13 August 2006)



36. 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: General characteristics / EIM Business & Policy Research // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7and\\_8/fr/ensr/2002/survey\\_1.htm](http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2002/survey_1.htm) (13 August 2006)
37. Données statistiques membres AECM [Electronic resource] / Association Européenne du Cautionnement Mutuel // [http://www.aecm.be/ENG/documents/Stat\\_AECM\\_2005Final.xls](http://www.aecm.be/ENG/documents/Stat_AECM_2005Final.xls) (17 Octobre 2007)
38. European Commission [Electronic resource]. — Enterprise and Industry. — Policy areas. — Entrepreneurship. — Facts and figures // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/facts\\_figures.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/facts_figures.htm)
39. Deutsche Bundesbank [Official Internet site]. — Statistics for the European System of Central Banks. — Monetary Financial Institutions interest rates // [http://www.bundesbank.de/statistik/statistik\\_eszb\\_neuesfenster\\_tabelle.php?stat=interest\\_rates&lang=.en](http://www.bundesbank.de/statistik/statistik_eszb_neuesfenster_tabelle.php?stat=interest_rates&lang=.en)
40. Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2006 [Electronic resource] / Statistique Canada // [http://www.ic.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/fr/01991f.html](http://www.ic.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fr/01991f.html)
41. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004. Tableaux de données / Statistique Canada, Division des petites entreprises et enquêtes spéciales. — 51 p. // [http://www.ic.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/SurveyOnFinancingofSMEs2004\\_Fr.pdf/\\$FILE/SurveyOnFinancingofSMEs2004\\_Fr.pdf](http://www.ic.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/SurveyOnFinancingofSMEs2004_Fr.pdf/$FILE/SurveyOnFinancingofSMEs2004_Fr.pdf)
42. Financing Patterns of Small Firms: Findings from the 1998 Survey of Small Business Finance / U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy. — September 2003. — 54 p. // [http://www.sba.gov/advo/stats/ssbf\\_98.pdf](http://www.sba.gov/advo/stats/ssbf_98.pdf)
43. Les chiffres clefs des PME [Source électronique] / Direction du Commerce, de l'Artisanat, des Services et des Professions libérales // <http://www.pme.gouv.fr/>
44. Publication détaillée des encours des banques en matière de crédit aux PME [Source électronique] / Ministère de l'Économie, de l'industrie et de l'emploi de la République Française. — Avril 2008 // [http://www.minefe.gouv.fr/themes/secteur\\_bancaire\\_financier/banque/encours\\_credits\\_pme.htm](http://www.minefe.gouv.fr/themes/secteur_bancaire_financier/banque/encours_credits_pme.htm)
45. Principales statistiques sur le financement des petits entreprises // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Décembre 2006. — 42 p. // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf/\\$FILE/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf/$FILE/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf)
46. The Federal Reserve Board, Statistical Release E.2 Survey of Terms of Business Lending [Electronic resource]. — 2003–2007 // <http://www.federalreserve.gov/releases/e2/>

### III. Исследования и отчеты о научно-исследовательских работах

47. Банковские услуги малому бизнесу [Электронный ресурс]: Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // [http://www.raexpert.ru/researches/credit\\_org/cmb/](http://www.raexpert.ru/researches/credit_org/cmb/)

48. Банковский 3D-риск-менеджмент [Электронный ресурс]: Движение в тумане. Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // <http://www.raexpert.ru/researches/banks/bank12/>

49. Бизнес и коррупция: проблемы противодействия: итоговый отчет / К.И. Головщинский, С.А. Пархоменко, В.Л. Римский, Г.А. Сатаров; Регион. обществ. фонд «Информатика для демократии (Фонд ИНДЕМ)». — М., 2004. — 113 с.

50. Взаимодействие малых предприятий с крупным производством на региональном уровне [Электронный ресурс]: Исследование / Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. — М., 1998. // [http://www.nisse.ru/analitics.html?id=interaction\\_sl](http://www.nisse.ru/analitics.html?id=interaction_sl)

51. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2006 году: Ежеквартальный информационно-аналитический доклад, июнь 2007 года / Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства; Подг. А.М. Шестоперов. — М., 2007. — 40 с. // [http://www.nisse.ru/analitics.html?id=dynamics\\_2006](http://www.nisse.ru/analitics.html?id=dynamics_2006)

52. Разработка критериев отнесения субъектов хозяйствования к категории малых и средних предприятий в Российской Федерации / Подготовлено по заказу Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. — М., 2005. — 45 с. // <http://lib.rcsme.ru/download/default.asp?path=docs/4/4659/10923.ZIP&id=4659&arc=1&parts=1>

53. Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ: Отчет по результатам общероссийского исследования / Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России», Всероссийский центр изучения общественного мнения. — М., 2005. — 217 с.

54. Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ: Отчет по результатам общероссийского исследования / Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России», Всероссийский центр изучения общественного мнения. — М., 2006. — 156 с.

55. Финансовые услуги малому бизнесу [Электронный ресурс]: Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // [http://www.raexpert.ru/researches/credit\\_org/finmb/](http://www.raexpert.ru/researches/credit_org/finmb/)

56. Asset-based Financing, Investment and Economic Growth in Canada. / The Centre for Spatial Economics. Report prepared for Canadian Finance & Leasing Association. — December

2004. — 110 p. // [http://www.cfla-acfl.ca/files/public/CFLA-Final\\_Economic\\_Report-PDF-Dec04.pdf](http://www.cfla-acfl.ca/files/public/CFLA-Final_Economic_Report-PDF-Dec04.pdf)

57. European Business Survey / Grant Thornton. — March 2002. — 64 p. // [http://www.gthk.com.hk/cgi-bin/cms/upload/PageEditor/en/Final\\_EBS\\_2002\\_amended12.01.04.pdf](http://www.gthk.com.hk/cgi-bin/cms/upload/PageEditor/en/Final_EBS_2002_amended12.01.04.pdf)

58. Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. Report to the Commission by an Independent Expert Group. — January 2005. — 57 p. // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/guarantees\\_best\\_report.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/guarantees_best_report.pdf)

59. Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. 2006, No. 3. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. — 72 p. // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/guarantees\\_mutual\\_guarantees\\_report.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/guarantees_mutual_guarantees_report.pdf)

60. Guide to Risk Capital Financing in Regional Policy / Centre for Strategy and Evaluation Services, UK; Directorate General for Regional Policy of the European Commission. — October 2002. — 79 p. // [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/guides/risk/risk\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/risk/risk_en.pdf)

61. Highlights from the 2003 Observatory. Observatory of European SMEs. 2003, No. 8. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. — 52 p. // [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/smes\\_observatory\\_2003\\_report8\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report8_en.pdf)

62. Industries culturelles canadiennes. Profil des petites et moyennes entreprises: Rapport préparé pour le Ministère du Patrimoine canadien / Le Groupe Nordicité ltée. — Mars 2004. — 208 p. // [http://www.pch.gc.ca/progs/ac-ca/pubs/profile/sme\\_f.pdf](http://www.pch.gc.ca/progs/ac-ca/pubs/profile/sme_f.pdf)

63. Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins. Document de recherche préparé pour Industrie Canada par L'Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Février 2002. — 129 p. // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/sme\\_attitude\\_f.pdf/\\$FILE/sme\\_attitude\\_f.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/sme_attitude_f.pdf/$FILE/sme_attitude_f.pdf)

64. Les lacunes dans le financement des PME: cadre d'analyse. Rapport de recherche préparé pour Industrie Canada par Equinox Management Consultants Ltd. // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Février 2002. — 87 p. // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002\\_f.pdf/\\$FILE/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002\\_f.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf/$FILE/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf)

65. Microcredit for European small businesses. Commission Staff Working Document / Commission of the European Communities. — Brussels, September 2004. — SEC(2004)1156. —

21 p. // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/microcredit\\_doctravail\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/microcredit_doctravail_en.pdf)

66. Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap. Report / European Commission. Enterprise Directorate General. — November 2003. — 53 p. // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/microcredit\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/microcredit_report_en.pdf)

67. Observatory of European SMEs. Analytical report. Fieldwork: November 2006 – January 2007 // The Gallup Organization Hungary upon the request of Directorate-General for Enterprise and Industry. European Commission. Flash Eurobarometer 196. — 282 p. // [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/2007/03\\_analytical\\_report.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/2007/03_analytical_report.pdf)

68. Points forts de l'enquête 2002. Observatoire des PME européennes. 2002, No. 8. — Luxembourg: Bureau des Publications Officielles des Communautés européennes, 2002. — 50 p. // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7\\_and\\_8/fr/reports/2001/pdf/smes\\_2002\\_rep8\\_fr.pdf](http://www.eim.nl/Observatory_7_and_8/fr/reports/2001/pdf/smes_2002_rep8_fr.pdf)

69. Results from the survey of European banks // European Commission. — May 2005. — 28 p. // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/basel\\_bank\\_survey.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/basel_bank_survey.pdf)

70. Small Business and Micro Business Lending in the United States, for Data Years 2002–2003 / U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy. — Washington, D.C., March 2005. — 109 p. // [http://www.sba.gov/advo/research/sbl\\_03study.pdf](http://www.sba.gov/advo/research/sbl_03study.pdf)

71. Small Business and Micro Business Lending in the United States, for Data Years 2003–2004 / U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy. — Washington, D.C., November 2005. — 106 p. // [http://www.sba.gov/advo/research/sbl\\_study.pdf](http://www.sba.gov/advo/research/sbl_study.pdf)

72. Small Business Economic Indicators for 2002 / U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy. — Washington, D.C., June 2003. — 32 p. // <http://www.sba.gov/advo/stats/sbei02.pdf>

73. Small Business, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices / Organisation for Economic Co-operation and Development. — June 1997. — 54 p. // <http://www.oecd.org/dataoecd/10/59/2090740.pdf>

74. Small Business Share of Economic Growth: Final Report submitted to U.S. Small Business Administration / J. Popkin and Company. — Washington, D.C., 2001. — 51 p. // <http://www.sba.gov/advo/research/rs211tot.pdf>

75. SME Access to Finance / European Commission. Flash Eurobarometer 174. — October 2005. — 142 p. // [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/flash/fl174\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl174_en.pdf)

76. SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. 2003, No. 2. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. — 55 p. // [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/smes\\_observatory\\_2003\\_report2\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report2_en.pdf)

77. SMEs in Europe 2003. Observatory of European SMEs. 2003, No. 7. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. — 96 p. // [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/smes\\_observatory\\_2003\\_report7\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report7_en.pdf)

78. The European Observatory for SMEs: Sixth Report / Report submitted to the Enterprise Directorate General of the Commission of the European Communities by KPMG Consulting, EIM Small Business and Consultancy in co-operation with ENSR and Intomart. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2000. — 438 p. // [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/ensr\\_6th\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/ensr_6th_report_en.pdf)

79. The Small Business Economy: A Report to the President. — Washington: United States Government Printing Office, 2005. — 273 p. // [http://www.sba.gov/advo/research/sb\\_econ2005.pdf](http://www.sba.gov/advo/research/sb_econ2005.pdf)

80. Weiss N. E. Economic Factors Affecting Small Business Lending and Loan Guarantees / N. E. Weiss // CRS Report for Congress. — Congressional Research Service. — February 28, 2008. — 11 p. // [http://assets.opencrs.com/rpts/RL34400\\_20080228.pdf](http://assets.opencrs.com/rpts/RL34400_20080228.pdf)

81. Williams V., Ou Ch. Small Business and Micro Business Lending in the United States, for Data Years 2005-2006 / V. Williams, Ou Ch. — U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, Office of Economic Research. — February 2008. — 124 p. // [http://www.sba.gov/advo/research/sbl\\_06study.pdf](http://www.sba.gov/advo/research/sbl_06study.pdf)

#### IV. Книги, монографии

82. Болдырев Ю.Ю. О бочках меда и ложках дегтя / Ю.Ю. Болдырев. — М., 2003. — (Авторская серия Русское чудо — секреты экономической отсталости). // [http://econ-secrets.narod.ru/1\\_med.html](http://econ-secrets.narod.ru/1_med.html)

83. Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства / А.В. Виленский ; Ин-т экономики РАН. — М.: Наука, 2007. — 237 с.

84. Вороновская О.Е. Схемы гарантирования кредитов малым предприятиям: модели и опыт / О.Е. Вороновская. — М.: ЦЭМИ РАН, 2001. — 73 с.

85. Гарцев О.И. Как нам обустроить себя / О.И. Гарцев. — М., 2002. // <http://www.kredit-info.ru/54/6.html>

86. Егорова Н.Е. Формы и экономические механизмы взаимодействия малых и крупных предприятий: Доклад / Н.Е. Егорова; ЦЭМИ РАН. — М., 2001. // <http://www.rcsme.ru/libArt.asp?id=3875>

87. Ермаков В.П. Финансово-кредитные механизмы поддержки и развития субъектов предпринимательства в Российской Федерации: Аналитический сборник / В.П. Ермаков, О.И. Хлынин, Н.Ю. Кочетова. — М., 2002. — 228 с.
88. Ибадова Л.Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России: правовые аспекты / Л.Т. Ибадова. — М.: Волтерс Клувер, 2006. — 272 с.
89. Кредит / В.В. Иванов, А.В. Канаев, Б.И. Соколов, И.В. Топровер. — СПб.: ОЦЭиМ, 2005. — 284 с.
90. Механизмы развития малого предпринимательства в России / Аналитический сборник. — М.: Академия менеджмента и рынка, 2002. — 328 с.
91. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 1168 с.
92. Allen F., Gale D. Comparing Financial Systems / F. Allen, D. Gale. — Cambridge, Mass: MIT Press, 2000. — 519 p.
93. Ben R. Craig, William E. Jackson III, James B. Thomson. Small-Firm Credit Markets, SBA-Guaranteed Lending, and Economic Performance in Low-Income Areas. Working Paper 06-01 / B. R. Craig, W. E. Jackson III, J. B. Thomson. — Federal Reserve Bank of Cleveland. — January 2006. — 40 p. // <http://www.clevelandfed.org/Research/Workpaper/2006/wp06-01.pdf>
94. Douette A. Small and medium-sized European enterprises and the way they are financed: The point of view of the loan guarantee schemes / A. Douette. — European Mutual Guarantee Association. — 35 p. // [http://www.aecm.be/PDF/EtudeEurop\\_UK.pdf](http://www.aecm.be/PDF/EtudeEurop_UK.pdf)
95. Hardy D. C. Microfinance Institutions and Public Policy / D. C. Hardy, P. Holden, V. Prokopenko // IMF Working Paper WP/02/159. — International Monetary Fund, September 2002. — 37 p. // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2002/wp02159.pdf>
96. Kobe K. The Small Business Share of GDP, 1998-2004 / K. Kobe. Economic Consulting services for U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy. — Washington, D.C., April 2007. — 42 p. // <http://www.sba.gov/advo/research/rs299tot.pdf>
97. La Banque et le risque PME / G. Chanel-Reynaud, É. Bloy, J.-P. Allégret et autres; sous la direction de G. Chanel-Reynaud et É. Bloy. — Lyon: Presses Universitaires de Lyon, 2001. — 190 p.
98. Ou Ch. Banking and SME Financing in the United States / Ch. Ou. — U.S. Small Business Administration, Office of Economic Research, Office of Advocacy. — Washington, D.C., June 2006. — 38 p. // <http://www.sba.gov/advo/research/rs277tot.pdf>
99. Ou Ch. Statistical Databases for Economic Research on the Financing of Small Firms in the United States / Ch. Ou. — U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy. — February 2004. — 35 p. // <http://www.sba.gov/advo/research/wkp04ou.pdf>

100. Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century / J. A. Scott, W. C. Dunkelberg, W. J. Dennis, Jr. — NFIB Research Foundation. — Washington, D.C., January 2003. — 96 p. // <http://www.nfib.com/object/3747922.html>

#### V. Статьи

101. Бугров А.В. Сельские учреждения мелкого кредита в России до 1917 года (часть I) / А.В. Бугров // Вестник Банка России. — 2002. — №72 (650). — 31 с.

102. Бугров А.В. Сельские учреждения мелкого кредита в России до 1917 года (часть II) / А.В. Бугров // Вестник Банка России. — 2003. — №1 (653). — 35 с.

103. Зангеева С.Б. Польза и преимущества зарубежного опыта поддержки и развития малого и среднего бизнеса применительно к России / С.Б. Зангеева, Е.М. Романова // Финансы и кредит. — 2004. — № 14. — С. 63–71.

104. Казаков М. Проблемы и перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса / М. Казаков // РБК.Кредит [Электронный ресурс]. — 2007. — 8 ноября. // <http://credit.rbc.ru/recommendation/business/2007/11/08/32537.shtml>

105. Кричевский Н.А. Банковские вклады (депозиты): добровольное страхование от риска невозврата / Н.А. Кричевский // Аудитор. — 2005. — №1. // [http://www.gaap.ru/biblio/audit/auditor/0105\\_02.asp](http://www.gaap.ru/biblio/audit/auditor/0105_02.asp)

106. Малый бизнес отдает банковские кредиты // РБК.Кредит [Электронный ресурс]. — 2007. — 9 октября. // <http://credit.rbc.ru/news/business/2007/10/09/31027.shtml>

107. Почему крупный и малый бизнес нужны друг другу? // Бизнес для всех [Электронный ресурс]. — 2003. — №17 (395). // <http://www.businesspress.ru/newspaper/article.asp?mId=3&aId=262937>

108. Рубцов Б.Б. Эволюция институтов финансового рынка и развитие экономики / Б.Б. Рубцов // Финансовые институты и экономическое развитие. — М.: ИМЭМО РАН, 2006. // [http://www.mirkin.ru/\\_docs/Rub\\_evolfin.pdf](http://www.mirkin.ru/_docs/Rub_evolfin.pdf)

109. ФАС возбудила еще одно дело против Сбербанка // Коммерсантъ. — 2005. — 17 мая. — № 87 (3171). — С. 14.

110. Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство / А.Ю. Чепуренко // Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства [Электронный ресурс]. — 2003. // [http://www.nisse.ru/analitics.html?id=mp\\_ch](http://www.nisse.ru/analitics.html?id=mp_ch)

111. Berger A.N., Udell G.F. The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle / A.N. Berger, G.F. Udell // Journal of Banking and Finance. — August 1998. — Volume 22, Issues 6–8. — P. 613–673. // <http://www.sciencedirect.com/>

112. Mach T. L., Wolken J. D. Financial Services Used by Small Businesses: Evidence from the 2003 Survey of Small Business Finances / T. L. Mach, J. D. Wolken // Federal Reserve Bulletin. — October 2006. — P. A 167–A 195. // <http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2006/smallbusiness/smallbusiness.pdf>

113. Papillon J.-C. Le role de la taille de la firme: les spécificités des petites et moyennes entreprises / J.-C. Papillon // Problèmes économiques. — Paris: La Documentation française, 2005. — №2.885. — P. 2–13.

## VI. Учебная литература

114. Кроливецкая Л.П. Кредитные операции коммерческих банков России: учеб. пособие / Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. — 230 с.

115. Курс экономической теории : Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики : учеб. пособие для студентов вузов / рук. авт. коллектива и науч. ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. — М., 2007. — 1040 с. — (Серия «Учебники Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова».)

116. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: учебник для вузов / М.Г. Лапуста. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 453 с. — (Высшее образование).

117. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, по направлениям «Экономика», «Управление». / Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 495 с.

118. Пушкарев С.Г. Обзор русской истории / С.Г. Пушкарев. — Ставрополь: Кавказский край, 1993. — 416 с.

119. Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / В.А. Рубе. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 79 с. — (Учебники эк. факультета МГУ им. М.В. Ломоносова).

## VII. Пресс-релизы, бюллетени и информационные издания

120. Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия»). Пресс-релиз № 6 от 19 января 2005 г. [Электронный ресурс] // <http://www.asros.ru/?pid=19&cid=22&act=1493129798>

121. Становление малого бизнеса: Бюллетень. — М: Национальное содружество бизнес-инкубаторов, 2003. — 135 с.



122. How to deal with the new rating culture: A practical guide to loan financing for small and medium-sized enterprises / European Commission. — July 2005. — P. 24. // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/basel\\_2\\_guide/basel2\\_guide\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/basel_2_guide/basel2_guide_en.pdf)
123. Les caisses populaires et les coopératives de crédit au Canada / Ministère des Finances Canada. — Mars 2003. — 10 p. // [http://www.fin.gc.ca/activty/factsheets/ccu\\_f.pdf](http://www.fin.gc.ca/activty/factsheets/ccu_f.pdf)

### VIII. Электронные ресурсы

124. Ассоциация российских банков [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.arb.ru/site/>
125. Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.ivfirt.ru/>
126. Информационно-аналитическое агентство BISHELP (Помощь бизнесу) [Электронный ресурс] // <http://bishelp.ru/>
127. КМБ-Банк (ЗАО) [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.kmb.ru/>
128. Малый бизнес Чувашии / Официальный портал органов власти Чувашской Республики [Электронный ресурс] // <http://gov.cap.ru/main.asp?govid=142>
129. «НОМОС-БАНК» (ЗАО) [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.nomos.ru/ru/>
130. ОАО «Агентство кредитного обеспечения» [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.agency-ako.ru/>
131. ОАО АКБ «РОСБАНК» [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.rosbank.ru/ru/>
132. ОАО Банк ЗЕНИТ [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.zenit.ru/>
133. ОАО «Банк Москвы» [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.mmbank.ru/>
134. ОАО «БИНБАНК» [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.binbank.ru/index.wbp>
135. ОАО Внешторгбанк [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.vtb.ru/rus/web.html?l=1>
136. ОАО «МДМ-БАНК» [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.mdmbank.ru/>
137. ОАО «Собинбанк» [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.sobinbank.ru/>
138. ОАО «Уралсиб» [Официальный Интернет-сайт] // <http://bank.uralsib.ru/index.wbp/>
139. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства («ОПОРА России») [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.opora.ru/>

140. Программа ОАО «Российский банк развития» по поддержке малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // [http://www.rosbr.ru/ru/small\\_business/start/support/](http://www.rosbr.ru/ru/small_business/start/support/)
141. Сбербанк России ОАО [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.sbrf.ru/>
142. Удмуртский государственный фонд поддержки малого предпринимательства [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.udbiz.ru/>
143. Федеральная антимонопольная служба России [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.fas.gov.ru/>
144. Фондовая биржа «Российская торговая система»: RTS START [Официальный Интернет-сайт] // <http://www.rts.ru/s778>
145. Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы [Официальный Интернет-сайт] // <http://fs-credit.mbm.ru/>
146. Bureau des petites et moyennes entreprises [Source électronique] // [http://tpsgc-pwgsc.gc.ca/text/faa/osme\\_pamphlet-f.pdf](http://tpsgc-pwgsc.gc.ca/text/faa/osme_pamphlet-f.pdf)
147. Community Development Finance Association [Official Internet site] // <http://www.cdfa.org.uk/>
148. European Investment Fund [Official Internet site] // <http://www.eif.org>
149. OSEO [Site Internet officiel] // <http://www.oseo.fr>
150. Programme de recherche sur le financement des PME [Source électronique] // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/fr/home](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fr/home)
151. SME Portal [Electronic resource] / European Commission. Enterprise and Industry // [http://ec.europa.eu/enterprise/sme/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/sme/index_en.htm)
152. The Observatory of European SMEs [Electronic resource] // [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/observatory\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory_en.htm)
153. Vancouver City Savings Credit Union [Official Internet site] // <https://www.vancity.com/MyBusiness/>

## Приложения

### Приложение 1

Доля малых и средних предприятий в экономических показателях различных стран (1)

Страны	страны «Европы- 19»	Франция (2)	США	Канада	Российская Федерация (9)
Годы	2003	2006	2002	2003	2006
Доля МСП в производстве ВВП	н.д.	41,9% (3)	52% (5)	45%	11,6% (10)
Доля работников МСП в общем числе занятых	70%	54,9%	50%	60%	18%
Доля работников микропредприятий в общем числе занятых	39% (4)	31,5% (4)	18,3% (6)	н.д.	н.д. (11)
Доля МСП в общем числе предприятий	99,8%	97,4%	99,7% (7)	н.д.	н.д.
Доля малых/ микропредприятий в общем числе МСП	93% (4)	94,1% (4)	89% (6)	99,7% (8)	н.д. (11)
Доля малых/ микропредприятий в общем числе предприятий	92% (4)	91,6% (4)	н.д.	н.д.	н.д. (11)

**Примечания:**

(1) Данные приводятся на основе определений микро-, малых и средних предприятий, использованных при сборе статистической информации в соответствующих странах.

(2) Данные по предприятиям, входящим во Франции в условную сферу «Промышленность–Торговля–Услуги», которая используется в статистическом учете для анализа и сопоставления сведений по различным предприятиям. Для секторов, входящих в эту сферу, применяются единые понятия числа предприятий, числа занятых, оборота и добавленной стоимости. Данная сфера является основой для реестра SIRENE («Информационной системы для создания реестра предприятий и учета их создания») — национальной системы идентификации физических и юридических лиц, являющейся во Франции главным элементом механизма сбора статистической информации о предприятиях.

(3) Доля от общего объема создаваемой в стране добавленной стоимости.

(4) Микропредприятия с числом занятых до 10 чел.

(5) По данным на 1999 г.

(6) Микропредприятия с числом занятых до 19 чел.; процент от общего числа компаний, имеющих наемных работников.

(7) Процент от общего числа компаний, имеющих наемных работников.

(8) Малые предприятия с числом работников менее 100 чел.

(9) Данные по малым предприятиям в соответствии с определением, принятым в Федеральном законе N 88-ФЗ от 14 июня 1995 г.

(10) Удельный вес добавленной стоимости малых предприятий в валовом внутреннем продукте в рыночных ценах.

## Продолжение приложения 1

(11) Проведение более детальных сопоставлений с выделением подгрупп микро-, малых и средних предприятий на основе имеющейся официальной статистики провести невозможно, поскольку при сборе данных эти категории не выделялись.

## Источники:

1. Малое предпринимательство в России. 2008: Стат.сб. / Росстат. — М., 2008. — С. 14.
2. Bureau des petites et moyennes entreprises [Source électronique] // [http://tpsgc-pwgsc.gc.ca/text/faa/osme\\_pamphlet-f.pdf](http://tpsgc-pwgsc.gc.ca/text/faa/osme_pamphlet-f.pdf)
3. Les chiffres clefs des PME [Source électronique] / Direction du Commerce, de l'Artisanat, des Services et des Professions libérales // <http://www.pme.gouv.fr/>
4. Principales statistiques sur le financement des petits entreprises // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Décembre 2006. — P. 5, 10, 11. // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf/\\$FILE/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf/$FILE/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf)
5. Small Business Economic Indicators for 2002 / U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy. — Washington, D.C., June 2003. — P. 8. // <http://www.sba.gov/advo/stats/sbei02.pdf>
6. SMEs in Europe 2003. Observatory of European SMEs. 2003, No. 7. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. — P. 25, 26. // [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/smes\\_observatory\\_2003\\_report7\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report7_en.pdf)
7. The Small Business Economy: A Report to the President. — Washington: United States Government Printing Office, 2005. — P. 210, 216–219. // [http://www.sba.gov/advo/research/sb\\_econ2005.pdf](http://www.sba.gov/advo/research/sb_econ2005.pdf)

Распределение предприятий в экономике Франции в зависимости от размера,  
отраслей экономики и числа занятых в 2006 г.

	микро- предприятия		очень малые предприятия		малые пред- приятия		средние пред- приятия		всего МСП		крупные предприятия		всего пр-тий (1)
число наем- ных работни- ков (чел.)	от 0 до 9		от 10 до 19		от 20 до 49		от 50 до 249		от 0 до 249		от 250		не огра- нич.
<b>Всего предприятий</b>	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.
	2398,3	93,9%	89,6	3,5%	47,8	1,9%	12,6	0,5%	2548,3	99,8%	5,1	0,2%	2553,4
<b>из них по отраслям:</b>													
Сельск. хоз-во и пищевая пром-сть	55,1	90,2%	3,6	5,9%	1,6	2,6%	0,5	0,8%	60,8	99,5%	0,3	0,5%	61,1
Пром-сть, энергетика	130,8	82,2%	13,7	8,6%	9,8	6,2%	3,3	2,1%	157,5	98,9%	1,7	1,1%	159,2
Строительство и обществен- ные работы	318,4	92,5%	16,6	4,8%	7,7	2,2%	1,3	0,4%	343,9	99,9%	0,3	0,1%	344,2
Торговля	549,5	94,1%	20,4	3,5%	10,4	1,8%	2,6	0,4%	582,9	99,8%	0,9	0,2%	583,8
Транспорт	73,0	88,8%	4,6	5,6%	3,3	4,0%	0,9	1,1%	81,8	99,5%	0,4	0,5%	82,2
Сфера услуг	927,8	95,5%	26,6	2,7%	12,5	1,3%	3,4	0,3%	970,4	99,9%	1,3	0,1%	971,7
Образов., здравоохран., соц. сфера	343,6	97,8%	4,3	1,2%	2,5	0,7%	0,7	0,2%	351,1	99,9%	0,2	0,1%	351,3
<b>Число занятых (чел.)</b>	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.
	5287,2	35,4%	1247,9	8,4%	1493,0	10,0%	1164,9	7,8%	9193,0	61,6%	5723,0	38,4%	14916,0
<b>из них по отраслям:</b>													
Сельск. хоз-во и пищевая пром-сть	198,7	35,0%	48,6	8,6%	49,3	8,7%	51,1	9,0%	347,6	61,2%	220,7	38,8%	568,3
Пром-сть, энергетика	359,2	12,7%	195,2	6,9%	308,3	10,9%	301,3	10,6%	1164,0	41,1%	1667,3	58,9%	2831,1
Строительство и обществен- ные работы	817,3	50,9%	228,8	14,2%	234,1	14,6%	106,7	6,6%	1386,9	86,4%	219,0	13,6%	1605,9
Торговля	1333,8	42,2%	278,0	8,8%	329,7	10,4%	235,7	7,5%	2177,2	68,8%	986,5	31,2%	3163,7
Транспорт	156,6	16,0%	64,2	6,6%	106,1	10,9%	83,2	8,5%	410,1	42,0%	565,8	58,0%	975,9
Сфера услуг	1910,1	38,3%	374,0	7,5%	386,6	7,8%	322,2	6,5%	2992,9	60,1%	1989,5	39,9%	4982,4
Образов., здравоохран., соц. сфера	511,5	64,9%	59,0	7,5%	78,9	10,0%	64,7	8,2%	714,3	90,6%	74,2	9,4%	788,5

Примечание: (1) без учета дочерних предприятий.

Источник: рассчитано автором по: Les chiffres clefs des PME [Source électronique] / Direction du Commerce, de l'Artisanat, des Services et des Professions libérales // <http://www.pme.gouv.fr/economie/chiffresclefstpe/I11.pdf>;  
<http://www.pme.gouv.fr/economie/chiffresclefstpe/I3.pdf>.

## Распределение числа предприятий по отраслям экономики США в 2002 г.

Отрасли экономики	Компании без наемных работников	Компании, имеющие наемных работников		В зависимости от числа наемных работников					
		пр-тия	%	до 19 чел.		до 500 чел.		более 500 чел.	
				пр-тий	%	пр-тий	%	пр-тий	%
Сельское, лесное хозяйство, охота и рыболовство	220 050	25 802	100	24 171	93,7	25 715	99,7	87	0,3
Горнодобывающая промышленность	82 709	19 340	100	16 334	84,5	19 015	98,3	325	1,7
Коммунальные услуги	12 675	7 283	100	5 893	80,9	7 069	97,1	214	2,9
Строительство	2 071 317	691 110	100	630 479	91,2	690 081	99,9	1 029	0,1
Обрабатывающая промышленность	290 380	305 160	100	222 184	72,8	300 627	98,5	4 533	1,5
Оптовая торговля	363 781	346 027	100	293 814	84,9	342 772	99,1	3 255	0,9
Розничн. торговля	1 838 992	735 135	100	662 922	90,2	732 718	99,7	2 417	0,3
Транспортные и складские услуги	808 999	157 197	100	138 209	87,9	156 083	99,3	1 114	0,7
Информационная сфера	232 698	77 459	100	65 154	84,1	76 326	98,5	1 133	1,5
Финансы и страхование	660 292	230 595	100	210 135	91,1	228 986	99,3	1 609	0,7
Операции с недвижимостью, аренда и лизинг	1 880 042	247 582	100	233 053	94,1	246 365	99,5	1 217	0,5
Профессиональные, научные и технические услуги	2 552 880	682 278	100	635 250	93,1	679 853	99,6	2 425	0,4
Управление компаниями и предприятиями	—	26 794	100	7 187	26,8	20 096	75,0	6 698	25,0
Образовательные услуги	344 538	63 690	100	47 844	75,1	62 701	98,4	989	1,6
Здравоохранение и соц. обеспечение	1 456 915	540 976	100	473 020	87,4	537 437	99,3	3 539	0,7
Прочие услуги, за исключением гос. управления	4 829 794	1 482 502	100	1 298 803	87,6	1 475 817	99,5	6 685	0,5
Неклассифицир. предприятия	—	78 644	100	78 315	99,6	78 644	100,0	0	0,0

Источник: рассчитано автором по: The Small Business Economy: A Report to the President. — Washington: United States Government Printing Office, 2005. — P. 222. //

[http://www.sba.gov/advo/research/sb\\_econ2005.pdf](http://www.sba.gov/advo/research/sb_econ2005.pdf)

## Роль малых и средних предприятий в экономике стран «Европы-19» в 2003 г. (1)

	Число предприятий (2)			Число занятых (2)			Среднее число занятых на одном пр-тии	Средняя величина оборота по одному пр-тию
	тыс.	%		тыс. чел.	%		чел.	тыс. евро
<b>Итого по МСП и крупным предприятиям</b> из них:	19310	100%		139710	100%		7	1550
<b>Малые и средние предприятия</b> из них:	19270	99,8%	100%	97420	69,7%	100%	5	890
микропредприятия (с числом занятых менее 10 чел.)	17820	92,3%	92,5%	55040	39,4%	56,5%	3	440
малые предприятия (с числом занятых от 10 до 49 чел.)	1260	6,5%	6,5%	24280	17,4%	24,9%	19	3610
средние предприятия (с числом занятых от 50 до 249 чел.)	180	0,9%	0,9%	18100	13,0%	18,6%	98	25680
<b>Крупные предприятия</b>	40	0,2%		42300	30,3%		1052	319020

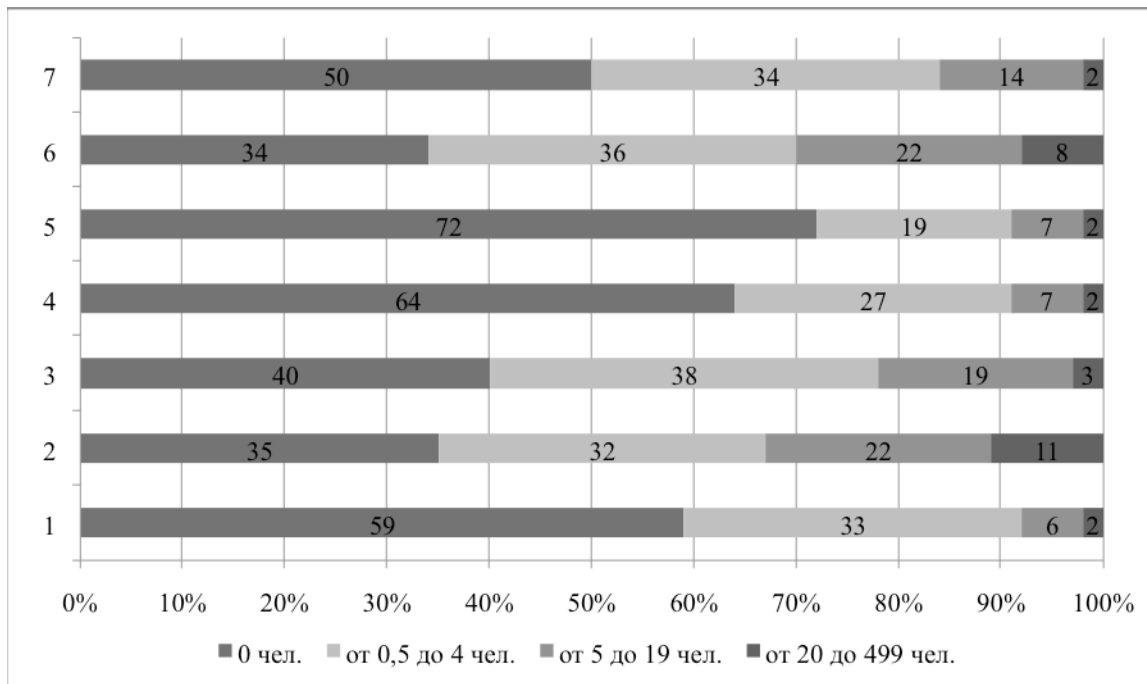
Примечания:

(1) Данные приводятся по предприятиям частного сектора, за исключением сельского хозяйства, лесоводства и рыболовства.

(2) Вследствие округления сумма не равна 100%.

Источник: рассчитано автором по: SMEs in Europe 2003. Observatory of European SMEs. 2003, No. 7. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. — P. 26. // [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/smes\\_observatory\\_2003\\_report7\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report7_en.pdf)

Распределение различных категорий малых и средних предприятий  
(в зависимости от числа работников) по отраслям экономики Канады в 2004 г.



Примечания:

- 1 — сельское хозяйство и добыча природных ресурсов
- 2 — производство
- 3 — оптовая и розничная торговля
- 4 — оказание профессиональных услуг
- 5 — наука
- 6 — туризм
- 7 — другие отрасли

Источник: Principales statistiques sur le financement des petits entreprises // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Décembre 2006. — P. 10, 11.

// [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-)

[prf\\_pme.nsf/vwapj/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf/\\$FILE/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf/$FILE/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf)



Основные экономические показатели деятельности малых предприятий  
в Российской Федерации в 2007 г.

	Число малых предприятий		Средняя численность работников		Инвестиции в основной капитал	
	тыс.	%	тыс. чел.	%	млн. руб.	%
<b>Всего</b>	1137,4	100,0	10157,3	100,0	259074,5	100,0
<i>из них:</i>						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	29,4	2,6	339,6	3,3	14714,7	5,7
рыболовство, рыбоводство	2,5	0,2	28,5	0,3	1159,1	0,4
добыча полезных ископаемых	4,5	0,4	49,3	0,5	7198,6	2,8
обрабатывающие производства	128,6	11,3	1962,6	19,3	36549,4	14,1
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,9	0,4	73,4	0,7	1203,5	0,5
строительство	130,7	11,5	1779,9	17,5	82746,4	31,9
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	510,6	44,9	3261,7	32,1	44691,5	17,3
гостиницы и рестораны	29,7	2,6	281,5	2,8	4693,7	1,8
транспорт и связь	57,3	5,0	539,3	5,3	6955,2	2,7
финансовая деятельность	16,1	1,4	72,2	0,7	н.д.	н.д.
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	181,3	15,9	1394,2	13,7	55072,9	21,3
образование	2,7	0,2	16,8	0,2	24,9	0,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	11,6	1,0	133,1	1,3	1333,6	0,5
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	27,2	2,4	224,0	2,2	2439,1	0,9

Источник: Малое предпринимательство в России. 2008: Стат.сб. / Росстат. — М., 2008. — С. 15, 33, 36, 84.

Использование различных источников и форм финансирования  
канадскими малыми и средними предприятиями,  
в том числе компаниями на начальном этапе деятельности, в 2004 г.

Источники финансирования		МСП в целом	МСП на начальном этапе деятельности
<i>Традиционные источники финансирования</i>	Кредитные линии, предоставленные МСП	50	44
	Кредитные карты на имя компании	48	38
	Коммерческие ссуды	44	45
	Лизинг	30	27
	Ссуды и субсидии, предоставляемые государством	21	20
	Микрокредитование	13	13
	Факторинг	13	н.д.
	Венчурное финансирование	12	11 (1)
<i>Неформальные источники финансирования</i>	Личные сбережения владельца предприятия	57	77
	Нераспределенная прибыль	54	н.д.
	Коммерческий кредит, предоставляемый поставщиками	52	42
	Кредитные карты на имя владельца предприятия	50	52
	Личные кредитные линии, предоставленные владельцу предприятия	45	46
	Ссуды, полученные владельцем предприятия	33	32
	Займы у родственников или друзей владельца предприятия	24	23
	Займы у работников предприятия	18	н.д.
	Займы у физ. лиц, не связанных с предприятием или его владельцем	15	13
	Другое	15	13

Примечание: (1) Включая средства индивидуальных инвесторов.

Источник: Principales statistiques sur le financement des petits entreprises // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Décembre 2006. — P. 23, 24.  
// [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf/\\$FILE/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf/$FILE/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf)

**Использование различных инструментов финансирования  
малыми и средними предприятиями в Канаде в 2004 г. (в %)**

		МСП в целом	В зависимости от размера предприятия (по числу работников на условиях полной занятости):				
			0 чел.	от 0,5 до 4 чел.	от 5 до 19 чел.	от 20 до 99 чел.	от 100 до 499 чел.
Традиционные источники финансирования	Коммерческие ссуды финансовых учреждений	44,1%	36,3%	49,4%	55,3%	75,3%	79,4%
	Кредитные линии финансовых учреждений	50,2%	41,1%	55,6%	66,9%	77,7%	94,5%
	Кредитные карты на имя компании	48,4%	38,2%	55,7%	65,9%	72,2%	68,1%
	Ссуды и субсидии, предоставляемые государством	20,9%	18,0%	22,5%	25,9%	32,6%	— (*)
	Лизинг	30,4%	23,6%	31,4%	50,6%	47,7%	75,8%
	Венчурное финансирование	12,4%	11,5%	12,8%	14,1%	13,2%	34,8%
Неформальные источники финансирования	Нераспределенная прибыль	53,7%	48,0%	53,8%	71,4%	72,1%	93,9%
	Коммерческий кредит, предоставляемый поставщиками	51,9%	41,4%	56,8%	74,5%	83,0%	87,8%
	Займы у работников предприятия	17,7%	18,3%	14,9%	22,3%	—	—
	Займы у друзей и родственников владельца предприятия	24,2%	21,3%	23,6%	37,2%	22,9%	—
	Личные сбережения владельца предприятия	56,9%	58,5%	57,7%	50,8%	49,3%	—
	Личные кредитные линии владельца предприятия	45,2%	44,9%	49,2%	40,4%	28,2%	—
	Кредитные карты на имя владельца предприятия	50,0%	48,5%	54,7%	48,2%	31,2%	—
	Займы у физических лиц, не связанных с предприятием или его владельцем	15,1%	13,1%	17,1%	18,0%	—	—
Другие источники финансирования		14,9%	12,7%	16,7%	17,4%	21,7%	—

Примечание: (\*) Данные отсутствуют ввиду их конфиденциальности или слишком высокой погрешности.

Источник: Principales statistiques sur le financement des petites entreprises // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Décembre 2006. — P. 35. // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf/\\$FILE/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf/$FILE/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf)

Использование финансовых услуг различных поставщиков  
предприятиями малого бизнеса в США в 2003 г. (в %)

		Все малые предприятия		В зависимости от формы кредитования							
		1998 г.	2003 г.	Кредитная линия, ссуда или финансовый лизинг	Кредитная линия	Ипотека	Ссуда на приобретение трансп. средств	Ссуда на приобретение оборудования	Финансовый лизинг	Другие формы	
<b>Любой поставщик</b>		96,1%	96,4%	60,4%	34,3%	13,3%	25,5%	10,3%	8,7%	10,1%	
<b>Депозитные учреждения</b>	Любое депозитное учреждение	95,2%	95,9%	46,4%	32,4%	10,8%	13,2%	5,1%	1,1%	3,4%	
	Коммерческий банк	87,3%	86,5%	41,1%	29,5%	9,1%	10,0%	4,3%	1,0%	3,1%	
	Сберегательное учреждение (сбер. банк или сбер. ассоциация)	9,2%	13,8%	5,5%	2,8%	1,9%	1,1%	0,5%	0,1%	0,2%	
	Кредитный союз	5,9%	8,1%	3,9%	0,9%	0,3%	2,5%	0,4%	0,0%	0,2%	
	Любое недепозитное учреждение/источник	39,9%	54,1%	33,3%	3,6%	3,4%	15,2%	5,8%	7,8%	7,2%	
<b>Недепозитные учреждения/источники</b>	Финансовые учреждения	Любое финансовое учреждение	31,0%	40,3%	26,6%	2,9%	1,9%	14,8%	4,4%	6,9%	1,4%
		Финансовая или факторинговая компания	15,5%	25,2%	22,2%	2,2%	0,6%	14,5%	3,4%	4,6%	0,6%
		Брокерская компания или пенсионная фирма	11,3%	14,9%	0,8%	0,4%	0,1%	0,0%	0,2%	0,0%	0,1%
		Лизинговая компания	7,0%	4,5%	4,3%	0,1%	0,0%	0,3%	1,0%	2,9%	0,2%
		Страховая или ипотечная компания	3,7%	5,4%	2,3%	0,4%	1,2%	0,1%	0,1%	0,0%	0,6%
		Другие недепозитные учреждения/источники	15,6%	24,3%	10,4%	0,8%	1,5%	0,4%	1,5%	1,1%	5,9%
	Фирмы по обработке кредитн. и дебетовых карт и чеков	4,0%	13,4%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	
	Правительство	1,0%	1,2%	1,1%	0,1%	0,4%	0,0%	0,1%	0,0%	0,5%	
	Члены семьи и другие физические лица	6,2%	6,6%	6,5%	0,1%	0,9%	0,2%	0,5%	0,1%	4,9%	
	Прочие	5,6%	5,5%	2,9%	0,6%	0,2%	0,2%	0,8%	1,0%	0,5%	

		В зависимости от размера предприятия (по числу работников)							
		0-1 чел.	2-4 чел.	5-9 чел.	10-19 чел.	20-49 чел.	50-99 чел.	100-499 чел.	
<b>Любой поставщик</b>		88,9%	96,9%	99,8%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
<b>Депозитные учреждения</b>	Любое депозитное учреждение	87,2%	96,4%	99,5%	100,0%	100,0%	99,9%	100,0%	
	Коммерческий банк	71,6%	86,2%	92,8%	95,1%	97,8%	98,7%	96,8%	
	Сберегательное учреждение (сбер. банк или сбер. ассоциация)	14,2%	13,9%	13,5%	14,2%	13,0%	9,2%	17,0%	
	Кредитный союз	9,6%	9,2%	6,6%	7,1%	4,4%	*	*	
<b>Недепозитные учреждения/источники</b>	Любое недепозитное учреждение/источник	35,6%	47,1%	66,9%	71,4%	75,9%	86,4%	82,6%	
	<b>Финансовые учреждения</b>	Любое финансовое учреждение	25,7%	33,4%	48,5%	57,3%	62,6%	78,0%	75,6%
		Финансовая или факторинговая компания	16,4%	20,8%	30,8%	34,5%	40,3%	46,0%	42,1%
		Брокерская компания или пенсионная фирма	8,1%	10,6%	18,2%	25,2%	27,5%	36,4%	40,9%
		Лизинговая компания	*	3,0%	6,2%	7,5%	7,0%	13,3%	14,1%
		Страховая или ипотечная компания	3,0%	4,2%	5,3%	6,1%	14,9%	18,6%	16,7%
	<b>Другие недепозитные учреждения/источники</b>	Любое другое недепозитное учреждение/источник	14,7%	21,2%	33,2%	32,3%	30,5%	33,0%	30,7%
		Фирмы по обработке кредитн. и дебетовых карт и чеков	6,8%	12,5%	18,5%	18,2%	16,3%	14,2%	11,6%
		Правительство	*	*	*	*	3,4%	*	4,8%
		Члены семьи и другие физические лица	4,0%	5,5%	9,2%	10,2%	7,7%	4,6%	10,9%
Прочие		3,1%	4,3%	7,0%	8,6%	7,2%	14,8%	11,7%	

Примечание: \* — крайне незначительное число фирм.

Источник: Mach T. L., Wolken J. D. Financial Services Used by Small Businesses: Evidence from the 2003 Survey of Small Business Finances / T. L. Mach, J. D. Wolken // Federal Reserve Bulletin. — October 2006. — P. A 182, A 186. //

<http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2006/smallbusiness/smallbusiness.pdf>

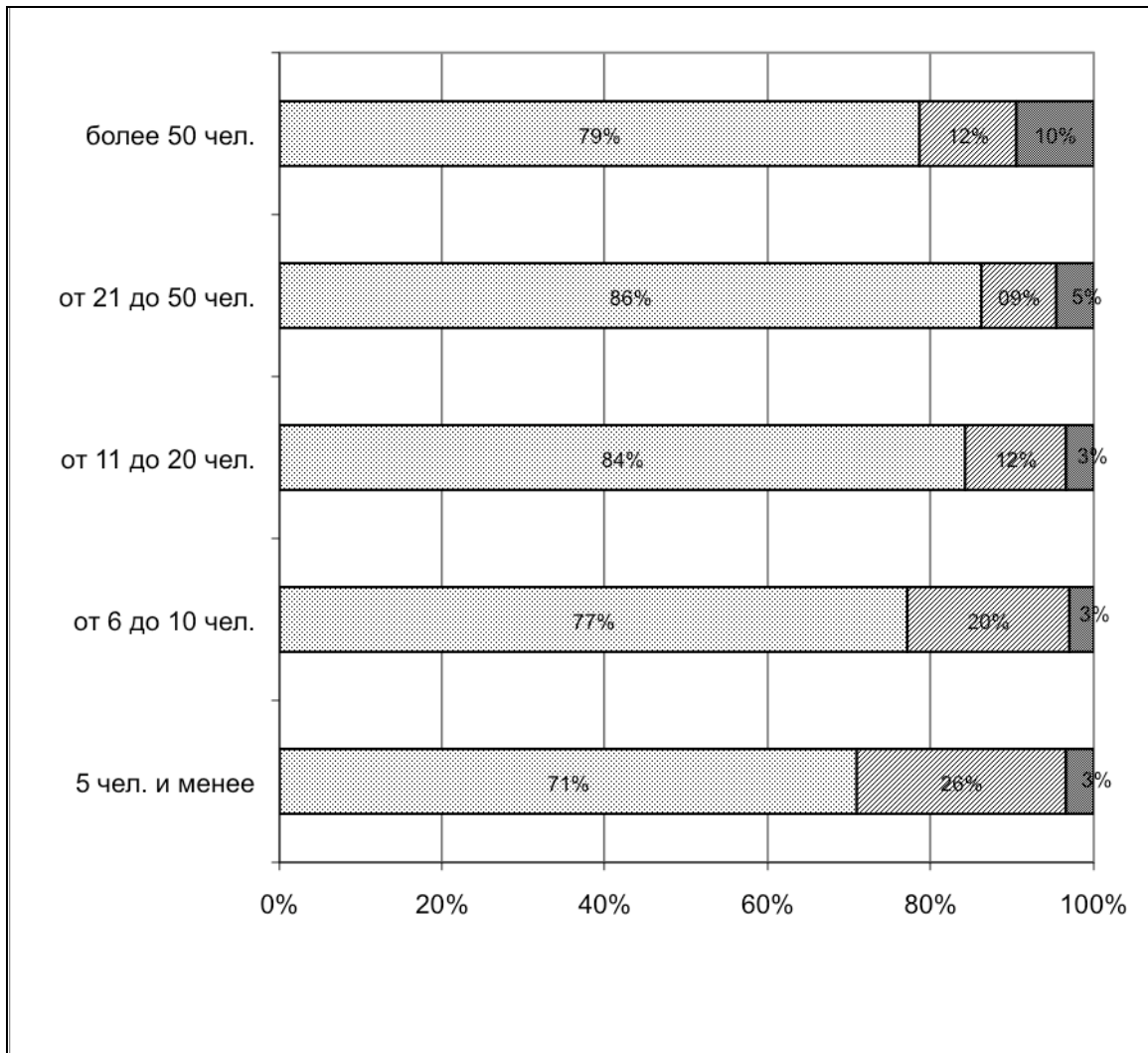
Распределение объема разрешений на выдачу коммерческих ссуд  
 малым и средним предприятиям по видам их источников в Канаде  
 (в млн. долл.; по состоянию на 31 декабря 2004 г.)

Величина ссуды	Канадские банки	Другие банки	Сберегательные и кредитные кооперативы и народные кассы	Финансовые общества	Управляющие портфелями инвестиций, венчурные компании и трастовые фонды	Страховые компании	Лизинговые компании	Все источники в целом
Менее 25 000 долл.	4 265,5	400,4	1 948,6	1 073,4	24,2	н.д.	н.д.	7 894,3
от 25 000 до 49 999 долл.	4 607,9	401,6	2 852,1	1 141,1	11,1	14,4	18,2	9 046,4
от 50 000 до 99 999 долл.	9 587,6	798,1	5 241,7	2 177,6	18,3	н.д.	н.д.	17 991,0
от 100 000 до 249 999 долл.	16 809,7	2 050,9	11 112,8	7 879,7	150,3	384,6	9,2	38 397,0
Итого объем разрешений на выдачу ссуд небольшого объема	35 270,7	3 651,0	21 155,2	12 271,8	203,9	399,0	27,4	73 328,7
от 250 000 до 499 999 долл.	16 473,4	2 294,2	8 167,4	8 786,9	307,8	319,2	17,1	36 365,9
от 500 000 до 999 999 долл.	19 962,0	2 929,1	7 254,1	9 434,0	377,3	1 156,9	15,6	41 129,1
Итого объем разрешений на выдачу ссуд МСП (1)	71 706,1	8 874,3	36 576,7	30 492,7	889,0	1 875,1	60,1	150 823,7
от 1 000 000 до 4 999 999 долл.	61 543,9	11 090,6	13 173,8	17 606,3	2 061,9	14 857,8	144,4	120 478,7
5 000 000 долл. и более	389 329,8	82 815,8	10 212,9	15 741,3	7 195,1	27 766,1	892,6	533 953,7
Итого объем разрешений на выдачу ссуд от 1 000 000 долл.	450 873,7	93 906,4	23 386,7	33 347,6	9 257,0	42 623,9	1 037,0	654 432,4
Итого объем разрешений на выдачу ссуд	522 579,8	102 780,7	59 963,5	63 840,3	10 146,0	44 752,4	1 193,5	805 256,2




Примечание: (1) Под ссудами малым и средним предприятиям понимаются ссуды величиной менее 1 млн. долл.

Источник: рассчитано автором по: Principales statistiques sur le financement des petites entreprises // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Décembre 2006. — P. 37, 38. // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf/\\$FILE/KSBFS\\_Dec2006\\_Fr.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf/$FILE/KSBFS_Dec2006_Fr.pdf)

Основные финансовые учреждения для различных категорий малых и средних предприятий  
в Канаде в зависимости от размера фирмы (по числу работников)



Примечания:

-  Канадские банки
-  Сберегательные и кредитные кооперативы и народные кассы
-  Прочие учреждения

Источник: Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins. Document de recherche préparé pour Industrie Canada par L'Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Février 2002. — P. 108. // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/sme\\_attitude\\_f.pdf/\\$FILE/sme\\_attitude\\_f.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/sme_attitude_f.pdf/$FILE/sme_attitude_f.pdf)

Средние процентные ставки и сроки погашения по кредитам  
малым и средним предприятиям в Канаде в зависимости от типа финансового учреждения  
и срока существования предприятия (в 2004 г.)

Формы заимствований		Кредиты до востребов. или краткосрочные кредиты		Срочные ссуды		Ипотечные ссуды		
		% ставка	срок (мес.)	% ставка	срок (мес.)	% ставка	срок (мес.)	
Все малые и средние предприятия		Оценка	6,1	9	6,2	61	5,7	125
		<i>пределы погрешности</i>	<i>0,4</i>	<i>1,0</i>	<i>0,2</i>	<i>5,5</i>	<i>0,3</i>	<i>17,5</i>
Тип финансового учреждения/ характеристика МСП								
Финансовое учреждение – источник кредитных средств	Банки, регулируемые "Законом о банках"	Оценка	5,9	9	6,2	61	5,5	115
		<i>пределы погрешности</i>	<i>0,4</i>	<i>1,4</i>	<i>0,2</i>	<i>9,3</i>	<i>0,3</i>	<i>23,9</i>
	Народные кассы и кредитные союзы	Оценка	5,8	9	6,1	56	6,1	134
		<i>пределы погрешности</i>	<i>0,7</i>	<i>1,9</i>	<i>0,5</i>	<i>5,8</i>	<i>0,6</i>	<i>31,9</i>
Время начала осуществления малым/средним предприятием своей деятельности	2004-2003 гг.	Оценка	6,9	9	6,5	60	6,4	92
		<i>пределы погрешности</i>	<i>1,2</i>	<i>2,8</i>	<i>0,5</i>	<i>5,3</i>	<i>0,7</i>	<i>37,6</i>
	2002-1999 гг.	Оценка	5,9	10	6,3	63	6,0	147
		<i>пределы погрешности</i>	<i>1,5</i>	<i>1,9</i>	<i>0,3</i>	<i>14,4</i>	<i>0,7</i>	<i>46,2</i>
	ранее 1999 г.	Оценка	6,0	9	6,1	61	5,6	120
		<i>пределы погрешности</i>	<i>0,4</i>	<i>1,2</i>	<i>0,2</i>	<i>6,6</i>	<i>0,4</i>	<i>18,7</i>

Формы заимствований		Оценка <th>Новые кредитные линии</th> <th>Новые кредитные карты</th> <th>Повышение лимита по предоставленным кредитным линиям</th> <th>Повышение кред. лимита по выпущенным кредитным картам</th> <th>Другие формы заимствований</th>	Новые кредитные линии	Новые кредитные карты	Повышение лимита по предоставленным кредитным линиям	Повышение кред. лимита по выпущенным кредитным картам	Другие формы заимствований	
			% ставка	% ставка	% ставка	% ставка	% ставка	
Все малые и средние предприятия		Оценка	6,1	17,5	5,9	14,9	6,4	
		<i>пределы погрешности</i>	<i>0,2</i>	<i>0,5</i>	<i>0,3</i>	<i>2,5</i>	<i>0,6</i>	
Тип финансового учреждения/ характеристика МСП								
Финансовое учреждение – источник кредитных средств	Банки, регулируемые "Законом о банках"	Оценка	6,2	17,8	5,8	16,6	6,7	
		<i>пределы погрешности</i>	<i>0,2</i>	<i>0,4</i>	<i>0,2</i>	<i>2,1</i>	<i>0,8</i>	
	Народные кассы и кредитные союзы	Оценка	6,0	15,5	6,0	X (*)	6,3	
		<i>пределы погрешности</i>	<i>0,4</i>	<i>2,8</i>	<i>0,6</i>	<i>X</i>	<i>0,2</i>	
Время начала осуществления малым/средним предприятием своей деятельности	2004-2003 гг.	Оценка	5,8	18,1	6,6	X	6,4	
		<i>пределы погрешности</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>1,3</i>	<i>X</i>	<i>0,1</i>	
	2002-1999 гг.	Оценка	6,4	17,9	6,0	X	X	
		<i>пределы погрешности</i>	<i>0,4</i>	<i>0,2</i>	<i>0,6</i>	<i>X</i>	<i>X</i>	
	ранее 1999 г.	Оценка	6,0	16,9	5,9	13,6	6,5	
		<i>пределы погрешности</i>	<i>0,2</i>	<i>1,0</i>	<i>0,3</i>	<i>3,2</i>	<i>1,2</i>	

Примечание: (\*) Данные отсутствуют ввиду их конфиденциальности или слишком высокой погрешности.

Источник: Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004. Tableaux de données / Statistique Canada, Division des petites entreprises et enquêtes spéciales. — P. 15. // [http://www.ic.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/SurveyOnFinancingofSMEs2004\\_Fr.pdf/\\$FILE/SurveyOnFinancingofSMEs2004\\_Fr.pdf](http://www.ic.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/SurveyOnFinancingofSMEs2004_Fr.pdf/$FILE/SurveyOnFinancingofSMEs2004_Fr.pdf)



Доступность финансирования в форме кредитных линий, среднесрочных и долгосрочных ссуд для малых и средних предприятий в Канаде на различных стадиях деятельности  
(в 1999–2002 гг.)

Стадия деятельности предприятия	Кредитные линии		Среднесрочные и долгосрочные ссуды		Доля предприятий, считающих, что проблема доступа к дополнительным источникам финансирования является ограничением для их развития
	доля предприятий, подавших заявку	доля предприятий, чьи заявки были одобрены	доля предприятий, подавших заявку	доля предприятий, чьи заявки были одобрены	
Создание	44,4%	59,1%	21,8%	72,7%	47,6%
Умеренный рост	46,9%	84,6%	30,9%	88,9%	24,1%
Быстрый рост	62,6%	77,5%	34,1%	76,2%	32,8%
Объем продаж не изменяется	36,1%	83,9%	23,6%	86,1%	16,3%
Снижение объема продаж	34,8%	79,7%	17,8%	87,5%	31,9%
Доля одобренных заявок на получение кредита в той или иной форме (по МСП в целом)	81,5%		85,6%		—

Источник: Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins. Document de recherche préparé pour Industrie Canada par L'Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Février 2002. — P. 59, 61, 105, 106. // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/sme\\_attitude\\_f.pdf/\\$FILE/sme\\_attitude\\_f.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/sme_attitude_f.pdf/$FILE/sme_attitude_f.pdf)

Причины неудовлетворенности различных категорий европейских микро-, малых и средних предприятий банковскими услугами (доля предприятий, отметивших тот или иной фактор; по данным на 2001 г.)

	Категории предприятий			МСП в целом
	Микро-предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	
Число наемных работников (чел.)	от 0 до 9	от 10 до 49	от 50 до 249	
<b>Причины</b>				
Слишком высокая процентная ставка	37%	24%	27%	36%
Слишком высокие банковские сборы	52%	39%	39%	51%
Низкое качество обслуживания	59%	58%	63%	59%
Частая смена обслуживающего персонала	26%	24%	29%	26%
Отказ в предоставлении дополнительного финансирования	13%	14%	39%	13%
Сокращение выделенного кредитного лимита	5%	6%	22%	5%
Отзыв предоставленного кредита	3%	0%	1%	2%
Несоответствие предложенных решений потребностям предприятия	20%	35%	42%	20%
Слишком долгое время принятия решения банком	19%	16%	14%	19%
Слишком высокие административные требования	28%	27%	26%	28%
Другие причины	11%	8%	2%	11%
Не знают/не дали ответа	0%	0%	1%	0%

Источник: 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7and\\_8/fr/ensr/2002/survey\\_4.htm](http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2002/survey_4.htm) (13 August 2006)

## Показатели деятельности гарантийных учреждений в отдельных европейских странах

Страна	Гарантийное учреждение/схема	Объем собственных средств, тыс. евро (по состоянию на 31 декабря соответствующего года)			Объем гарантий, предоставленных в соответствующем году (тыс. евро)		
		2003 г.	2004 г.	2005 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
	<i>Год</i>						
Австрия	A.W.S.	57 800	42 500	24 188	105 600	82 300	97 352
Австрия	Burgschaftsgesellschaften	13 600	13 600	6 536	19 300	19 300	9 727
Бельгия	SCM / MOB	16 964	16 717	15 197	13 868	15 169	16 126
Бельгия	Sowalfin	50 697	50 697	53 145	40 746	35 215	24 661
Германия	Burgschaftsbanken	290 000	300 000	300 000	906 095	1 037 500	1 114 600
Испания	SGR / CESGAR	337 861	376 935	426 471	1 255 719	1 494 671	1 808 574
Италия	Fedartfidi	580 700	630 700	682 200	2 126 500	2 263 500	2 558 500
Италия	Federconfidi	438 260	441 041	470 592	1 977 650	1 834 566	1 937 305
Италия	Fincredit	169 921	178 417	320 776	965 005	1 013 254	2 913 447
Италия	Federasconfidi	235 515	246 394	304 131	1 175 391	1 408 324	1 430 083
Италия	Federfidi	67 599	172.949	183 326	553 108	703 190	834 580
Италия	Fondo Interbancario (SGFA)	341 796	358 090	400 877	1 518 431	2 376 000	2 326 000
Португалия	SPGM / SCM	21 108	18 715	27 012	65 814	53 893	119 870
Финляндия	Finnvera	368 739	427 541	н.д.	407 100	479 130	н.д.
Франция	Socama	67 209	67 000	69 678	564 900	682 000	724 452
Франция	Siagi	43 972	59 300	61 255	131 648	144 000	139 000
Франция	Sofaris (1)	327 556	332 886	346 000	1 991 000	1 806 000	2 005 000
<b>Итого:</b>		<b>3 429 297</b>	<b>3 560 533</b>	<b>3 691 384</b>	<b>13 817 875</b>	<b>15 448 012</b>	<b>18 059 277</b>

Примечание: (1) В настоящее время входит в состав группы OSEO, оказывающей разностороннюю поддержку МСП во Франции.

Страна	Гарантийное учреждение/схема	Объем гарантийного портфеля, тыс. евро (по состоянию на 31 декабря соответствующего года)			Число МСП-бенефициаров	«Эффект рычага» (2)
		2003 г.	2004 г.	2005 г.		
	<i>Год</i>	<i>2003 г.</i>	<i>2004 г.</i>	<i>2005 г.</i>	<i>2003 г.</i>	<i>2005 г.</i>
Австрия	A.W.S.	370 000	374 000	463 517	8 734	19,16
Австрия	Burgschaftsgesellschaften	48 900	48 900	25 795	858	3,95
Бельгия	SCM / MOB	42 833	31 378	39 006	4 900	2,57
Бельгия	Sowalfin	80 961	78 033	74 296	1 657	1,40
Германия	Burgschaftsbanken	5 040 719	5 038 136	5 135 702	42 822	17,12
Испания	SGR / CESGAR	2 829 271	3 307 476	3 945 070	69 010	9,25
Италия	Fedartfidi	3 760 500	4 247 000	4 552 500	654 837	6,67
Италия	Federconfidi	3 428 795	3 268 102	3 415 166	45 738	7,26
Италия	Fincredit	1 723 220	1 809 381	5 202 583	32 916	16,22
Италия	Federasconfidi	2 704 886	3 104 446	3 147 597	157 054	10,35
Италия	Federfidi	719 041	1 586 031	1 896 773	70 000	10,35
Италия	Fondo Interbancario (SGFA)	7 298 224	7 843 000	8 670 657	193 194	21,63
Португалия	SPGM / SCM	126 461	141 900	206 234	900	7,63
Финляндия	Finnvera	758 500	851 210	н.д.	4 751	н.д.
Франция	Socama	1 517 733	1 626 000	1 770 030	260 737	25,40
Франция	Siagi	662 022	629 000	627 123	43 806	10,24
Франция	Sofaris	4 564 715	4 824 109	4 897 000	300 000	14,15
<b>Итого:</b>		<b>35 676 781</b>	<b>38 808 102</b>	<b>44 069 049</b>	<b>1 891 914</b>	<b>11,94</b>

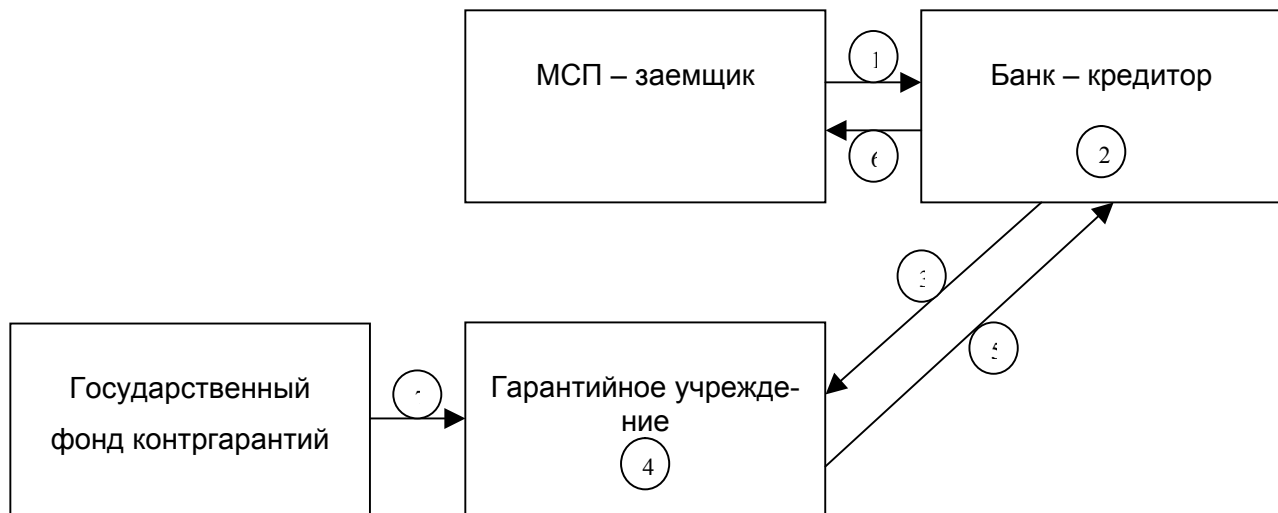
Примечание: (2) Применительно к гарантийным учреждениям под «эффектом рычага» понимается отношение общего объема предоставленных гарантий к собственным средствам гарантийного учреждения.

#### Источники:

1. Données statistiques membres AECM [Electronic resource] / Association Européenne du Cautionnement Mutuel // [http://www.aecm.be/ENG/documents/ Stat\\_AECM\\_2005Final.xls](http://www.aecm.be/ENG/documents/Stat_AECM_2005Final.xls) (17 Octobre 2007)
2. Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. Report to the Commission by an Independent Expert Group. — January 2005. — P. 12. // [http://ec.europa.eu/ enterprise/entrepreneurship/financing/docs/guarantees\\_best\\_report.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/guarantees_best_report.pdf)

Принципы организации процесса взаимодействия участников гарантийных схем  
при рассмотрении заявок на предоставление гарантии по кредиту

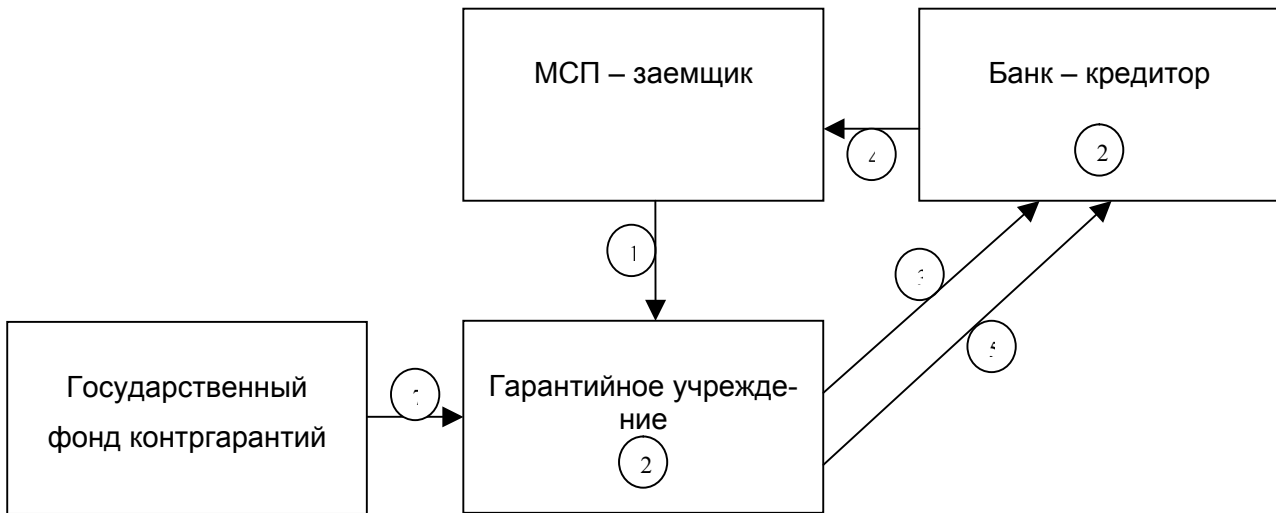
Схема 1



Этапы:

1. МСП – заемщик подает заявку на получение кредита в банк.
2. Рассмотрение заявки банком.
3. Обращение банка в гарантийное учреждение (в случае неудовлетворительного с его точки зрения обеспечения).
4. Рассмотрение заявки на выдачу гарантии гарантийным учреждением.
5. Предоставление гарантии.
6. Выдача кредита МСП – заемщику.
7. Предоставление контргарантии (или субсидирование гарантийной премии) специализированным государственным фондом.

Схема 2

Этапы:

1. Обращение МСП – заемщика в гарантийное учреждение.
2. Рассмотрение заявки гарантийным учреждением.
3. Предоставление гарантии.
4. Предоставление кредита.
5. Предоставление контргарантии специализированным государственным фондом.

Источник: составлено автором по:

1. Douette A. Small and medium-sized European enterprises and the way they are financed: The point of view of the loan guarantee schemes / A. Douette. — European Mutual Guarantee Association // [http://www.aecm.be/PDF/EtudeEurop\\_UK.pdf](http://www.aecm.be/PDF/EtudeEurop_UK.pdf)
2. Guide to Risk Capital Financing in Regional Policy / Centre for Strategy and Evaluation Services, UK; Directorate General for Regional Policy of the European Commission. — October 2002. // [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/guides/risk/risk\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/risk/risk_en.pdf)
3. Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. Report to the Commission by an Independent Expert Group. — January 2005. // [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/guarantees\\_best\\_report.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/guarantees_best_report.pdf)

Показатели оценки деятельности гарантийных учреждений и кредитных кооперативов  
в сфере поддержки кредитования малых и средних предприятий

**Показатели, характеризующие развитие сферы малого и среднего бизнеса в экономике страны**

- Общее число малых и средних предприятий, созданных при поддержке гарантийных учреждений/кредитных кооперативов и без нее
- Процент банкротств предприятий в первые 5 лет после создания по сравнению с тем же показателем для малых и средних предприятий, воспользовавшихся поддержкой гарантийных учреждений/кредитных кооперативов
- Число новых рабочих мест, созданных на малых и средних предприятиях, получивших поддержку гарантийных учреждений/кредитных кооперативов
- Рост объема инвестиций в приоритетные сферы экономики
- Рост объемов оборота малых и средних предприятий

**Показатели, характеризующие изменение параметров кредитов, выданных малым и средним предприятиям**

- Рост объема кредитов, выданных без залога личных активов владельцев бизнеса
  - Снижение процентной ставки по кредитам МСП
  - Увеличение сроков кредитования
- Рост числа выданных микрокредитов объемом менее 100–150 тыс. руб.

**Финансовые показатели деятельности гарантийных учреждений**

- Отношение общего объема предоставленных гарантий к собственному капиталу гарантийного учреждения
  - Соотношение издержек и доходов гарантийного учреждения
  - Число и общий объем выданных за год гарантий
  - Общий объем кредитов, по которым были предоставлены гарантии
- Общий объем накопленных гарантийных обязательств (гарантийного портфеля)

**Финансовые показатели деятельности кредитных кооперативов**

- Отношение общего объема предоставленных кредитов к собственному капиталу кредитного кооператива
- Число и общий объем выданных за год кредитов, в том числе микрокредитов
- Общий объем кредитного портфеля

## Особенности деятельности крупных московских (федеральных) и региональных банков

Особенности	Банки	
	Крупные московские (федеральные) банки	Региональные банки
1. Предлагаемые кредитные продукты	Преимущественно типовые, стандартизированные услуги.	В большей степени применяют индивидуальный подход к клиенту.
2. Условия кредитования	Благодаря имеющимся крупным ресурсам способны привлекать большое число заемщиков и снижать процентные ставки.	Менее гибкие условия кредитования
3. Оценка потенциального заемщика	Строгие требования при отборе предприятий-потенциальных заемщиков; внедрение скорринг-моделей оценки заемщиков, позволяющих минимизировать затраты, в том числе временные, на принятие решения о выдаче кредита без снижения качества оценки кредитоспособности.	Индивидуальный подход к клиенту, хорошее знание местной среды, специфики бизнеса и потребностей клиентов и, в связи с этим, способность оценить состояние потенциального заемщика принимая во внимание не только количественные, но и его качественные характеристики.
4. Региональное присутствие	Довольно широкий региональный охват благодаря развитой филиальной сети.	Охват большей части определенной территории: ориентация главным образом на собственный регион, развитие деятельности в том числе в небольших центрах, где имеется спрос на их услуги.

## Источники:

1. Банковские услуги малому бизнесу [Электронный ресурс]: Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // [http://www.raexpert.ru/researches/credit\\_org/cmb/](http://www.raexpert.ru/researches/credit_org/cmb/)
2. Финансовые услуги малому бизнесу [Электронный ресурс]: Исследование / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // [http://www.raexpert.ru/researches/credit\\_org/finmb/](http://www.raexpert.ru/researches/credit_org/finmb/)



Сравнительная характеристика условий кредитования малых и средних предприятий  
в российских банках (по состоянию на 15 сентября 2008 г.)

Условия кредитования	Банки	
	ОАО Банк ЗЕНИТ	ОАО «Банк Москвы» (1)
1. Сумма кредита	от 150.000 до 50.000.000 руб.	от 50.000 до 25.000.000 руб.
2. Валюта кредита	рубли РФ, доллары США, евро	рубли РФ, доллары США, евро
3. Срок кредитования	до 60 мес.	от 3 мес. до 60 мес.
4. Процентная ставка	определяется индивидуально	фиксированная на весь срок кредитования; от 12% годовых в рублях; от 11,5% годовых в валюте
5. Цель кредита	кредиты на пополнение оборотных средств, кредиты на приобретение основных средств, на ремонт и реконструкцию основных средств, на покупку и строительство недвижимости	кредиты малым предприятиям; кредиты на развитие малого бизнеса, на развитие индивидуального предпринимательства и предпринимательской деятельности
6. Обеспечение	поручительство собственников бизнеса; в качестве обеспечения принимаются транспортные средства, торговое и производственное оборудование, объекты недвижимости, товары в обороте, личное имущество собственников бизнеса; программа «Экспресс-кредит» подразумевает выдачу кредитов до 1 млн. руб. сроком до 24 мес. без залогового обеспечения	поручительство собственника/других физических лиц (если собственного дохода недостаточно)/супруга(-и); залог ликвидного имущества; кредиты на сумму до 3.000.000 руб. предоставляются без имущественного залога; обеспечением может служить практически любое имущество, принадлежащее потенциальному залогодателю на праве собственности
7. Срок рассмотрения заявки	от 3 до 7 дней	от 1 до 8 дней

Примечание: (1) Кроме кредитов средним предприятиям.

	Банки		
	ОАО «БИНБАНК»	ВТБ 24 (ЗАО) (3)	КМБ-Банк (ЗАО) (3)
1.	от 200.000 до 12.000.000 руб.	до 143.000.000 руб.	от 3.000 до 75.000.000 руб., возможно финансирование на большую сумму; от 20.000 долл. США; от 16.667 евро
2.	рубли РФ	рубли РФ, доллары США, евро	рубли РФ, доллары США, евро
3.	от 12 мес. до 36 мес.	до 120 мес.	до 84 мес.
4.	от 16,5% годовых (2)	определяется индивидуально	от 14,5% годовых
5.	пополнение оборотного капитала; приобретение, строительство, реконструкция, косметический ремонт недвижимости	пополнение оборотных средств; расширение производства; приобретение автотранспорта, оборудования, недвижимости; ремонт и реконструкция помещений; покупка векселей	пополнение оборотных средств; приобретение оборудования, автотранспорта, недвижимости; строительство и ремонт бизнес-объектов; расширение деятельности предприятия
6.	товары в обороте, оборудование, автотранспорт, недвижимость (жилой и нежилой фонд); личное поручительство руководителя и учредителей бизнеса, поручительство третьих лиц, компаний-залогодателей, поручительство фондов поддержки малого бизнеса	залог коммерческой (нежилой) недвижимости); возможно частичное обеспечение залогом	залог (автотранспорт, оборудование, недвижимость, товары в обороте, личное имущество); частичное залоговое обеспечение; поручительство; залог не требуется в рамках программы «Кредит Бизнес Рост» при кредитовании на сумму до 900 тыс. руб. сроком до 3 лет
7.	от 3 до 5 дней	от 5 до 7 дней	от 1 дня

Примечания:

(2) Процентная ставка может быть увеличена в зависимости от рейтинга заемщика согласно скорринговой оценке.

(3) Кроме кредитов средним предприятиям.

	<b>Банки</b>		
	<b>ОАО «МДМ-БАНК»</b>	<b>«НОМОС-БАНК» (ЗАО)</b>	<b>ОАО АКБ «РОСБАНК»</b>
1.	от 30.000 до 60.000.000 руб.	от 450.000 до 75.000.000 руб.	от 150.000 до 30.000.000 руб.
2.	рубли РФ, доллары США, евро	рубли РФ, доллары США	рубли РФ, доллары США, евро
3.	до 84 мес.	до 60 мес.	до 60 мес.
4.	от 12% годовых в рублях; от 10% годовых в валюте	от 14,5% годовых	от 13,5% годовых в рублях; от 13,5% годовых в валюте
5.	пополнение оборотных средств; приобретение или модернизация оборудования; расширение деятельности предприятия; существуют кредиты на любые цели	организация бизнеса, пополнение оборотных средств, покупка оборудования, автотранспорта, приобретение недвижимости; ремонт; инвестиционное финансирование	кредит на текущие нужды бизнеса; кредит на приобретение оборудования, автотранспорта и прочих основных средств; кредит на приобретение лицензионного программного обеспечения
6.	залог имущества компании (в т.ч. товара в обороте), личного имущества, имущества третьих лиц, приобретаемого оборудования или недвижимости; поручительство супруга(-и)/ основных фактических собственников бизнеса; предоставление гарантий и/или поручительств третьих лиц; возможно предоставление частично обеспеченного кредита или кредита без залога	залог товаров в обороте, жилой и/или коммерческой недвижимости, оборудования, автотранспорта; смешанный залог; поручительство физического и/или юридического лица; беззалоговый кредит на сумму до 1.500.000 руб.	личное имущество; транспорт и оборудование (в т.ч. приобретаемое), товарно-материальные запасы, собственные векселя Банка, недвижимость, принимается смешанное обеспечение, включающее различные сочетания объектов залога; поручительство юридических/физических лиц (в т.ч. супруга/(-и) заемщика, акционеров и совладельцев кредитуемого бизнеса и т.п.)
7.	от 1 до 7 дней	от 3 до 7 дней	до 15 дней

<b>Банки</b>			
	<b>Сбербанк России ОАО</b>	<b>ОАО «Собинбанк»</b>	<b>ОАО «Уралсиб»</b>
1.	до 42.000.000 руб.; в случае кредита на пополнение оборотных средств — не ограничена	от 150.000 до 50.000.000 руб.	от 30.000 до 30.000.000 руб.
2.	рубли РФ	рубли РФ, доллары США, евро	рубли РФ, евро
3.	до 36 мес.	до 48 мес.	до 84 мес.
4.	*	от 12,5% годовых в рублях; от 11,5% годовых в валюте	от 14,5% годовых в рублях; от 13% годовых в валюте
5.	кредиты на пополнение оборотных средств; кредиты на приобретение объектов недвижимости и их капитальный (текущий) ремонт, выкуп земельных участков, приобретение транспортных средств и оборудования, приобретение сельскохозяйственных животных	финансирование оборотного капитала и инвестиций в основные фонды; кредиты на открытие и развитие франшизного бизнеса	финансирование оборотного капитала; финансирование инвестиционных целей
6.	залог имущества; личные поручительства владельцев малых предприятий или членов семьи предпринимателя; кредиты в сумме до 750 тыс.руб. могут предоставляться без залога имущества	залог товарно-материальных запасов, имеющегося в наличии автотранспорта и оборудования; приобретаемые на кредитные средства автотранспорт и оборудование; коммерческая и жилая недвижимость; поручительство	автотранспорт, торговое и производственное оборудование, товар (сырье, готовая продукция, товары в обороте), личное имущество, недвижимость, земельные участки; ценные бумаги; поручительство юридического или физического лица
7.	до 8 дней	*	от 3 до 5 дней

Примечание: (\*) — информация отсутствует.

Источник: информация с официальных сайтов банков (<http://bank.uralsib.ru>;  
<http://www.binbank.ru/index.wbp>; <http://www.kmb.ru>; <http://www.mdmbank.ru>;  
<http://www.mmbank.ru>; <http://www.nomos.ru>; <http://www.rosbank.ru>; <http://www.sbrf.ru>;  
<http://www.sobinbank.ru>; <http://www.vtb24.ru>; <http://www.zenit.ru>).

Предоставление в 2006 г. средств федерального бюджета для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства субъектами Российской Федерации

<b>Конкурс первой очереди</b>		
	<b>тыс. руб.</b>	<b>%</b>
итого	588728,8	100%
в том числе средства:		
на субсидирование части банковской процентной ставки по кредитам	143992	24,5%
на развитие программ гарантийного обеспечения по кредитам	245786	41,7%
из них средства, выделенные г. Москве	214286	36,4%
<b>Конкурс второй очереди</b>		
	<b>тыс. руб.</b>	<b>%</b>
итого	153624,41	100%
в том числе средства:		
на субсидирование части банковской процентной ставки по кредитам	10000	0,07%
на развитие программ гарантийного обеспечения по кредитам	39283	25,6%
<b>Итоговые показатели по конкурсу первой и второй очередей</b>		
	<b>тыс. руб.</b>	<b>%</b>
итого	742353,21	100%
в том числе средства:		
на субсидирование части банковской процентной ставки по кредитам	153992	20,7%
на развитие программ гарантийного обеспечения по кредитам	285069	38,4%
из них средства, выделенные г. Москве	214286	28,9%

Источник: рассчитано автором по:

1. Победители первой очереди конкурса на предоставление в 2006 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, по мероприятию «Реализация иных мероприятий субъектов Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства»: Приложение 5 к протоколу заседания конкурсной комиссии от 14 ноября 2006 г. №13 / Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации [Официальный Интернет-сайт] // <http://smb.economy.gov.ru/politics/documents/konkurs6/f!13pril5.doc> (5 марта 2007)
2. Протокол №14 заседания конкурсной комиссии по отбору субъектов Российской Федерации для предоставления в 2006 году субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации

для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства субъектами Российской Федерации от 20 ноября 2006 г. / Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации [Официальный Интернет-сайт] // [http://smb.economy.gov.ru/politics/documents/konkurs6/f!20\\_11\\_206Protokol14.doc](http://smb.economy.gov.ru/politics/documents/konkurs6/f!20_11_206Protokol14.doc) (5 марта 2007)

Основные условия предоставления поручительств гарантийными фондами  
в отдельных субъектах Российской Федерации  
(по состоянию на 1 ноября 2008 г.)

		Региональные фонды				
		Гарантийный фонд обеспечения исполнения обязательств субъектов малого предпринимательства в Республике Татарстан	ОАО «Агентство кредитного обеспечения» (Ленинградская область)	ООО «Развитие» (Чувашская Республика)	Удмуртский госуниверситетский фонд поддержки малого предпринимательства	Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы
Условия предоставления поручительства	макс. объем покрытия основной суммы кредита и процентных платежей	50%	50%	50%	50%	50%
	макс. величина поручительства/ суммы кредита на одного заемщика	5 млн. руб. (макс. сумма кредита)	5 млн. руб. (размер поручительства)	2 млн. руб. (размер поручительства)	15% от общей суммы гарантийных резервов	30 млн. руб. (размер поручительства)
	стоимость поручительства	5% от суммы поручительства	до 4% от суммы поручительства	от 3% до 10% годовых от суммы поручительства	до 5% от суммы поручительства	1,75% годовых от суммы поручительства
	субсидирование стоимости поручительства	компенсация в размере 95%	н.д.	90% затрат, но не более 4/5 ставки ЦБ РФ	до 90% затрат, но не более 50 тыс. руб.	компенсация в размере до 90% от произведенных затрат
	макс. срок действия поручительства/ кредита	3 года	5 лет	2 года	н.д.	н.д.
	схема деятельности фонда	«одно окно» (банк)	довольно сложная процедура	заемщик обращается в фонд	«одно окно» (банк)	«одно окно» (банк)

Источник: информация с официальных сайтов фондов (<http://www.ivf.tatar.ru/>; <http://www.agency-ako.ru/>; <http://gov.cap.ru/main.asp?govid=142>; <http://www.udbiz.ru/>; <http://fs-credit.mbm.ru/>).

Организационная структура возможной Программы по изучению области финансирования предприятий малого и среднего бизнеса в Российской Федерации



Источник: составлено автором по: Programme de recherche sur le financement des PME [Source électronique] // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/fr/home](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fr/home)



Рекомендуемые переменные для осуществления сбора информации  
в рамках возможной Программы по изучению области финансирования предприятий  
малого и среднего бизнеса в Российской Федерации

<b>Факторы спроса</b>	<b>Факторы предложения</b>
<p style="text-align: center;"><i>Общая характеристика МСП</i></p> <p>Размер предприятия в зависимости от объема выручки в зависимости от числа занятых Срок существования предприятия Темп роста объема продаж Сфера деятельности предприятия Экспортная направленность деятельности Регион РФ, где предприятие осуществляет свою деятельность Юридический статус предприятия</p> <p><i>Информация о собственниках и управляющих</i></p> <p>Пол Возраст Уровень образования Имущество собственников Число владельцев бизнеса Деловой опыт Управленческие качества</p> <p style="text-align: center;"><i>Финансовое состояние предприятия</i></p> <p>Платежеспособность Коэффициент покрытия Объем задолженности, в т.ч. перед банком Наличие имущества, которое можно предложить в качестве обеспечения Положительная кредитная история Срок сотрудничества с банком</p>	<p>Величина процентной ставки Объем кредита Срок кредитования Форма кредитования Целевое назначение кредита Требования, предъявляемые к финансовой отчетности предприятия Требование гарантийного обеспечения Процент отказа в выдаче кредита</p>

Источник: составлено автором по:

1. 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research // [http://www.eim.nl/Observatory\\_7and\\_8/fr/ensr/2002/survey\\_4.htm](http://www.eim.nl/Observatory_7and_8/fr/ensr/2002/survey_4.htm) (13 August 2006)
2. Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins. Document de recherche préparé pour Industrie Canada par L'Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du

Canada. — Février 2002. // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/sme\\_attitude\\_f.pdf/\\$FILE/sme\\_attitude\\_f.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/sme_attitude_f.pdf/$FILE/sme_attitude_f.pdf)

3. Les lacunes dans le financement des PME: cadre d'analyse. Rapport de recherche préparé pour Industrie Canada par Equinox Management Consultants Ltd. // Programme de recherche sur le financement des PME. Gouvernement du Canada. — Février 2002. // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/vwapj/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002\\_f.pdf/\\$FILE/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002\\_f.pdf](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/vwapj/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf/$FILE/FinancingGapAnalysisEquinoxFeb2002_f.pdf)

4. Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century / J. A. Scott, W. C. Dunkelberg, W. J. Dennis, Jr. — NFIB Research Foundation. — Washington, D.C., January 2003. // <http://www.nfib.com/object/3747922.html>

5. Programme de recherche sur le financement des PME [Source électronique] // [http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/fr/home](http://www.pme-prf.gc.ca/epic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fr/home)

Возможная деятельность кредитных кооперативов в Российской Федерации  
и направления ее поддержки

