

Кредитование субъектов российского малого бизнеса: трансформация традиционной банковской модели в партнерскую

Егорова Н.Е., Королева Е.А.

Статья посвящена проблеме недостаточного кредитно-инвестиционного обеспечения малых и средних предприятий (МСП) и их неэффективных взаимодействий с банками. В сфере взаимоотношений банковского и предпринимательского секторов, которая является предметом исследования, определены две модели сотрудничества малых фирм и банковских организаций: существующая (традиционная, «потребительская») и модифицированная («партнерская»), основанная на более высоком уровне взаимного доверия, позволяющем согласовать противоречивые интересы данных агентов рынка. Цель работы заключается в выявлении методов, дающих возможность трансформировать существующую модель взаимодействия МСП и банков в «партнерскую» и обосновании необходимости измерения уровня доверия как важного этапа данного исследования. Производится сравнительный анализ существующих методик количественной оценки уровня доверия между различными экономическими субъектами, выявляются их недостатки и делается вывод об отсутствии на текущий момент адекватного подхода к оценке уровня доверия между малыми фирмами и банками. В связи с этим предлагается интегральный индекс, синтезирующий экономико-статистический и экспертный подходы и сочетающий экономические показатели и результаты опросов представителей банковского и предпринимательского секторов. Осуществлена верификация данного индекса и сопоставление его с аналогичными мезоуровневыми индикаторами, измеряющими уровень доверия. В целях повышения уровня взаимного доверия между рассматриваемыми агентами рынка предложена система адаптивного кредитно-инвестиционного консультирования (АКИК), применение которой в сравнении с другими программами («Свое дело», «Деловая среда») ориентировано на установление устойчивых связей и учет долговременных экономических

Егорова Наталья Евгеньевна – д.э.н., профессор, главный научный сотрудник лаборатории микроэкономического анализа и моделирования ФГБУН Центрального экономико-математического института РАН. E-mail: nyegorova@mail.ru

Королева Екатерина Алексеевна – ведущий инженер лаборатории микроэкономического анализа и моделирования ФГБУН Центрального экономико-математического института РАН. E-mail: katerina8686@gmail.com

Статья поступила: 27.04.2020 /Статья принята: 05.06.2020.

интересов малых предприятий и банков. На основе модификации зарубежной методики, предназначенной для оценки влияния увеличения уровня доверия на экономический рост (P. Zak, Ph. Keefer, S. Knack), разработан метод, позволяющий рассчитать экономические эффекты, получаемые за счет этого фактора, для малого бизнеса и экономики в целом.

Ключевые слова: модели взаимодействия; малые и средние предприятия; банки; доверие; количественная оценка доверия; индексы доверия; адаптивное консультирование.

DOI: 10.17323/1813-8691-2020-24-2-191-214

Для цитирования: Егорова Н.Е., Королева Е.А. Кредитование субъектов российского малого бизнеса: трансформация традиционной банковской модели в партнерскую. *Экономический журнал ВШЭ*. 2020; 24(2): 191–214.

For citation: Egorova N.E., Koroleva E.A. Lending to Russian Small Businesses: From a Traditional to a Partnership-based Banking Model. *HSE Economic Journal*. 2020; 24(2): 191–214. (In Russ.)

Введение

Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства¹ относится к числу приоритетных задач, стоящих перед российской экономикой, что отражено в соответствующих нормативных документах, в том числе в Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 г. [Стратегия, 2016; ФЗ № 209, 2007; Национальный проект, 2018]. Малые и средние предприятия призваны решать целый комплекс экономических проблем, в числе которых обеспечение занятости и повышение уровня жизни населения, формирование конкурентной среды, увеличение объемов производства, стимулирование инновационных процессов и пополнение бюджетов всех уровней за счет роста налоговых отчислений. В современных условиях развитие МСП существенно сдерживается недостаточностью их собственных средств, формируемых, как правило, из личных сбережений населения, ставшего на путь предпринимательской деятельности [Королева, 2019б; Девяткина, Дергачев, 2019; Волкова, 2015]. Почти каждая малая фирма эпизодически сталкивается с необходимостью привлечения заемных средств ввиду ограниченности собственных средств (на ремонт помещения, замену и модернизацию оборудования и т.п.). Потребность других предприятий в заемных средствах определяется более нерегулярным и долгосрочным характером, что зависит как от вида их деятельности, так и от стоящих перед ними целей. Так, к числу таких МСП относятся различные производственные фирмы, а также предприятия, которые имеют стратегические планы по экстенсивному росту (трансформация бизнеса в крупные производства, формирование разветвленной сети МСП и т.п.). Это подтверждается данными опроса, проведенного Националь-

¹ В данной статье авторами в качестве синонимов используются термины: субъекты малого бизнеса, малые и средние предприятия, малые фирмы.

ным агентством финансовых исследований (НАФИ) в 2016 г.: каждая четвертая малая фирма испытывала потребность в кредитных ресурсах, при этом в долгосрочных ресурсах нуждались 10% малых фирм и 14% средних, а в краткосрочных – 19% малых и 25,4% средних предприятий [Березина, 2016]. В связи с этим возникает необходимость привлечения кредитно-инвестиционных ресурсов (в первую очередь – банковских кредитов), обеспечивающих функционирование и эффективное развитие сектора малого бизнеса. Однако анализ состояния процесса кредитования МСП свидетельствует о чрезвычайно низкой интенсивности взаимодействия их с банковскими структурами.

Наибольшую остроту данная проблема имеет для промышленных МСП, спецификой которых является более капиталоемкая структура их активов. Несмотря на то, что производственные малые предприятия выполняют значимые функции по активизации инновационных процессов, именно в данном сегменте малого бизнеса наблюдается наибольшее отставание России от развитых стран: доля промышленных МСП за последние 7 лет не увеличивается и остается на уровне 10–12% от их общего числа [Росстат, 2020].

В связи с этим вопросы выявления причин, тормозящих активность взаимодействий банков и МСП, факторов, содействующих этим процессам, а также разработка современных и перспективных моделей сотрудничества исследуемых секторов представляется важной научно-практической задачей. Актуальность этих задач особо очевидна в современных условиях, характеризующихся ожидаемыми кризисными явлениями в сфере малого бизнеса после карантинной политики 2020 г. Для преодоления этого кризиса, несомненно, потребуются не только планируемые государственные меры поддержки, но также и эффективное банковское кредитование.

1. Обзор литературы

Проблемы взаимодействия банковского и предпринимательского секторов российской экономики являются важным направлением современных исследований, которому посвящено множество работ отечественных авторов. В большинстве работ отмечается наличие значительного барьера, препятствующего перетеканию финансовых ресурсов от банковских к предпринимательским структурам и тормозящего развитие реального сектора экономики (А.Г. Аганбегян, В.Е. Дементьев, Н.Е. Егорова, А.М. Смулов и др.).

Для МСП, как важного рыночного сегмента, проблема получения кредитно-инвестиционных средств для их функционирования является еще более острой, чем для предпринимательства в целом (А.В. Орлов, А.О. Блинов, Е.М. Бухвальд, А.В. Виленский, В.Я. Горфинкель, В.Б. Тореев, А.Ю. Чепуренко, Е.Г. Ясин и др.). Это обусловлено рядом факторов, в числе которых высокие риски кредитования малых фирм, вызванные неудовлетворительным финансовым состоянием предприятий, низкой прозрачностью предоставляемой банкам информации и т.п. Серьезным тормозящим фактором является недоступность для МСП кредитных ресурсов, обусловленная высокими процентными ставками, малыми сроками кредитов и необходимостью кредитного обеспечения. Ситуация усугубляется, с одной стороны, отсутствием эффективной государственной поддержки малого бизнеса, а с другой – несовершенством банковского законодательства, которое не учитывает специфику кредитования субъектов МСП. Это приводит к сужению возможностей банков в вопросах кредитования МСП ввиду действующих ограничений со стороны финансового регулятора [Стасевич, 2016].

Еще один фактор, который далеко не всегда учитывается при рассмотрении данной проблемы, это уровень доверия между экономическими агентами. Доверие представляет собой сложное и многогранное понятие, для которого, тем не менее, пока не существует единого определения. Известный экономист и философ Ф. Фукуяма ввел термин «доверие» в 1964 г. и обозначил его в своих работах «как ожидание того, что члены данного сообщества будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепризнанными нормами» [Фукуяма, 1999]. Важность этого феномена как фактора роста экономики отмечена лауреатами Нобелевской премии Дж. Стиглицем [Стиглиц, 2005] и К. Эрроу [Arrow, 1972]. В настоящее время этот феномен активно исследуется в рамках неинституционального направления экономики целым рядом авторов, в числе которых Д.А. Авдеева, А.В. Белянин, Ю.Л. Веселов, Л. Гудков, В.Е. Дементьев, В.П. Зинченко, А.Б. Купрейченко, А.К. Ляско, Б.З. Мильнер, В.Л. Тамбовцев, А.Н. Татарко, Дж. Акерлоф, С. Кови, Б. Шо и др.

Количественная оценка текущего и ожидаемого уровней доверия между экономическими агентами, а также его взаимосвязь с индикаторами экономического роста широко представлена трудами значительной плеяды современных отечественных и зарубежных ученых (А.Б. Аюрзанайн, В.В. Позняков, Д.А. Ерошин, С.В. Ефимова, П.В. Жаворонков, Д.М. Сафина, А.Н. Татарко, П.Дж. Зак, Д.Х. Ибрагимова, А.Л. Журавлев, Ф. Кифер, Е.В. Марушкина, И.А. Николаев, К. Ньютон, С. Нэк, Р. Ла Порта, Ф. Рут, Дж.Ф. Хеливелл и др.). Аналитический обзор данных исследований позволяет сделать вывод о том, что: 1) значительная часть работ посвящена макро- и мезоэкономическому анализу проблемы, в то время как вопросы доверительности отношений на микроуровне представлены в меньшей степени; 2) в большинстве работ отношения доверительности, как правило, рассматриваются в одностороннем порядке, а не применительно к конкретной паре объектов, т.е. не учитывается взаимность этих отношений. При этом данный пласт работ, связанный с исследованием доверительности, слабо связан с изучением проблем взаимодействия банковского и предпринимательского секторов, за исключением исследований, проведенных МСП Банком и НАФИ. Таким образом, в экономических исследованиях имеется ниша в изучении взаимодействия банков и МСП с учетом фактора их взаимного доверия.

2. Теоретико-методологические основы исследования взаимодействия малых предприятий и банков

Оценка эффективности взаимодействия МСП и банков в данном исследовании базируется на синтезе концепций неинституциональной и неоклассической теорий. С одной стороны, необходимым условием успешного взаимодействия рассматриваемых экономических агентов является определенный уровень доверительности отношений между ними [Авдеева, 2019; Белянин, Зинченко, 2010; Кукушкин, 2014; Купрейченко, Мерсиянова, 2013; Татарко, 2014]. С другой стороны, достаточным условием для заключения кредитного договора является наличие такой производственной функции малого предприятия, которая обеспечивает его кредитоспособность в сложившейся рыночной конъюнктуре и имеющихся параметрах внешней среды.

При исследовании предполагается выполнение следующих гипотез:

- взаимность доверительных отношений, означающая, что доверие должно быть обоюдным и присутствовать у каждого из рассматриваемых агентов по отношению к своему партнеру в кредитной сделке;
- возможность измерения уровня взаимного доверия между изучаемыми агентами с помощью выбранного набора индикаторов;
- предпочтительность доверительных паттернов поведения взаимодействующих агентов, которая обеспечивает большую согласованность их интересов и является основой для достижения компромиссных решений;
- принципиальная управляемость процессом повышения уровня взаимного доверия в звене «банк – малое предприятие», зависящая как от динамики сложившегося уровня общественного доверия в стране, так и от используемых на микроуровне процедур принятия решений, базирующихся на принципах транспарентности, адаптивного консультирования и формирования устойчивых связей;
- наличие системы индикаторов, оценивающих на макро-, мезо- и микроуровнях экономический эффект от повышения уровня взаимного доверия между банками и малыми предприятиями.

3. Анализ проблем взаимодействия малых предприятий и банков

В настоящее время существует комплекс проблем, препятствующих взаимодействию банковского сектора и МСП. Причины, порождающие эти проблемы, различным образом формулируются банками и малыми предприятиями. С точки зрения малых фирм они заключаются в высоких процентных ставках, сложностях предоставления залога и множественности поручителей, несоответствии сумм и сроков кредитов потребностям МСП, отраслевых дисбалансах в банковских предпочтениях.

Нестабильность банковского сектора, проявляющаяся в приостановлении деятельности банков, отзыве их лицензий и т.п., также негативно сказывается на процессах кредитования малых фирм. Наряду с доступностью кредитной ставки и другими условиями получения займа, МСП заинтересованы в надежности функционирования банка как партнера по сделке. При отсутствии надежности банка как партнера возможные негативные для малого предприятия ситуации следующие: 1) ухудшение положения банка может привести к невыгодному для малой фирмы изменению условий кредитования в одностороннем порядке в соответствии с имеющимися пунктами типовых договоров (диспозитивные нормы права); 2) приостановка и отзыв банковской лицензии влечет за собой «замораживание» движения операционных денежных потоков и кассовые разрывы у малых предприятий; 3) банкротство и передача долгов коллекторам сопровождаются, как правило, более жесткими условиями погашения кредитных обязательств. И поэтому, в отличие от крупных предприятий, которые имеют собственные юридические службы, МСП становятся на практике беззащитными перед прессингом коллекторов.

Для банков сектор малого бизнеса имеет ряд очевидных недостатков: неустойчивое финансовое положение малых предприятий как заемщиков, низкая рентабельность бизнеса, невысокая финансовая грамотность руководителей и собственников бизнеса, высокая теневая составляющая в их деятельности. Эти факторы, наряду с отсутствием государственной и эффективной поддержки со стороны делегированных на эти цели институтов, делают малый бизнес непривлекательным для банков и порождают их незаинтересованность в кредитовании МСП.

Действие негативных факторов в сфере кредитования малых фирм привело к следующим последствиям:

1) резкой диспропорции кредитно-инвестиционных источников развития МСП. На долю российских банков приходится не более 20% от общей суммы прямых инвестиций, направляемых на развитие МСП (за рубежом 30–50%); при этом доля собственных источников и ростовщичества (оперативных займов у частных лиц, в том числе друзей, родственников и т.п., часто под высокие проценты) составляет более 70–80% (за рубежом – 25–50%); прочие источники малозначимы;

2) неудовлетворенной потребности МСП в ресурсах развития, при том что часть средств банков осталась нереализованной, что подтверждается как опросами предпринимателей, проводимыми различными агентствами (см., например, исследования НАФИ [Березина, 2016]), так и аналитическими материалами, посвященными количественной оценке потребностей малого бизнеса [Королева, 2019а].

3) замкнутому («порочному») кругу проблем, воспроизводящихся в системе взаимоотношений МСП – банки (рис. 1).

Вышеперечисленные сложности в отношениях между МСП и банками в значительной степени обусловлены низким уровнем доверительности между ними. Взаимосвязь между уровнем доверия и степенью развитости сектора малого бизнеса подтверждается зарубежным опытом: в странах, где высокий уровень доверия является нормой ведения бизнеса и активно осуществляется кредитование МСП, малое предпринимательство представляет собой ведущий сектор национального хозяйства. Так, в Китае индекс доверия Edelman Trust Barometer – 74% при вкладе МСП в ВВП – 60 %, в Италии 43% и 68%, в Австралии – 40% и 58% соответственно. В России уровень доверия в 2018 г. составил 36%, а доля малого бизнеса в экономике – всего лишь 21,2% [Титов, 2018; Edelman, 2018].



Рис. 1. Замкнутый («порочный») круг проблем взаимодействия МСП и банков

Источник: разработано авторами.

Низкий уровень взаимного доверия сложился в значительной степени из негативной истории прежних взаимоотношений банков и МСП. Сюда относятся: многочисленные отказы в кредитах малому бизнесу, высокая доля просроченной задолженности предприятий из сектора МСП (по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», доля просрочен-

ной банковской задолженности МСП за последние 4 года составляла в среднем 13–15% и была в 3 раза выше, чем при кредитовании крупных предприятий, и в 2 раза выше, чем при кредитовании физических лиц [Михлина, Тетерин, Сараев, 2019]). Недостаточный уровень взаимного доверия усиливает действие других факторов, тормозящих развитие малого бизнеса. Таким образом, доверие выступает значимым фактором, влияющим на эффективность взаимодействия между МСП и банками и требующим более глубокого исследования и своей количественной оценки.

4. Количественная оценка уровня взаимного доверия между банками и МСП на основе индексного метода

В настоящее время существует множество методик количественной оценки уровня доверия субъектов друг к другу, однако они далеко не полно отражают все многообразие отношений между различными экономическими агентами. Так, большая часть методик ориентирована на макро- и мезоуровень [Николаев, Ефимов, Марушкина, 2006; НАФИ; Аюрзанайн, 2011]; гораздо меньшая – на микроуровень [Жаворонков, 2012]; преобладают также методики с односторонней оценкой уровня доверия, базирующиеся на опросах [GfK; Michigan University Consumer Sentiment Index; Edelman; АНО «Левада-центр»]. Системная классификация данных исследований выявила отсутствие работ по количественной оценке уровня взаимного доверия, осуществляемых на микроуровне (между банками и МСП), с учетом принципа взаимности и применением синтетического подхода к расчетам индексов [Егорова, Королева, 2018].

В качестве измерителей доверия, как правило, используются относительные величины – индексы, которые строятся на основе некоторых экономико-статистических индикаторов или на результатах опросов, т.е. применяются либо экономический, либо социо-институциональные подходы. В то же время доверие экономических агентов формируется как на основе статистической информации, так и на основе имеющихся общественных рутин, прошлого опыта их взаимоотношений и т.д.

Предлагаемая методика оценки уровня взаимного доверия между МСП и банками в отличие от имеющихся разработок учитывает и экономическую, и институциональную компоненту. Интегральный индекс взаимного доверия МСП и банков является произведением двух частных индексов:

$$(1) \quad D^{ин} = D^э \cdot D^и,$$

где $D^э$ – экономическая компонента, рассчитанная на основе статистических данных по выбранным индикаторам; $D^и$ – институциональная компонента, основанная на опросе специалистов выбранных предприятий и банков, а также экспертных оценках других промышленных и финансовых аналитиков.

$D^э$ рассчитывается по формуле:

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

где I_i – текущее значение выбранного экономического индикатора; I_i^0 – базовое значение этого индикатора; w_i – весовой коэффициент, заданный экспертно.

Индекс D^u рассчитывается по формуле:

$$(3) \quad D^u = \frac{\sum_{j=1}^m D_j}{m},$$

где D_j – результаты опросов j -ой организации; m – число организаций.

Выбор экономических индикаторов для расчета индекса D^9 осуществлен на основе ряда гипотез, представленных в табл. 1.

Таблица 1.

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

Индикатор (I)	Обоснование гипотезы
Отношение объема выданных кредитов МСП к их обороту	Отражает доверие банков к рассматриваемым объектам, поскольку масштабы деятельности предприятий связаны с кредитованием
Доля кредитов МСП в активах банка	Выявляет интенсивность взаимодействия в кредитно-инвестиционной сфере
Рентабельность активов МСП	Является ключевым показателем для банка при принятии решения о кредитах: чем выше рентабельность, тем выше уровень доверия банка к бизнесу
Спред кредитной ставки для МСП (разность между кредитной и ключевой ставкой Банка России)	Оценивает риски кредитования: чем меньше спред, тем больше уровень доверия МСП и банков
Обеспеченность банка собственным капиталом	Отражает уровень стабильности банка: чем выше капитал банка, тем более надежным партнером для построения долгосрочных отношений (получение кредита, участие в совместных проектах, открытие расчетного и/или депозитного счетов и т.п.) он является и тем выше к нему доверие МСП

Источник: разработано авторами.

Эти индикаторы достаточно близки к показателям, рекомендованным методикой аудиторско-консалтинговой компании «ФБК» для анализа исследования взаимодействия экономических субъектов, но при этом учитывают особенности этого процесса для банков и МСП [Николаев, Ефимов, Марушкина, 2006]².

² Эти показатели были рассчитаны единожды за период 2000–2006 гг.

В соответствии с формулой (2) был вычислен индекс D^9 на основе выбранных индикаторов и весовых коэффициентов их значимости, определенных путем опроса экспертов банковского и предпринимательского секторов, проведенного авторами (табл. 2).

Таблица 2.
Весовые коэффициенты значимости экономических индикаторов, используемых в D^9

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

Источник: расчеты авторов.

В таблице 3 представлены значения индекса D'' , вычисленные по формуле (3) на основании усреднения результатов опросов, проведенных следующими организациями: НАФИ и НИУ ВШЭ, Альфа-банк, ПСБ Банк и ОПОРА России.

Таблица 3.
Индексы доверия, рассчитанные различными организациями по результатам их опросов, и усредненный индекс доверия D''

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

Источник: расчеты авторов и данные организаций [НАФИ, 2018; Альфа-банк, 2019; ПСБ, 2020].

В таблице 4 приведены итоговые результаты расчетов по формулам (1)–(3).

Таблица 4.

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

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

Источник: расчеты авторов.

В целом, полученный индекс D^{uu} во многом отражает те же тенденции к росту в 2016–2017 гг. и снижению в 2018 г., что и значения частных его составляющих, за исключением 2017 г., в котором снизился индекс D^3 (рис. 2). Более высокое значение D^u , повлиявшее на величину D^{uu} , определяется тем, что исследования, основанные на методе опросов, как правило, отображают более оптимистичный настрой во взаимоотношениях бизнеса и банков. Это связано с тем, что в оценке экспертов часто преобладает инерция и не всегда учитывается текущая информация о динамике экономических индикаторов.

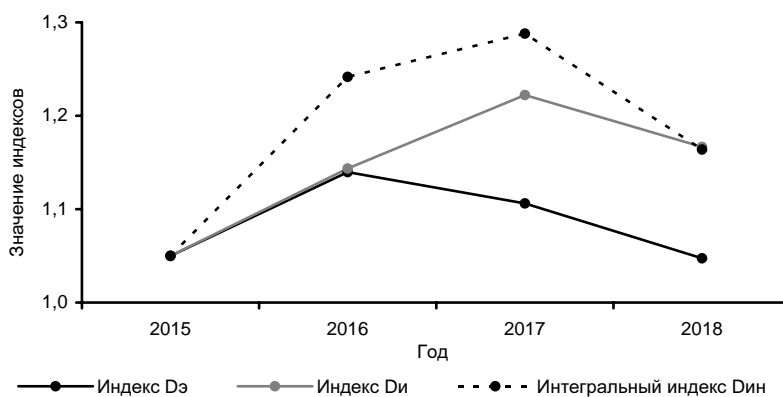


Рис. 2. Индексы взаимного доверия D^3 , D^u , D^{uu} за 2015–2018 гг.

Источник: построено авторами.

Верификация разработанного индекса свидетельствует о хорошей интерпретируемости результатов, в частности, это подтверждается сопоставлением расчетов с результатами аналогичных исследований по измерению уровня доверия, например, с совокупным индексом доверия населения финансовым институтам (НАФИ, НИУ ВШЭ). Поскольку индекс D^u отражает общие тенденции по динамике уровня доверия в силу его построе-

ния (формула (3)), то сопоставление производилось по компоненте D^3 , которая близка по своему экономическому содержанию к этому индексу (рис. 3). Данное сопоставление позволило сделать вывод о хорошей схожести результатов, полученных на основе вышеупомянутой апробированной методики.

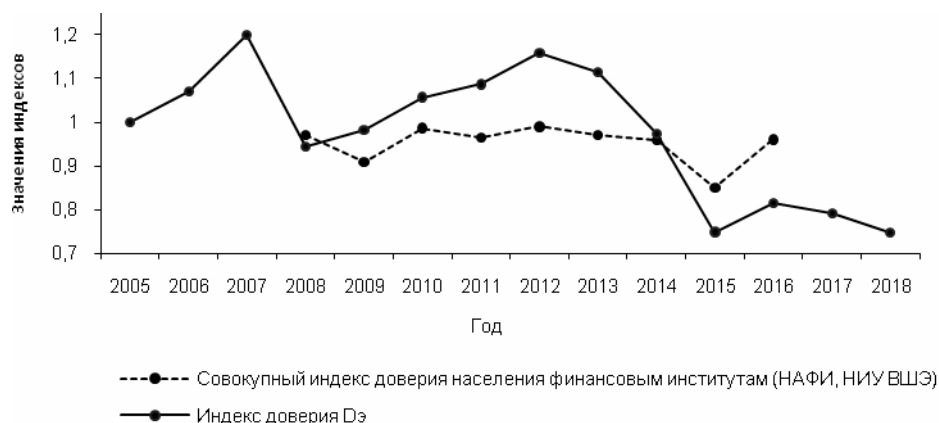


Рис. 3. Индексы доверия (D^3 и совокупный индекс доверия населения финансовым институтам)

Источник: построено авторами.

Восходящие и нисходящие тренды на графиках в целом совпадают. Расхождение кривых на рис. 3 в период 2008–2009 гг. можно объяснить тем, что совокупный индекс доверия населения финансовым институтам не в полной мере отразил влияние кризиса в банковском секторе на малый бизнес, когда кредитные ресурсы стали совсем недоступны для МСП, что отразилось на снижении индекса D^{III} .

Полученная динамика интегрального индекса D^{III} была сопоставлена с динамикой международного показателя доверия ЕТВ – индекса Edelman Trust Barometer (рис. 4).

Рисунок 4 иллюстрирует несоответствие тенденций в графиках индекса Edelman и D^{III} , что дает возможность сформулировать гипотезы о причинах, обусловивших их различную динамику. Совокупный индекс ЕТВ содержит оценку доверия не только к бизнесу и банкам, но и к СМИ, государству и неправительственным организациям. По-видимому, в период 2015–2017 гг. доверие к другим институтам было значительно хуже, чем к бизнесу и банкам, что и обусловило падающую динамику, а в 2018 г. наблюдалась обратная ситуация (уровень доверия к банкам снизился, а к другим институтам – вырос). К событиям, которые могли повлиять на увеличение общего уровня доверительности в 2018 г., можно отнести выборы президента РФ (март 2018 г.) и чемпионат мира по футболу, проведенный в России (лето 2018 г.). В этот же период значение индекса доверия между банками и МСП уменьшилось по следующим причинам: объявление правительством о повышении НДС с 18 до 20% (июнь 2018 г.), резкое снижение цен на нефть (ноябрь 2018 г.), замедление темпов роста российской экономики и др. Вышеназванные события негативно повлияли на ожидания представителей малого бизнеса и привели к стагнации деловой активности, падению спроса и продаж у компаний из сектора МСП и т.д.

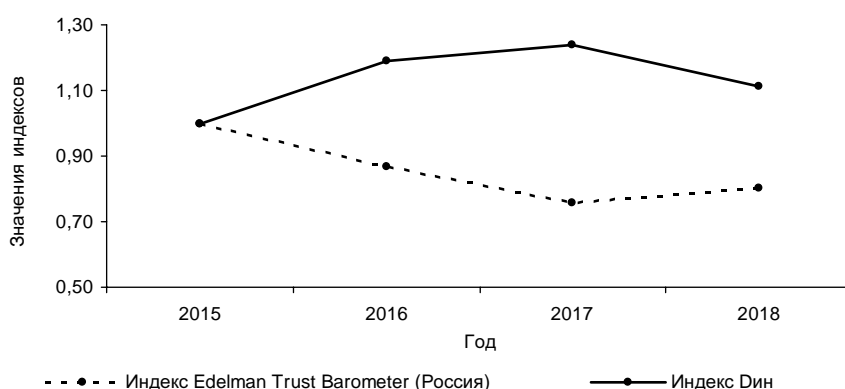


Рис. 4. Динамика индексов $D^{ин}$ и Edelman Trust Barometer за период 2015–2018 гг.

Источник: построено авторами.

5. Модели взаимодействия МСП и банков: «потребительская» и «партнерская»

Современная модель взаимоотношений российских МСП и банков характеризуется банковским доминированием: рассматриваемые экономические субъекты находятся в заведомо неравном положении. Во-первых, банк устанавливает «правила игры». Согласно действующему банковскому законодательству банки имеют возможность включать в кредитные договоры пункты об одностороннем порядке изменения условий кредитования заемщиков, в частности, величину ставки процента [ФЗ № 395-1; Королев, Есманский, 2019]. Это соответствует диспозитивным нормам права (условия кредитования формируются кредитным соглашением между заемщиком и банком, что не противоречит ст. 29 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» [ФЗ № 395-1]). Такого рода кредитные соглашения являются типовыми, и банки довольно часто прибегают к использованию этих условий договора на законных основаниях. Таким образом, дело не в том, что предприниматель должен внимательно прочесть условия договора и обратиться в другой банк, если его эти условия не устраивают, а в том, что и в другом банке ему предложат то же самое. В результате МСП оказываются перед выбором: либо соглашаться на типовые кредитные договоры, допускающие изменение банками ставок по кредитам на законных основаниях в одностороннем порядке, т.е. когда это предусмотрено условиями первоначального договора по кредитам, либо отказаться от банковских кредитов в принципе. Поэтому, ввиду отсутствия альтернатив, малые предприятия вынуждены подписывать типовые кредитные контракты, которые им невыгодны с юридической точки зрения и ставят их в неравноправное с банками положение.

Во-вторых, при кредитовании обычно реализуется стандартизованный подход: кредитные контракты являются типовыми и лишь формально учитывают потребности и особенности малых фирм, причем банки не склонны изменять типовые условия договоров. В-третьих, банки являются «держателями» информации и не всегда информируют МСП о наличии наиболее выгодных для них банковских продуктов. В-четвертых, в рас-

поряжении банка имеется широкий спектр формальных оснований для отказа в кредите и т.д. Такое доминирование в значительной степени обусловлено незрелостью российского банковского законодательства, ориентированного на работу банков с крупными предприятиями и недостаточно учитывающего специфику кредитования МСП.

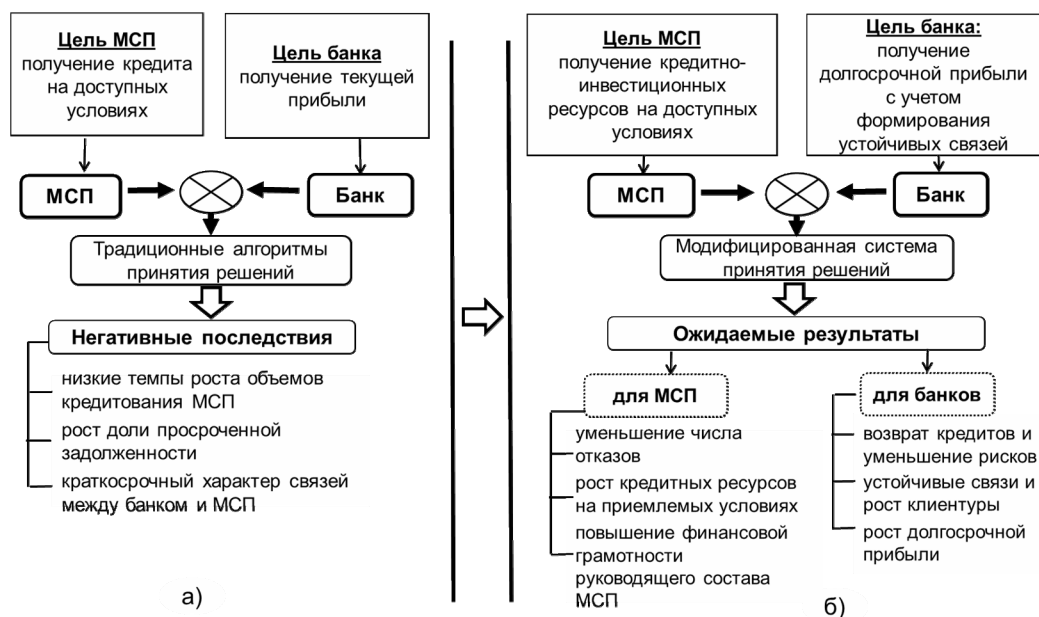


Рис. 5. Модели взаимодействия МСП и банков в процессе формирования кредитного договора: а) традиционная («потребительская»); б) модифицированная («партнерская»).

Источник: разработано авторами.

В развитых рыночных странах, где законодательные основы формировались не одно столетие, взаимоотношения МСП и банков характеризуются большей толерантностью и так называемой «партнерской» моделью поведения банков. Однако и в рамках существующих российских законодательных норм имеется возможность стать на путь такой трансформации отношений, при которой малые предприятия из заемщиков *non grata* становятся желанными клиентами банков. Постепенный переход от традиционной («потребительской») к модифицированной («партнерской») модели их взаимоотношений позволит более эффективно согласовывать противоречивые экономические интересы и смягчать рассмотренные ранее дисбалансы, имеющиеся в сфере кредитования малого бизнеса (рис. 5 а, б).

6. Адаптивное кредитно-инвестиционное консультирование как метод перехода к «партнерской» модели взаимодействия банков с малыми предприятиями

Предполагается, что путь перехода от традиционной к модифицированной модели взаимоотношений рассматриваемых субъектов лежит в области совершенствования банковского консультирования малых предприятий. Важность консультирования для развития предпринимательства отмечается зарубежными и российскими исследователями [Блок, 2007; Шейн, 2008; Jenkinson, Jones, Martinez, 2015; Mayer, Vives, 1995; Коланьков, Петров, Зимин, 2007; Мирзоян, 2017]. По мнению английского специалиста по управлению проектами Филипа А. Уикхэма, «консалтинговая деятельность – это фактор, необходимый для развития бизнеса и повышения его эффективности» [Уикхэм, 2006].

Процедуры консультирования как нельзя более востребованы в сфере банковского кредитования МСП, так как руководители малых фирм, в отличие от банковских работников, как правило, не обладают достаточно высоким уровнем профессионализма при принятии управленческих и финансовых решений в условиях постоянно возникающих изменений во внешней среде. Именно поэтому они нуждаются в квалифицированных консультациях, которые позволяют получить от банковского персонала достоверную информацию, раскрывающую в доступной форме последствия заключаемых кредитных договоров.

Основные недостатки традиционного консультирования заключаются в шаблонном подходе к консультированию МСП без учета особенностей их деятельности, платности множества предлагаемых малому бизнесу услуг, а также низком качестве этих услуг (подробнее см.: [Егорова, Королева, 2018]). В краткосрочной перспективе вышеперечисленные недостатки приводят либо к отказу от заключения кредитного договора как такового (иногда по инициативе клиента), либо к невыгодным для предпринимателя условиям кредитного контракта. В долгосрочной перспективе последствия состоят в закреплении негативного опыта взаимодействия исследуемых агентов рынка, снижении уровня доверия между ними и сужении клиентской базы банка. Таким образом, в подавляющем большинстве случаев именно отсутствие квалифицированной консультации и достоверной информации является причиной недоверия МСП к банкам, обращения их к другим источникам финансирования, т.е. именно здесь кроется одно из «слабых звеньев» во взаимоотношениях МСП – банки.

Предлагаемая система адаптивного кредитно-инвестиционного консультирования (АКИК) заключается в систематизированном предоставлении банком комплекса информационных и консультационных услуг по вопросам государственных и частных кредитов и инвестиций как действующим малым и средним предприятиям, так и начинающим предпринимателям [Егорова, Королева, 2018]. Оказание консультационных услуг предполагает также исследование оптимальных вариантов достижения предприятием его обновляющихся целей и возможностей с учетом изменившейся внешней среды. В данном случае программный банковский продукт, предоставляемый малым предприятиям на основе консультаций, является индивидуализированным, т.е. адаптированным к проблемам конкретной малой фирмы за счет анализа ее состояния и развития. Проведение такого анализа может быть успешно реализовано банковскими сотрудниками, так как структура малого предприятия достаточно проста. Адаптивное консультирование учи-

тывает, с одной стороны, интересы и потребности малых фирм, а с другой – имеющиеся у банка возможности. Таким образом, в отличие от сложившейся практики, функции АКИК не ограничиваются предоставлением только информационных услуг, а предполагают более глубокий анализ проблем малой фирмы с целью наилучшего их решения путем кредитования на приемлемых для предприятия условиях (объемы, графики платежей, сроки погашения и т.п.).

АКИК принципиально отличается от современных программ Сбербанка РФ «Свое дело» и «Деловая среда», ориентированных главным образом на информационно-справочную поддержку малого бизнеса [Сбербанк, 2019; Антошкин, 2019]. Аналогичные функции выполняют «Бизнес-навигатор» (Корпорация МСП), ТАСС-Бизнес (Агентство ТАСС и Корпорация МСП) и др. Однако данные программы вписываются в традиционную («потребительскую») модель взаимоотношений банковского сектора с малым бизнесом и предполагают платность значительной части услуг. Ожидаемые эффекты от внедрения АКИК состоят для МСП в более полном удовлетворении потребностей в финансовых ресурсах для своего развития; для банков – в росте объема кредитов, появлении постоянной клиентуры и образовании устойчивых связей за счет повышения доверия.

7. Методика количественной оценки эффекта от роста уровня доверия между МСП и банками на мезо- и макроуровнях

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

Экономический эффект от роста уровня взаимного доверия между рассматриваемыми секторами состоит: 1) на мезоуровне – в приросте кредитно-инвестиционных ресурсов, направляемых в сектор МСП и соответствующем увеличении выпускаемой ими продукции; 2) на макроуровне – в приросте налоговых поступлений, увеличении вклада МСП в ВВП, а также в косвенных эффектах, трудно поддающихся количественной оценке, в том числе росте занятости, благосостояния населения и т.п. (рис. 6 а, б).

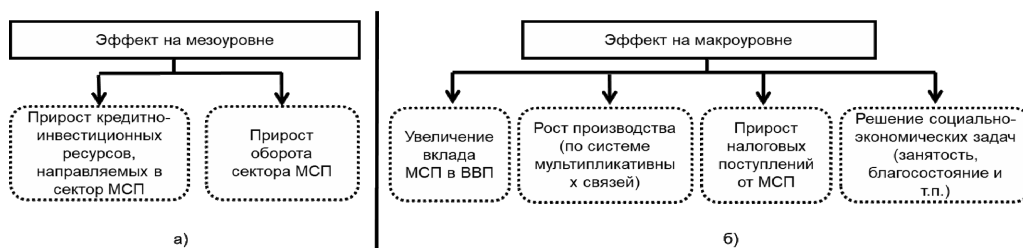


Рис. 6. Эффекты от увеличения уровня доверия во взаимодействии МСП и банков:
а) мезоуровень, б) макроуровень

Источник: построено авторами.

В исследованиях П.Дж. Зака, С. Нэка и Ф. Кифера [Knack, Keefer, 1997; Knack, 2001; Zak, Knack, 1998], разработавших обратные методики оценки влияния уровня доверия, установлено наличие статистической зависимости между повышением уровня доверия в стране и экономическим ростом. В частности, ими показано, что прирост уровня доверия на 7 процентных пунктов (п.п.) обеспечивает прирост в среднем на 1 п.п. доли прямых общих инвестиций в ВВП. Согласно расчетам, представленным в разделе 4 данной статьи, прирост уровня доверия за период 2015–2018 гг. в среднем составлял 18,1 п.п. При сохранении пропорциональности, установленной зарубежными авторами, в следующем периоде следует ожидать прирост инвестиций в размере 2,59 п.п. при поддержании такого роста уровня доверия.

Для оценки других экономических индикаторов использовались сложившиеся и устойчивые макро- и мезопропорции, в частности: доля налоговых поступлений сектора МСП – 15% совокупного объема налогов страны (экспертно); отдача кредитно-инвестиционных ресурсов (1 руб. инвестиций в среднем позволяет получить 6,36 руб. оборота сектора); средняя доля налоговых поступлений в обороте малого бизнеса – 5,6% [Королева, 2019а]. Итоги расчетов экономического эффекта от увеличения уровня доверия представлены в табл. 5.

Таблица 5.

Экономические эффекты от роста доверия между МСП и банками

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

Источник: расчеты авторов.

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

8. О переходе на партнерскую модель взаимодействия в условиях посткарантинной политики 2020 г.

Экономический прогноз развития малого бизнеса в России после отмены карантинных мероприятий, вызванных пандемией коронавируса, весьма неутешителен. Введенные с марта 2020 г. карантинные мероприятия могут быть приравнены к шоковым экстер-

налиям, к которым малый бизнес плохо приспособлен, так как в отличие от крупных предприятий у МСП нет «подушки» безопасности и необходимого запаса прочности для выживания в условиях кризиса. По самым оптимистичным оценкам, после отмены карантина каждый третий предприниматель подойдет к рубежу банкротства, а каждый шестой сомневается в возможности открытия нового бизнеса [ТПП, 2020]. Поэтому малый бизнес в целом будет отброшен к периоду начала 2000-х или даже 1990-х годов [Гаман, 2020; Татулова, 2020].

Провести оценку необходимого объема финансовых средств для поддержки малого бизнеса в сложившейся кризисной ситуации достаточно сложно. В ряде стран государство уже активно принимает меры по поддержке МСП. Так, в США объем средств, выделенных из бюджета для МСП, – 350 млрд долл. [Белев, Комарницкая, Тищенко, Могучев, 2020]. Общая сумма поддержки малых предприятий в Великобритании составляет 2,3 млрд евро и включает в себя налоговые каникулы, предоставление грантов и т.п. [Смирнов, 2020; Белянин, 2020]. В рамках программы немедленной помощи Германия выделила 50 млрд евро для поддержки малых фирм, объявила об отсрочке налоговых платежей и предоставлении государственных гарантий по кредитам [Белев, Комарницкая, Тищенко, Могучев, 2020]. В Италии малые предприятия могут воспользоваться кредитными гарантиями на 350 млрд евро, что составляет более 20% ВВП страны [Белянин, 2020]. В России запланированные меры государственной финансовой поддержки предприятий пока не кажутся серьезными, и уже сейчас очевидно, что этих средств будет недостаточно. Поэтому роль банков, как организаций, обладающих кредитно-инвестиционными ресурсами, остается значимой. На текущий момент они занимают позицию «каждый сам за себя», в то время как в условиях всеобщего экономического кризиса необходима стратегия содействия и партнерства [Белянин, 2020]. Таким образом, можно сделать вывод, что переход банков на модифицированную – «партнерскую» – модель взаимодействия и внедрение ими адаптивного консультирования особенно актуальны в нынешней карантинной ситуации, так как это позволит малым предприятиям «остаться в живых» и продолжить свое существование, а банкам – приобрести клиентов, которые в дальнейшем смогут положительно повлиять на их финансовые показатели.

Заключение

Теоретико-методологическая значимость проведенного исследования заключается в использовании синтетического подхода, интегрировавшего традиционный экономический анализ взаимодействия банков и малых предприятий с неинституциональной парадигмой, постулирующей важную (и в ряде случаев приоритетную) роль институциональных факторов в общественном развитии. Выявлена и обоснована роль фактора доверия в сфере кредитных взаимоотношений банков и малых предприятий, позволяющего интенсифицировать инвестиционные процессы в малом бизнесе и обеспечить его рост. Сформулирована система гипотез исследования, состоящих в условии взаимности доверительных отношений, возможности измерения уровня доверия между исследуемыми субъектами, предпочтительности доверительных паттернов их поведения, управляемости процессом повышения уровня взаимного доверия и наличием системы индикаторов, оценивающих эффект от роста доверительности.

Предложен интегральный индекс уровня взаимного доверия между МСП и банками, который может являться индикатором состояния делового климата их отношений, а также инструментом, с помощью которого можно формировать различные варианты программ, направленных на улучшение сотрудничества бизнеса и банков. Предложен путь трансформации существующей («потребительской») в модифицированную («партнерскую») модель, реализация которого возможна за счет системы адаптивного кредитно-инвестиционного консультирования (АКИК).

Практическая значимость данной работы может быть определена тем, что внедрение системы АКИК в деятельность банков позволит не только активизировать кредитно-инвестиционные процессы, но и повысить уровень взаимного доверия между ними, что особенно востребовано при реализации комплекса мер по поддержке сектора МСП в условиях посткарантинной экономической политики.

Приближенная оценка экономических эффектов, которые можно получить от увеличения уровня доверительности, свидетельствует о том, что доверие является важным фактором, способствующим ускоренному росту российского малого бизнеса и развитию банковского сектора.

* *

*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Авдеева Д.А. Доверие в России и его связь с уровнем экономического развития // *Общественные науки и современность*. 2019. № 3. С. 79–93.

Антошкин А. Больше чем банк. 2012. (http://www.zanimaem.ru/spravochnik-zaemshika/interview/delovaya_sreda_sberbanka_07_12.php Дата обращения: 25.03.2020.)

Аюрзанайн А.Б. Институциональное доверие как фактор развития финансовых институтов в современной экономике // *Экономические науки*. 2011. № 7(80). С. 40–45.

Белев С.Г., Комарницкая А.Н., Тищенко Т.В., Мозуев Н.С. Международный опыт бюджетной поддержки экономики в условиях пандемии // *Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития*. 2020. № 10 (112). С. 104–124. (<https://www.iep.ru/upload/iblock/259/11.pdf> Дата обращения: 27.04.2020.)

Белянин А.В., Зинченко В.П. Доверие в экономике и общественной жизни. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010.

Белянин А.В. COVID-19: краш-тест для экономик XXI века. 13 апреля 2020 г. (<https://iq.hse.ru/news/356589260.html> Дата обращения: 19.04.2020.)

Березина Е. Заем вне доступа // *Российская газета*. 2016. № 117 (6985). (<https://rg.ru/2016/05/31/otrebno-malogo-i-srednego-biznesa-v-kreditah-velichilas.html> Дата обращения: 19.05.2020.)

Блок П. Безупречный консалтинг. СПб.: Питер, 2007.

Волкова О. Малый бизнес назвал четыре главные проблемы. 25.09.2015. РБК. (<https://www.rbc.ru/economics/25/09/2015/560574bf9a7947d1198f6d29> Дата обращения: 17.05.2020.)

Гаман Е. «Девяностые» мирового масштаба: что будет после коронавируса? 27.03.2020. (<https://news-front.info/2020/03/27/devyanostye-mirovogo-masshtaba-cto-budet-posle-koronavirusa/> Дата обращения: 14.04.2020.)

Девяткина М., Дергачев В. Большинство россиян заявили о невозможности честного бизнеса в России. 20 февраля 2019 г. РБК. (<https://www.rbc.ru/politics/20/02/2019/5c6c1dd09a79477ebc9646f4> Дата обращения: 17.05.2020.)

Доверие и недоверие в условиях развития гражданского общества / отв. ред. А.Б. Купрейченко, И.В. Мерсиянова. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2013.

Егорова Н.Е., Королева Е.А. Методы повышения уровня доверия как основа согласования экономических интересов малого промышленного бизнеса и банков // Теория и практика институциональных преобразований в России: сб. науч. трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып.42. М.: ЦЭМИ РАН, 2018. С. 144–155.

Егорова Н.Е., Королева Е.А. Консультирование как эффективный метод совершенствования процедур кредитования малых промышленных предприятий // Системные проблемы отечественной мезоэкономики, микроэкономики экономики предприятий: материалы Второй конференции Отделения моделирования производственных объектов и комплексов ЦЭМИ РАН (Москва, 12 января 2018 г.) / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. Вып. 2. М.: ЦЭМИ РАН, 2018. С. 20–29.

Жаворонков П.В. Доверительные отношения как фактор обеспечения экономической эффективности предпринимательской деятельности: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М.: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, 2012.

Индекс доверия финансовым институтам. Аналитический центр НАФИ. (<https://www.nafi.ru/analytics/indeks-doveriya-finansovym-institutam/>) Дата обращения: 21.03.2020.)

Индексы доверия АНО «Левада-центр». АНО «Левада-центр». (<https://www.levada.ru/tag/doverie/>) Дата обращения: 21.03.2020.)

Индекс настроений малого бизнеса. АО «Альфа-банк». (<https://alfabank.ru/retail/2019/12/5/58589.html>) Дата обращения: 30.03.2020.)

Индекс настроения потребителей Мичиганского университета (Michigan Consumer Sentiment Index). (<http://www.sca.isr.umich.edu/>) Дата обращения: 21.08.2019.)

Индекс потребительских настроений GfK. Аналитическая компания GfK Group. (https://www.gfk.com/fileadmin/user_upload/dyna_content/RU/Documents/Press_Releases/2017/GfK_Rus_Press_Release_Consumer_Confidence_Index_March_2017.pdf) Дата обращения: 21.03.2020.)

Индекс RSBI (Russia Small Business Index). ПАО «Промсвязьбанк». (<https://www.psbank.ru/Business/RSBI>) Дата обращения: 30.03.2020.)

Коланьков А., Петров В., Зимин В. Инвестиционный консалтинг: новая индустрия российской экономики. (<http://www.rcb.ru/rcb/2007-04/8188>) Дата обращения: 01.06.2018.)

Королева Е.А. Количественная оценка спроса и предложения на рынке банковских кредитно-инвестиционных ресурсов для малого бизнеса // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Развитие инновационной экономики: достижения и перспективы» (Москва, 21 ноября 2019 г.) / под ред. М.Я. Парфеновой, Л.Г. Руденко, И.А. Зуевой. М.: изд-во «МУ им. С.Ю. Витте». 2019а. С. 655–664. (https://www.muiiv.ru/ob_universitete/nauchnaya_zhizn_i_publikatsii/materialy-nauchnykh-konferentsiy/10593/68834/)

Королева Е.А. Трансформация модели взаимодействия малых промышленных предприятий и банков на основе повышения уровня доверия: дис. ... канд. экон. наук. М., 2019б.

Королев С., Есманский А. Одностороннее повышение банком ставки по кредиту: как оспорить, если такая возможность предусмотрена договором? // ЭЖ-Юрист. 2019. № 19 (1070). (<https://www.eg-online.ru/article/399250/>) Дата обращения: 08.06.2020.)

Кукушкин М. Доверие становится ценностью. М.: НИУ ВШЭ, 7 августа 2014. (<https://www.hse.ru/news/communication/130217355.html>) Дата обращения: 19.04.2020.)

Малое и среднее предпринимательство в России: стат. изд. Росстат. (<https://www.gks.ru/folder/210/document/13223>) Дата обращения: 24.05.2020.)

Мирзоян М.О. Развитие рынка услуг инвестиционного консультирования // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. №11. С.110–124.

Михлина Е., Тетерин В., Сараев А. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2018 года: экспансия крупных банков. Рейтинговое агентство «Эксперт РА», апрель 2019. (<https://raexpert.ru/docbank/406/b7c/d68/675ffa1332cb30b071a3997.pdf>) Дата обращения: 25.04.2020.)

Не переживут пандемию: 3 млн бизнесменов могут разориться. 21.03.2020. (<https://www.gazeta.ru/business/2020/03/21/13015981.shtml> Дата обращения: 13.04.2020.)

Николаев И.А., Ефимов С.В., Марушкина Е.В. Доверие в экономике: количественная оценка: аналитический доклад. М.: Аудиторско-консалтинговая компания «ФБК», март 2006. (<http://www.fbk.ru/upload/images/doverie1.pdf> Дата обращения: 01.03.2020.)

Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», утв. 24 декабря 2018 г. (https://www.economy.gov.ru/material/file/7bb70b5d19ea26a9729839377e6ac38e/Passport_NP_MSP.pdf Дата обращения: 19.05.2020.)

Свое дело. Сбербанк России. (<http://www.sberbank.ru/svoedelo> Дата обращения: 17.03.2020.)

Смирнов И. Во всем мире запустили механизмы господдержки бизнеса из-за коронавируса. А как у нас? 22.04.2020. (<https://myfin.by/stati/view/vo-vsem-mire-zapustili-mehanizmu-gospodderzki-biznesa-iz-za-koronavirusa-a-kak-u-nas> Дата обращения: 25.04.2020.)

Стасевич О. Опрос руководителей в сфере МСП о доступности кредитов. 11.04.2016. (<https://www.banki.ru/news/lenta/?id=8842200> Дата обращения: 19.05.2020.)

Стиглиц Дж.Ю. Ревущие девяностые. Семена развала. М.: Современная экономика и право, 2005.

Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 года № 1083-р).

Татарко А.Н. Взаимосвязь доверия и экономического развития: кросс-страновой анализ // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. 2014. Т. 5. № 2. С. 50–57. (<https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimosvyaz-doveriya-i-ekonomicheskogo-razvitiya-kross-stranovyy-analiz> Дата обращения: 24.04.2020.)

Татулова А. «Нам осталось несколько недель»: как коронавирус убивает малый бизнес в России. (<https://www.forbes.ru/karera-i-svoe-biznes/395715-nam-ostalos-neskolko-nedel-kak-koronavirus-ubivaet-malyu-biznes-v-rossii> Дата обращения: 13.04.2020.)

Титов Б. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир. Институт экономики роста им. П.А. Столыпина, июль 2018. (<http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf> Дата обращения: 01.03.2020.)

Уикхэм Ф. Консалтинг в управлении проектами / пер. с англ., 2-е изд. М.: Дело и сервис, 2006.

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

Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. М.: Academia, 1999.

Шейн Э.Г. Процесс консалтинга: построение взаимовыгодных отношений «клиент-консультант». СПб.: Питер, 2008.

Arrow K.J. Gifts and Exchanges // Philosophy & Public Affairs. 1972. Vol. 1. No. 4. P. 343–362.

Edelman Trust Barometer. Global report 2018. (https://www.edelman.com/sites/g/files/aatuss191/files/2018-10/2018_Edelman_Trust_Barometer_Global_Report_FEB.pdf Available at: 01.03.2020.)

Jenkinson T., Jones H., Martinez J. Picking Winners? Investment Consultants' Recommendations of Fund Managers // Journal of Finance. 2016. 71(5). P. 2333–2370.

Mayer C., Vives X. Capital Markets and Financial Intermediation. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

Knack S., Keefer Ph. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112. № 4. P. 1251–1288.

Knack S. Trust, Associational Life, and Economic Performance // The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being / J.F. Helliwell (ed.) Quebec: Human Resources Development Canada, 2001. P. 175–202.

Zak P.J., Knack S. Trust and Growth. University of Maryland, College Park. Working Paper. № 219. 1998.

Lending to Russian Small Businesses: From a Traditional to a Partnership-based Banking Model

Natalia Egorova¹, Ekaterina Koroleva²

¹ Central Institute of Economics and Mathematics,
47, Nakhimovsky Prospekt, Moscow, 117418, Russian Federation.
E-mail: nyegorova@mail.ru

² Central Institute of Economics and Mathematics,
47, Nakhimovsky Prospekt, Moscow, 117418, Russian Federation.
E-mail: katerina8686@gmail.com

The article is devoted to the problem of insufficient credit and investment support for small and medium enterprises (SME) and their ineffective interaction with banks. In the sphere of relations between the banking and business sectors, which is the subject of research, two models of cooperation between small firms and banking organizations have been identified: the existing (traditional, “consumer-based”) and modified (“partnership-based”), based on a higher level of mutual trust, which allows reconciling contradictory interests of these agents. The purpose of this paper is to identify methods of transforming the existing model of interaction between SMEs and banks into a “partnership-based” and to justify the need of measuring trust level as an important stage of this study. A comparative analysis of the existing methods of quantitative assessment of trust level between various economic entities has been carried out, their shortcomings have been identified and the conclusion about the lack of adequate approach to the assessment of trust level between small firms and banks has been made. Thereby an integral index that synthesizes economic-statistical and expert approaches and combines economic indicators and the results of surveys (representatives of banking and business sectors) has been proposed. This index has been verified and compared with similar mesoscale indicators that measure trust level. In order to increase the level of mutual trust between market agents a system of adaptive credit and investment consulting (AKIK) has been proposed. The use of AKIK, in comparison with other programs (“Svoe Delo”, “Delovaya Sreda”), is aimed to set stable relations and to consider long-term economic interests of small enterprises and banks. The method, based on the modification of a foreign methodology that manages to measure the influence of trust level on economic growth (P. Zack, F. Kiefer, S. Knack), has been developed. This method helps to calculate economic effects obtained due to this factor for small business and the entire economy.

Key words: models of interaction; small and medium enterprises; banks; trust; measurement of trust level; trust indices; adaptive consulting.

JEL Classification: G21, M21, L26.

* *
*

References

- Antoshkin A. (2012) *Bolshe chem bank* [More than a Bank]. Available at: http://www.zanimaem.ru/spravochnik-zaemshika/interview/delovaya_sreda_sberbanka_07_12.php (accessed: 25.03.2020)
- Arrow K.J. (1972) Gifts and Exchanges. *Philosophy & Public Affairs*, 1, 4, pp. 343–362.
- Aurzanain A.B. (2011) Institutsional'noye doveriye kak faktor razvitiya finansovykh institutov v sovremennoy ekonomike [Institutional Trust As a Factor in the Development of Financial Institutions in the Modern Economics]. *Economic Sciences*, 7, 80, pp. 40–45.
- Avdeeva D.A. (2019) Doveriye v Rossii i yego svyaz' s urovnem ekonomicheskogo razvitiya [Trust in Russia and its Connection with the Level of Economic Development]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost*, 3, pp.79–93.
- Belev S., Komarnitskaya A., Tishchenko T., Moguchev N. (2020) Mezhdunarodnyy opyt byudzhethnoy podderzhki ekonomiki v usloviyakh pandemii [International Experience of Budget Support for the Economy in a Pandemic]. *Monitoring of Russia's Economic Outlook: Trends and Challenges of Socio-economic Development*, 10 (112). Available at: <https://www.iep.ru/upload/iblock/259/11.pdf> (accessed: 27.04.2020).
- Belyanin A.V., Zinchenko V.P. (2010) *Doveriye v ekonomike i obshchestvennoy zhizni* [Trust in Economics and Public Life]. Moscow: Liberal Mission Foundation. (in Russian)
- Belyanin A.V. (2020) *COVID-19: krash-test dlya ekonomik XXI veka* [COVID-19: Crash Test for 21st Century Economies]. 13th of April 2020. Available at: <https://iq.hse.ru/news/356589260.html> (accessed: 19.04.2020).
- Berezina E. (2016) Zayem vne dostupa [Out of Loan]. *Russian Newspaper*, 117 (6985). Available at: <https://rg.ru/2016/05/31/potrebnost-malogo-i-srednego-biznesa-v-kreditah-uvelichilas.html> (accessed: 19.05.2020).
- Block P. (2007) *Flawless Consulting*. St. Petersburg: Piter. (in Russian)
- Consumer Sentiment Index GfK*. Available at: https://www.gfk.com/fileadmin/user_upload/dyna_content/RU/Documents/Press_Releases/2017/GfK_Rus_Press_Release_Consumer_Confidence_Index_March_2017.pdf (accessed: 21.03.2020).
- Devyatkina M., Dergachev V. (2019) Bol'shinstvo rossiyan zayavili o nevozmozhnosti chestnogo biznesa v Rossii [Most Russians Declared the Impossibility of Honest Business in Russia]. *RBK*. Available at: <https://www.rbc.ru/politics/20/02/2019/5c6c1dd09a79477ebc9646f4> (accessed: 17.05.2020).
- Edelman Trust Barometer*. Global Report 2018. Available at: https://www.edelman.com/sites/g/files/aatuss191/files/2018-10/2018_Edelman_Trust_Barometer_Global_Report_FEB.pdf (accessed: 01.03.2020).
- Egorova N.E., Koroleva E.A. (2018) Metody povysheniya urovnya doveriya kak osnova soglasovaniya ekonomicheskikh interesov malogo promyshlennogo biznesa i bankov [Methods of Increasing the Level of Trust As a Basis for Coordinating the Economic Interests of Small Industrial Enterprises and Banks]. *Teoriya i praktika institutsional'nykh preobrazovaniy v Rossii* [Theory and Practice of Institutional Transformations in Russia] (ed. B.A.Erznyan), Moscow: CEMI RAS, Iss. 42, pp. 144–155.
- Egorova N.E., Koroleva E.A. (2018) Konsul'tirovaniye kak effektivnyy metod sovershenstvovaniya protsedur kreditovaniya malyykh promyshlennykh predpriyatiy [Consulting As an Effective Method of Improving Lending Procedures for Small Industrial Enterprises]. *System Problems of the Domestic Mesoeconomics, Microeconomics, Enterprise Economics* (ed. G.B. Kleiner). Proceedings of the 2nd Conference of the Department for Modeling Production Facilities and Complexes, CEMI RAS, Moscow, 12 th of January 2018. 2. Moscow: CEMI RAS.
- Federal Law of 24.07.2007 no 209-FZ "Development of Small and Medium-Sized Enterprises in the Russian Federation".
- Federal Law of 02.12.1990 no 395-1 "Banks and Banking Activities".

Fukuyama F. (1999) *Doveriye. Sotsial'nyye dobrodeteli i sozidaniye blagosostoyaniya* [Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity]. *The New Industrial Wave in the West. Anthology* (ed. Inozemtsev V.L.), Moscow: Academia Publ. (in Russian)

Gaman E. (2020) «*Devyanostyye*» mirovogo masshtaba: chto budet posle koronavirusa? ["Nineties" of Global Scale: What will Happen after the Coronavirus?]. Available at: <https://news-front.info/2020/03/27/devyanostyye-mirovogo-masshtaba-chto-budet-posle-koronavirusa/> (accessed: 14.04.2020).

Gazeta.ru. *Ne perezhivut pandemiyu: 3 mln biznesmenov mogut razorit'sya* [Do not Survive the Pandemic: 3 Million Businessmen Can Go Broke]. 21.03.2020. Available at: <https://www.gazeta.ru/business/2020/03/21/13015981.shtml> (accessed: 13.04.2020).

Index «Small Business Pulse». Alfa Bank JSC. Available at: <https://alfabank.ru/retail/2019/12/5/58589.html> (accessed: 30.03.2020).

Index RSBI (Russia Small Business Index). PAO «Promsvyaz'bank». Available at: <https://www.psbank.ru/Business/RSBI> (accessed: 30.03.2020).

Jenkinson T., Jones H., Martinez J. (2016) Picking Winners? Investment Consultants' Recommendations of Fund Managers. *Journal of Finance*, 71, 5, pp. 2333–2370.

Knack S., Keefer Ph. (1997) Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112, 4, pp.1251–1288.

Knack S. (2001) Trust, Associational Life, and Economic Performance. *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being* (ed. J. Helliwell), Quebec: Human Resources Development Canada, pp. 175–202.

Kolankov A., Petrov V., Zimin V. *Investitsionnyy konsalting: novaya industriya rossiyskoy ekonomiki* [Investment Consulting: A New Industry of the Russian Economy]. Available at: <http://www.rcb.ru/rcb/2007-04/8188> (accessed: 01.06.2018).

Koroleva E.A. (2019a) Kolichestvennaya otsenka sprosa i predlozheniy na rynke bankovskikh resursov dlya malogo biznesa [Quantitative Assessment of Demand and Supply on the Credit and Investment Bank Resources Market for Small and Medium Enterprises]. Proceedings of the 6th International science and practice conference "Development of an Innovative Economy: Achievements and Prospects" (eds. M.YA. Parfenova, L.G. Rudenko, I.A. Zuyeva), Moscow, 21 November 2019. Moscow: izd-vo "MU of. S.U. Vitte", pp.655–664. Available at: https://www.muiv.ru/ob_universitete/nauchnaya_zhizn_i_publicatsii/materialy-nauchnykh-konferentsiy/10593/68834/ (accessed: 30.03.2020).

Koroleva E.A. (2019b) *Transformatsiya modeli vzaimodeystviya malyykh promyshlennykh predpriyatiy i bankov na osnove povysheniya urovnya doveriya* [Transformation of the Model of Interaction between Small Industrial Enterprises and Banks Based on Increasing the Level of Trust] (PhD Thesis), Moscow.

Korolev S., Yesmanskii A. (2019) Odnostoronneye povysheniye bankom stavki po kreditu: kak osporit', yesli takaya vozmozhnost' predusmotrena dogovorom? [Unilateral Increase in Bank Loan Interest Rates: How to Dispute, If Such an Opportunity Is Provided for by the Contract?]. *EG-Lawyer*, 19 (1070). Available at: <https://www.eg-online.ru/article/399250/> (accessed: 08.06.2020).

Kukushkin M. (2014) *Doveriye stanovitsya tsennost'yu* [Trust Becomes Value]. 7 August. Moscow: HRU HSE. Available at: <https://www.hse.ru/news/communication/130217355.html> (accessed: 19.04.2020).

Kupreychenko A.B., Mersyanova I.V. (eds.) (2013) *Doveriye i nedoveriye v usloviyakh razvitiya grazhdanskogo obshchestva* [Trust and Distrust in the Development of Civil Society], Moscow: NRU HSE.

Mayer C., Vives X. (1995) *Capital Markets and Financial Intermediation*. Cambridge: Cambridge University Press.

Michigan University Consumer Sentiment Index. Available at: <http://www.sca.isr.umich.edu/> (accessed: 21.03.2020).

Mikhlina E., Teterin V., Sarayev A. (2019) *Kreditovaniye malogo i srednego biznesa v Rossii po itogam 2018 goda: ekspansiya krupnykh bankov* [Lending to Small and Medium-sized Businesses in Russia in 2018: Expansion of Large Banks]. April. Rating Agency «Expert RA». Available at: <https://raexpert.ru/docbank/406/b7c/d68/675ffa1332cb30b071a3997.pdf> (accessed: 25.04.2020).

Mirzoyan M.O. (2017) Razvitiye rynka uslug investitsionnogo konsul'tirovaniya [Development of Investment Consulting Services Market]. *Russian Foreign Economic Journal*, 2017, 11, pp. 110–124.

Nikolaev I.A., Efimov S.V., Marushkina E.V. (2006) *Doveriye v ekonomike: kolichestvennaya otsenka* [Analytical Report Trust in Economics: Quantitative Measurement], Audit and Consulting Company FBK. Available at: <http://www.fbk.ru/upload/images/doverie1.pdf> (accessed: 01.05.2020).

Rosstat. *Small and Medium Enterprises in Russia*. Statistical publications. Available at: <https://www.gks.ru/folder/210/document/13223> (accessed: 24.05.2020).

Sberbank of Russia. *Svoe delo* [Own business]. Available at: <http://www.sberbank.ru/svoedelo> (accessed: 17.03.2020).

Shein E.G. (2008) *Process Consultation Revisited: Building the Helping Relationship*. St. Petersburg: Piter Publishing House.

Smirnov I. (2020) *Vo vsem mire zapustili mekhanizmy gospodderzhki biznesa iz-za koronavirusa. A kak u nas?* [All Over the World Government Support Mechanisms for Businesses due to Coronavirus Have Been Launched. How about You?]. Available at: <https://myfin.by/stati/view/vo-vsem-mire-zapustili-mekhanizmy-gospodderzhki-biznesa-iz-za-koronavirusa-a-kak-u-nas> (accessed: 25.04.2020).

Stasevich O. (2016) *Opros rukovoditeley v sfere MSP o dostupnosti kreditov* [Survey of SMEs Managers on the Availability of Loans.]. Available at: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=8842200> (accessed: 19.05.2020).

Stiglitz J. (2005) *The Roaring Nineties: Seeds of Destruction*. Moscow: Modern Economy and Law.

Strategy of Development Small and Medium-sized Enterprises in the Russian Federation until 2030 (approved by the Government of the Russian Federation of June 2, 2016 No. 1083-r).

Tatarko A.N. (2014) *Vzaimosvyaz' doveriya i ekonomicheskogo razvitiya: kross-stranovyy analiz* [Correlation of Trust and Economic Development: Cross-Country Analysis]. *Bulletin of LGU A.S. Pushkina*, 2. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimosvyaz-doveriya-i-ekonomicheskogo-razvitiya-kross-stranovyy-analiz> (accessed: 24.04.2020).

Tatulova A. (2020) «*Nam ostalos' neskol'ko nedel'*»: kak koronavirus ubivayet malyy biznes v Rossii [“We Have a Few Weeks Left”: How Coronavirus Kills Small Business in Russia]. Available at: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/395715-nam-ostalos-neskolko-nedel-kak-koronavirus-ubivaet-malyy-biznes-v-rossii> (accessed: 13.04.2020).

The Passport of the National Project “*Small and Medium-sized Enterprises and the Support of Individual Entrepreneurial Initiative*”, Approved. December 24, 2018. Available at: https://www.economy.gov.ru/material/file/7bb70b5d19ea26a9729839377e6ac38e/Passport_NP_MSP.pdf (accessed: 19.05.2020).

Titov B. (2018) *Sektor malogo i srednego predprinimatel'stva: Rossiya i Mir* [Small and Medium-sized Enterprises: Russia and The World]. Institute for the Economy Growth, Stolypin P.A. [Institut ekonomiki rosta im. P.A. Stolypin]. Available at: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf> (accessed: 01.03.2020).

Trust Index of People to Financial Institutions, NAFI Analytical Center [National Agency for Financial Studies]. Available at: <https://www.nafi.ru/analytics/indeks-doveriya-finansovym-institutam/> (accessed: 21.03.2020).

Trust Indices of ANO Levada Center. Available at: <https://www.levada.ru/tag/doverie> (accessed: 21.03.2020).

Volkova O. (2015) *Malyy biznes nazval chetyre glavnyye problem*. [Small Business Named Four Major Problems]. *RBK*. Available at: <https://www.rbc.ru/economics/25/09/2015/560574bf9a7947d1198f6d29> (accessed: 17.05.2020).

Wickham P. (2006) *Management Consulting*. Moscow: Delo i servis. (in Russian)

Zak P.J., Knack S. (1998) *Trust and Growth*. Working Paper. № 219. University of Maryland, College Park.

Zhavoronkov P.V. (2012) *Doveritel'nyye otnosheniya kak faktor obespecheniya ekonomicheskoy effektivnosti predprinimatel'skoy deyatel'nosti* [Trust Relations As a Factor in Ensuring Economic Efficiency of Business] (PhD Thesis), Moscow: Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration.