



**БАНК
ЦЕНТР-ИНВЕСТ**

БАНКИ



МАЛЫЙ БИЗНЕС

**Профессор, д.э.н. В.В. Высоков
Председатель Совета директоров
ПАО КБ «Центр-инвест»**

**Сентябрь 2018
Сочи**



Содержание

Введение

1. За что не любят банкиров
2. За что банкиры любят малый бизнес
3. Трансформация малого бизнеса
4. Господдержка или развитие малого бизнеса
5. Путинский прорыв
6. Декларация «Банки любят малый бизнес»



Банки любят малый бизнес

В 2017 году:

- **6,1 трлн руб.** кредитов выдали российские банки российскому малому бизнесу;
- по Программе 6,5% малый бизнес получил льготные кредиты на сумму **86,7 млрд руб. (1,4%)**;
- **222 млрд \$ (13,8 трлн руб.)** составляет потенциальный дополнительный спрос на кредиты МСП¹ России

¹ <https://www.smefinanceforum.org/sites/default/files/Data%20Sites%20downloads/MSME%20Report.pdf>

За что не любят банкиров

1. Банки – зеркало российской экономики

Факторы, ограничивающие рост производства на малых предприятиях 2015-2016	(в процентах от числа обследованных организаций) ¹			(в процентах от числа обследованных ответов)		
	I	II	III	I	II	III
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внутреннем рынке	62	59	17	21	18	7
Недостаточный спрос на продукцию предприятия на внешнем рынке	10	16	1	3	5	0
Конкурирующий импорт	8	17	0	3	5	0
Высокий уровень налогообложения	50	50	42	17	15	17
Изношенность и отсутствие оборудования	26	18	45	9	6	18
Неопределенность экономической ситуации	54	62	35	18	19	14
Высокий процент коммерческого кредита	16	28	16	5	9	6
Недостаток финансовых средств	43	40	61	15	12	24
Недостаток квалифицированных рабочих	15	21	13	5	7	5
Отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы	5	7	13	2	2	5
Нет ограничений	7	5	10	2	2	4
Итого	296	323	253	100	100	100

I – Добыча последних ископаемых, II – Обрабатывающие производства, III – Производство и распределение электроэнергии, газа и воды

Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность ¹ 2015-2016	(в процентах от числа обследованных организаций)	(в процентах от общего числа ответов)
Недостаточный спрос на продукцию	28	9
Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	22	7
Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	38	12
Инвестиционные риски	36	11
Высокий процент коммерческого кредита	46	15
Высокий уровень инфляции в стране	47	15
Недостаток собственных финансовых средств	49	16
Неопределенность экономической ситуации в стране	51	16
Итого	315	100

¹ «Малое и среднее предпринимательство в России. 2017»: Стат.сб./Росстат. – М., 2017.

2. Банки работают много, рапортуют мало

Объем кредитов, выданных МСБ в 2017 году	млн руб.	%
Всеми банками (отчетность ЦБ РФ)	6 117 152	100%
Кредиты с гарантиями и поручительством АО «Корпорация «МСП» и АО «МСП Банк»	86 724	1%
Кредиты банков – участников РАЕХ (44 банка)	2 195 830	36%
Из них: банки-партнеры АО «Корпорация «МСП» и АО «МСП Банк» (25 банков)	1 797 972	30%
В том числе ПАО «Сбербанк» (1 банк)	1 214 613	20%

За что банкиры любят малый бизнес

1. Точечная концентрация бизнеса
2. Диверсификация рисков
3. Управление портфелем однородных ссуд
4. «Длинный хвост»
5. Инновации
6. Готовность к «черным лебедям»
7. Банкиры: спекулятивные и устойчивые



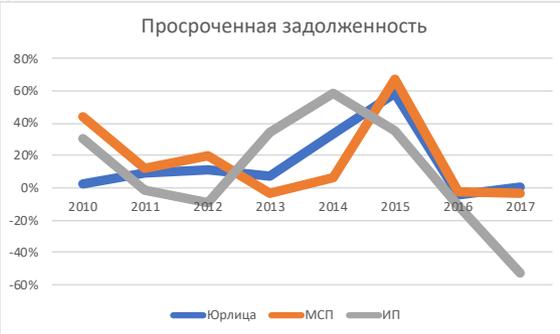
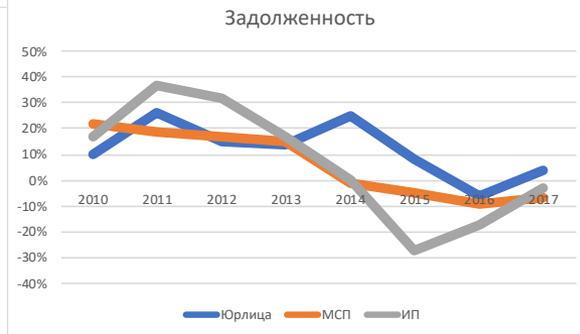
Показатели кредитования МСП в % к общим объемам кредитования юридических лиц, на 01.01.2018	Всего (общая модель)	В том числе банками регионами	Среди банков регионов (модель банков регионов)	Банки регионов в общем объеме
1	2	3	4	5
Выдано кредитов юридическим лицам, всего	100	42,9 (-0,6)	100	42,9
В том числе: субъектам МСП	15,9 (+0,4)	5,7 (+0,3)	13,3	36,0
Из них: ИП	1,1	0,2	0,4	17,3
Задолженность по кредитам юридических лиц, всего	100	40,1 (+0,2)	100	40,1
В том числе: субъектам МСП	14,0 (-1,6)	4,8 (-0,7)	11,9	34,1
Из них: ИП	1,3 (-0,1)	0,2	0,5	16,1
Просроченная задолженность юридических лиц, всего	100	40,1 (+0,2)	100	40,1
В том числе: субъектам МСП	31,8 (-1,3)	13,3 (+3,5)	33,2	41,9
Из них: ИП	1,6 (-0,9)	0,2	0,4	9,8

Бизнес-модель устойчивого (sustainable) банкинга

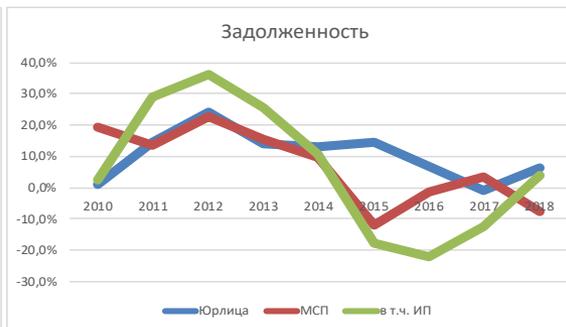
Управление рисками	Не купля-продажа, а управление рисками
Рынки	Не база клиентов, а экосистема банка
Комплаенс	Не только правила, но и лучшая мировая практика
Принятие решений	Не оформление, а реализация решений (No decision, but Solution!)
Отчетность	РСБУ, IFRS, IR, ESG
Управление персоналом	Не «охота за головами», а выращивание персонала
Продукты	VIP – финансовая доступность Best world practice

За что банкиры любят малый бизнес

На 01.01.2018



На 01.07.2018



Трансформация малого бизнеса

Трансформации	Риски кредитования МСП	Управление рисками
- кризиса	Резкое изменение спроса на продукцию, услуги	Мониторинг рынка клиентов
- бизнеса	Кредитование общественных благ и услуг	Распределение риска между бенефициарами
- инвестиций	Выбор посредников	Дезинтермедияция
- финансовых рынков	Выбор продукта и партнера	Финансовая грамотность клиентов
- банкинга	Спекулятивный банкинг	Устойчивый (sustainable) банкинг
- рисков	Ошибка 1 рода: не увидеть риск	Ошибка 2 рода: не увидеть новое
- контроля	Криминальный, конкурирующий, коррупционный уровень	Консультационный контроль
- стратегий	Обещания на длинную перспективу	Сбалансированность задач и ресурсов
- рейтингов	Поиск «идеального» заемщика	Комбинация сильных и слабых сторон

Модель искусственного интеллекта проверяющих

Исходные представления (И) Промежуточный акт проверки (П) Окончательный акт (О)

Характер проверок	Окончательные представления лучше исходных (О лучше И)	Окончательные представления хуже исходных (О хуже И)
Окончательный отчет лучше промежуточного (О лучше П)	КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ	КОРРУПЦИОННЫЙ
Окончательный отчет хуже промежуточного (О хуже П)	КОНКУРИРУЮЩИЙ	КРИМИНАЛЬНЫЙ

Трансформация малого бизнеса

SWOT – анализ малого бизнеса

Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
1. «Низкий старт»	Ограниченный рынок	Выход в большой бизнес	Полная утрата бизнеса
2. Высокая эффективность	Ограниченные возможности роста	Сбалансированный рост	Рост в тупиковом направлении
3. Гибкость	Зависимость от рынка	«Своя ниша» на стабильном рынке	Конкуренция
4. Самостоятельность	Отсутствие «крыши»	Реализация своих способностей	Беззащитность

Эволюция представлений о малом бизнесе

Стереотипы	Рыночная идеология	Новейшая идеология	Концепция экосистемы
<ul style="list-style-type: none"> - неэффективный - теневой - нуждается в поддержке государства - исчезнет в глобальном мире 	<ul style="list-style-type: none"> - эффективен изначально - тень падает от плохих законов - государство нуждается в МСП - быстрее адаптируется к глобальным технологиям 	<ul style="list-style-type: none"> - основа общества - равноправный партнер - создатель новых технологий - гарант социальной стабильности, ответственности - контролер эффективности бюджетных расходов 	<ul style="list-style-type: none"> - генофонд предпринимательства - Взаимодействие генов - потенциал возможностей в постоянных кризисах - создатель комфортной деловой среды

Формула успеха малого бизнеса – знать 1) свой бизнес, 2) свои рынки, 3) свои преимущества на этих рынках и 4) иметь свою стратегию развития

В трансформационной экономике надо уметь продавать перемены в упаковке управления рисков

Категории субъектов МСП	Среднесписочная численность работников предприятия за предшествующий календарный год	Предельное значение дохода, полученного от предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год	Показатели МСП 2 1015 году		
			Количество субъектов данной категории	Средняя численность работников, тыс. чел.	Выручка от реализации, млрд руб.
Микропредприятие	до 15 человек	120 млн рублей	1 990 003	4 605,7	18 587,0
Малое предприятие	до 100 человек	800 млн рублей	232 369	6 725	25 537,3
Среднее предприятие	от 100 до 250 человек	2 млрд рублей	19 278	2 178,1	10 362,7
Индивидуальные предприниматели			2 792 000	4 984,0	7 894,0

Господдержка или развитие малого бизнеса

Стресс-тесты любви к малому бизнесу

1. Что будет на следующий день после того, как будут решены все проблемы малого бизнеса?
2. Откуда государство берет средства для господдержки?
3. Если кто-то дает льготу, то кто от этого получит «на лапу»?
4. Что реально должны сделать те, кто предлагает дать дешевые деньги для малого бизнеса?

Следствие 1. Государственная поддержка малого бизнеса – это малый бизнес государственных чиновников.

Следствие 2. Государство и олигархи любят малый бизнес, как своих детей: компенсируют отсутствие реального воспитания подарками мягких игрушек в виде «крокодиловых» слез господдержки.

«вообще все льготы ведут к злоупотреблениям»¹

¹<http://www.kremlin.ru/events/president/news/56998>

Рыночная ставка кредита = льготная ставка кредита + рыночная стоимость гарантии

Господдержка или развитие малого бизнеса

Организации	Частота упоминаний на сайтах		Оценка банками взаимодействия (1-слабое, 5-работа в тесном контакте)	
	Ассоциация «Россия» на сайтах	На сайте Ассоциации «Россия» asros.ru	Среднее значение	Медиана
Корпорация МСП corpmsp.ru	30	1 692		
Деловая Россия delorus.ru	500	9 540	1,2	1,0
ОПОРА РОССИИ opora.ru	500	9 523	1,5	1,0
ТПП РОССИИ tpprf.ru	222	9 401	2,5	2,5
РСПП rspp.ru	141	803	1,7	1,0
Агентство стратегических инициатив asi.ru	-	492	1,1	1,0
Другие общественные организации			2,7	1,0

Путинский прорыв

1. Демография
2. Здравоохранение
3. Образование
4. Жилье и городская среда
5. Экология
6. Безопасные и качественные автомобильные дороги
7. Производительность труда и поддержка занятости
8. Наука
9. Цифровая экономика
10. Культура
11. Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы
12. Международная кооперация и экспорт
13. Стратегия пространственного развития

Декларация «Банки малый бизнес»

Банки – члены Ассоциации «Россия»:

- осознают свою ответственность развития МСП;
- раскрывают информацию о масштабах работы с МСП;
- управляют рисками ИСП, в том числе за счет развития нефинансовых продуктов и услуг;
- систематически внедряют новые финансовые технологии для МСП;
- внедряют методы, технологии и продукты для развития МСП;
- используют преимущества МСП для развития банковского бизнеса с учетом концентрации диверсификации рисков, возможностей управления портфелями однородных ссуд;
- позитивно оценивают потенциал МСП для банков как перспективного, конкурентного рынка, способности МСП к инновациям, быстрой адаптации в условиях трансформаций;
- реализуют для субъектов МСП продукты, банковские и нефинансовые услуги на основе принципов устойчивого развития, доступности банковских услуг, «выращивания» субъектов МСП, в том числе – молодежного, женского, социального предпринимательства, инфраструктурных проектов;
- принимают меры по стандартизации и тиражированию лучшей практики для МСП всеми банками, независимо от их уровня лицензий, специализации, «региональной прописки», структуры собственности за счет обмена опытом и информацией в рамках структур Ассоциации «Россия», национальном и международном информационном пространстве;
- проводят активную информационную политику и взаимодействуют с общественными объединениями предпринимателей «ОПОРА РОССИИ», «Деловая Россия», Российский союз промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
- проводят сами и поддерживают разработки по анализу тенденций, проблем и перспектив развития МСП;
- активно работают с органами государственной власти и местного самоуправления по реализации программ и стратегий развития предпринимательства;
- активно участвуют в формировании структуры, направлениях работы и механизмах реализации форм государственной поддержки и развития предпринимательства и индивидуальной предпринимательской инициативы по всем направлениям Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2018 №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».