Терновский, Дмитрий Николаевич. Инновационные банковские продукты в кредитовании малого и среднего бизнеса : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Терновский Дмитрий Николаевич; [Место защиты: Марийс. гос. техн. ун-т].- Тольятти, 2012.- 152 с.: ил. РГБ ОД, 61 12-8/2344

**Содержание к диссертации**

Введение

**1. Теоретические аспекты банковских новаций в кредитовании малого и среднего бизнеса**

1.1.Экономическая сущность и значение банковского продукта и услуги 11

1.2. Понятие инновация и банковская инновация 18

1.3. Классификация субъектов малого и среднего бизнеса 31

**2. Исследование рынка банковских кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса**

2.1.Финансирование субъектов малого и среднего бизнеса в России и за рубежом 45

2.2. Анализ существующих предложений кредитных продуктов для субъектов МСБ 59

2.3.Тенденции развития финансирования субъектов малого и среднего бизнеса в России 63

**3. Инновации в кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса ЗЛ.Кредитные продукты для приобретения и модернизации основных средств . 78**

3.2.Новации в беззалоговом кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса 85

3.3. Эффективность внедрения новых банковских продуктов 93

Заключение 107

Библиографический список

* [Понятие инновация и банковская инновация](http://www.dslib.net/finansy/innovacionnye-bankovskie-produktyv-kreditovanii-malogo-i-srednego-biznesa.html#5045151)
* [Классификация субъектов малого и среднего бизнеса](http://www.dslib.net/finansy/innovacionnye-bankovskie-produktyv-kreditovanii-malogo-i-srednego-biznesa.html#5045152)
* [Анализ существующих предложений кредитных продуктов для субъектов МСБ](http://www.dslib.net/finansy/innovacionnye-bankovskie-produktyv-kreditovanii-malogo-i-srednego-biznesa.html#5045153)
* [Эффективность внедрения новых банковских продуктов](http://www.dslib.net/finansy/innovacionnye-bankovskie-produktyv-kreditovanii-malogo-i-srednego-biznesa.html#5045154)

**Введение к работе**

**Актуальность темы исследования.**Одним из наиболее перспективных направлений оздоровления российской экономики, наполнения потребительского рынка товарами, создания новых рабочих мест является развитие предприятий малого и среднего бизнеса. Эти предприятия обладают наибольшей мобильностью в условиях изменяющейся рыночной конъюнктуры и внедрения новых форм хозяйствования и технологий. В настоящее время Правительство РФ уделяет большое внимание вопросам развития малых и средних предприятий.

Вопросы поддержки предпринимательства имеют особое значение для всего бизнес-сообщества, в том числе для регионов, где экономические и политические преобразования являются необходимым условием повышения общей конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. От качества проводимых в этой сфере преобразований зависят все процессы социально-экономического развития нашей страны.

В соответствии с постановлением "О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в Российской Федерации" от 11 мая 1993 г. № 446 в настоящее время особое внимание уделяется поддержке производственных и инновационных компаний, в том числе содействию, в доступе к финансированию, в приобретении оборудования в лизинг, софинансированию патентования и ряду других мер, которые позволят модернизировать экономику и сделать ее конкурентоспособной.

В данной связи одним из ключевых направлений в области поддержки предпринимательства является формирование современной инфраструктуры, на базе которой будут развиваться производственные и инновационные компании.

Для банковской сферы кредитование субъектов малого и среднего бизнеса позволяет не только получить доход в отдельном сегменте кредитования, но позволяет диверсифицировать кредитные риски, увеличить объемы дополнительных доходов.

С усилением конкуренции в банковском бизнесе, как в секторе кредитования крупных корпоративных клиентов, так и секторе кредитования физических лиц, банки активно стали выходить на рынок с предложением кредитных ресурсов субъектам малого и среднего бизнеса. Анализ предложений банками кредитов малому и среднему бизнесу показывает, развитие данного сегмента идет в направлении от простого к сложному. От предложения на ранних стадиях проникновения на рынок кредитов и кредитных линий, до организации индивидуального или пакетного обслуживания, с разработкой и продажей специализированных кредитных продуктов для удовлетворения конкретных потребностей клиентов субъектов малого и среднего бизнеса.

В настоящее время перед банками стоят, не только вопросы, связанные с разработкой и внедрением, но и проблемы в оценке экономической эффективности инновационных банковских продуктов.

**Степень разработанности проблемы.**Впервые упоминания об инновациях встречаются в работах таких выдающихся представителей экономической мысли, как А. Смит и Д. Рикардо. В целостном виде теория инноваций впервые была представлена в работах И. Шумпетера. Исследование различных аспектов

инновационной деятельности в финансовой и банковской сферах можно найти в трудах А.Р. Алавердова, А.А. Аюпова, И.А. Бланка, О.И. Лаврушина, И.Д. Мамоновой, А.Н. Мурычева, П.С. Роуза, Ю.Ю. Русанова, В.И. Сенчагова, A.M. Смулова, К.Р. Тагирбекова, В.А. Трайнева, Г.С. Пановой, СИ. Черных, В.Н. Шенаева, И.П. Хоминич и ряда других.

Проблемы финансирования предприятий малого и среднего бизнеса в своих работах рассматривали В.Я. Горфинкель, Л.Т. Ибадова, М.Г. Лапуста, А.Ю. Че-пуренко, В.А. Швандар, О.М. Шестоперов, У. Данкельберг, А. Дуэтт, У. Дэн-нис, Т. Мэч, Дж. Скотт, Дж. Уокен.

К работам, посвященным изучению малых предприятий и особенностей кредитования малого предпринимательства, относятся труды Е.М. Бухвальда, А.В. Виленского, Ю.В. Головина, Н.Е. Егоровой, А. Бергера, Э. Блуа, Г. Уделла, В. Уильямса, Ж. Шанель-Рейно.

Вопросы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, в том числе в области финансирования, нашли отражение в работах А.О. Блинова, О.Е. Вороновской, СБ. Зангеевой, И.П. Лебедевой, В.А. Рубе, А.А. Шулуса, Н. Уайс-са, Б. Крейга, Дж. Томсона.

Исследования экономической эффективности банковской деятельности посвящены работы многих зарубежных авторов, таких как Т. Амблер, И. Ансофф, Дж. Арнольд, Э. Аткинсон, М. Вебер, Д. Герман, Д. Граут, К. Друри, Р. Каплан, Ф. Котлер, Д. Нортон, Т. Питере, Э. Райе, Дж. Синки мл., Ф. Тейлор, А. Томпсон и других.

Отдельные аспекты экономической эффективности банковской деятельности раскрыты в работах отечественных ученых практиков: Л.С. Бадак, Л.Г. Батраковой, А.В. Белякова, СЮ. Буевича, А.А. Козлова, О.Г. Королева, Ю.И. Коробова, Г.Г. Коробовой, Л.Н. Красавиной, И.В. Ларионовой, И.Д. Мамоновой, Ю.С Маслаченкова, Р.Г. Ольховой, Л.Р. Смирновой, Н.Э. Соколинской, В.П. Суйца, A.M. Тавасиева, А.В. Турбанова, А.В. Тютютника, Г.Н. Щербакова и других.

**Цель и задачи исследования.**Цель диссертационного исследования состоит в разработке теоретико-методических основ и практических рекомендаций по кредитованию коммерческими банками субъектов малого и среднего бизнеса, выявлении потребности в инновационных банковских продуктах и формированию предложений по оценке их эффективности и внедрения.

В соответствии с целью данного исследования были поставлены и решены следующие **задачи:**

уточнить понятие и определить основные признаки банковских инноваций, раскрыть содержание категории "рынок банковских инноваций";

проанализировать деятельность коммерческих банков по кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса;

исследовать институциональную обеспеченность экономики банковскими услугами по кредитованию малого и среднего бизнеса;

выявить потребности в кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса и дать предложения по основным направлениям внедрения инноваций в банковском кредитовании;

рассмотреть влияние инновационных и информационных технологий для производства и реализации инновационных банковских продуктов;

рассмотреть эффективность внедрения финансовых инноваций и обосновать новые подходы к оценке в условиях финансового кризиса;

разработать продуктовые кредитные инновации, позволяющие снизить риски банка, повысить экономическую эффективность деятельности и инновационную активность заемщика, расширить ресурсное предложение для субъектов малого и среднего бизнеса;

разработать практические рекомендации по развитию финансовых инноваций в банковском секторе.

**Область исследования.**Исследование проведено по специальности 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" Паспорта специальностей ВАК РФ в рамках разделов 9.3. "Развитие инфраструктуры кредитных отношений современных кредитных инструментов, форм и методов кредитования", 10.10. "Финансовые инновации в банковском секторе", 10.22. "Новые банковские продукты: виды, технология создания, способы внедрения".

**Предмет диссертационного исследования.**Предметом настоящего исследования являются экономические отношения, связанные с разработкой, внедрением и оценкой инновационных банковских продуктов для кредитования малого и среднего бизнеса.

**Объектом исследования**выступают кредитные организации, осуществляющие разработку, внедрение и оценку эффективности, инновационных банковских продуктов субъектам малого и среднего бизнеса.

**Теоретической и методологической основой**диссертационной работы стали общие методы научного познания: абстракция, дедукция и индукция, сравнение, методы институционального подхода, комплексного анализа и синтеза, логической оценки экономических явления, взаимосвязи теоретических и практических аспектов исследования. Сущностная и содержательная характеристика формирования и использования методологических основ управления инновационной банковской деятельностью обосновывается автором с позиции классической и современной экономической науки, материалов научных конференций и международного опыта.

**Научная новизна исследования**состоит в разработке научно-обоснованного комплекса методических положений и практических предложений по разработке и реализации механизма банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.

В результате получены следующие наиболее существенные научные результаты, отражающие научную новизну исследования:

раскрыто содержание и дано расширенное определение "банковская инновация", под которым понимается результат деятельности банковской организации, направленный на получение дополнительных доходов, в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала, на основе разработки и внедрения инновационных банковских продуктов, обеспечивающих сохранение и приумножение капитала клиентов банка;

дано обоснование и предложен механизм применения сложного кредитного продукта - возобновляемые кредитные линии с уменьшаемым лимитом задолженности - при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса на по-

полнение оборотных средств, позволяющие за счет генерируемого дохода заемщиком, снизить кредитный риск и избежать тем самым наступления дефолта по ссуде;

усовершенствована модель банковского кредитного продукта - кредит на приобретение и модернизацию основных средств, позволяющая диверсифицировать кредитные вложения по срокам и по целевому назначению, а также способствующая созданию устойчивого денежного потока в среднесрочной перспективе по погашению и обслуживанию кредитного портфеля коммерческого банка;

предложена модель определения лимита кредитования предприятия, на основе показателя выручки поступающей на расчетный счет в банк, способствующая снижению кредитных рисков, как в кредитование под залог, так и без обеспечения;

разработана система критериев оценки экономической эффективности банковских инноваций, позволяющая, через показатели затратного, ресурсного и абсолютного типа, сравнить конечные финансовые результаты инновационной деятельности коммерческого банка с произведенными затратами;

разработан механизм формирования и внедрения инновационных банковских продуктов при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса, позволяющего удовлетворять текущие и возникающие новые потребности, диверсифицировать кредитные риски по срокам, объемам и целевому назначению ссуд, повысить эффективность активных операций коммерческих банков в целом.

**Теоретическая и практическая значимость**диссертации заключается в разработке теоретических и конкретных практических рекомендаций по формированию, внедрению и использованию инновационных банковских продуктов в кредитовании организаций малого и среднего бизнеса, по совершенствованию процесса управления кредитными продуктами в целях повышения эффективности деятельности коммерческих банков и обеспечения устойчивого развития российской экономики, в развитии недостаточно разработанного направления современных экономических исследований, связанного с инновационными банковскими продуктами.

Практическая значимость исследования состоит в том, что разработанные авторские положения, рекомендации и методики могут быть использованы кредитными организациями и хозяйствующими субъектами - потребителями банковских продуктов и услуг для обеспечения эффективного инновационного взаимодействия и управления инновационной деятельностью, основные положения и выводы диссертации могут быть использованы:

в конкретной практике работы коммерческих банков;

при разработке государственных программ поддержки субъектов малого и среднего бизнеса;

при разработке нормативно-правовых документов, направленных на дальнейшее совершенствование финансово-экономического механизма в банковской системе России;

- при проведении обучения в системе высшего и дополнительного профессионального образования.

Самостоятельное практическое значение имеют:

модели инновационных банковских продуктов в кредитовании и методические рекомендации по их организации в системе инновационного банковского менеджмента;

методика анализа и оценки эффективности внедрения инновационных проектов коммерческих банков.

**Апробация результатов исследования.**Основные положения и результаты исследования апробированы в выступлениях автора на ежегодных научно-практических конференциях профессорско-преподавательского состава, аспирантов и студентов Тольяттинского государственного университета, Волжского университета имени В.Н. Татищева, Самарского государственного университета путей сообщений.

**Научно-практические результаты,**полученные в диссертации, внедрены и используются в работе в ОАО "НТБ", ЗАО ТЛОБЭКСБАНК"

**Публикации.**Положения и выводы, претендующие на научную новизну и положенные в основу диссертации, отражены в 15 печатных работах, общим объемом авторского вклада 5,85 п.л. в том числе три - из перечня, специализированных журналов и изданий рекомендованных ВАК РФ.

**Объем и структура работы.**Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, приложений, иллюстрирована таблицами и рисунками, имеет следующее содержание:

## Понятие инновация и банковская инновация

В описании банковского рынка чаще всего фигурирует понятие «банковская услуга» и «банковский продукт», поэтому необходимо изучить оба понятия - «услуга» и «продукт» и выявить значимые отличия.

Происхождение термина «услуга» в экономическом смысле принадлежит трудам зарубежных ученых-экономистов, представим перевод английского слова «service», которое может быть переведено на русский язык как «служба», «обслуживание», «услуга», «сообщение», «связь», «содержание», «обслуживать».

Согласно ГОСТ 30335-95/ГОСТ Р 506-46-94 «Услуги населению, Термины и определения» [38] под услугой понимается результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя (заказчика), а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребностей заказчика.

В энциклопедическом словаре-справочнике руководителя предприятия представлено следующее определение услуги: «услуга - это деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности». Толковый словарь русского языка под редакцией Д.Н. Ушакова определяет услугу как действие, приносящее помощь, пользу другому[155].

Современный экономический словарь под редакцией Б.А. Райзенберга предлагает определение услуг как видов деятельности, работ, в процессе выполнения которых создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта[126]. Это блага, предоставляемые не в виде вещей, а в форме деятельности. Таким образом, само оказание услуг создает желаемый результат. Один из основоположников теории маркетинга, Ф. Котлер, под услугой понимает любое мероприятие или выгоду, которые одна сторона может предоставить другой, и которая в основном неосязаема[79].

К.Р. Макконелл и С.Л. Брю под услугой понимают то, что неосязаемо (невидимо) и в обмен на что потребитель, фирма или правительство готовы предоставить что-либо ценное[98]. Согласно К. Лавлоку существует два подхода к определению услуги[89]: Услуга - это действие или процесс, предлагаемый одной стороной другой, в ходе которого используется физические объекты (товары), но выполнение действий носит неосязаемый характер и, как правило, не приводит к получению права собственности на что-либо;

Услуга - вид экономической деятельности, создающей ценность и обеспечивающей определенные преимущества для потребителей в конкретном месте и в конкретное время, в результате осязаемых или неосязаемых действий, направленных на получателя услуги или его имущество.

По мнению В.В. Прищепенко, услуга - это определенное свойство объекта или субъекта, проявляющееся в результате взаимодействия с другими объектами и/или субъектами [122].

В современной отечественной и зарубежной экономической литературе выделяют три основных подхода к определению «услуга». Первый подход можно назвать отраслевым, по которому к сфере услуг отрасли соответствующих специализации. Согласно второму подходу, понятие «услуга» формируется методом альтернативы, т.е. суммируются свойства и признаки, противоположные тем, которые характерны для материального блага - товара. Этот подход дает спорные результаты , поскольку возможно множество комбинаций самых различных признаков. В 80-х года XX столетия стал широко распространяться третий подход, по которому определения «услуга» строилось на концентрации самых общих ее черт, а наиболее ярко выраженные свойства, отражающие специфику, закреплялись за конкретными видами услуг.

В переводе с английского языка слова «product», может иметь следующие значения: «продукт», «продукция», «изделие», «фабрикат», «результат», «произведение».

Как и в отношении понятия «услуга», существует ряд трактовок понятия «продукт». Приведем наиболее распространенные.

Толковый словарь русского языка: в 4 т. / под редакцией Д.Н. Ушакова определяет продукт как предмет, являющийся результатом человеческого труда [155].

В.В. Прищепенко дает следующие определение продукта - «продукт -это результат деятельности в виде наделенного услугами объекта или субъекта» [122].

Таким образом, существуют различные подходы к определению понятий «продукт» и «услуга». По всей видимости, причина этого кроется в неточности перевода, обусловленной неоднозначностью иностранных слов, что приводит к различным толкованиям этих понятий. Мультипликационный эффект, вызванный подобными неоднозначностями, со временем уже приводит к подмене этих понятий, нарушая их оригинальный смысл. Тем более что в рыночных условиях в маркетинге нужна не только семантика этих понятий, но и знание того, как они соотносятся друг с другом.

По мнению В.В. Прищепенко, услуга как свойство, скрыта в любом товаре, в том числе в пылесосе, консультанте, учителе, и становиться реальной услугой, осязаемой потребителем только после обслуживания. Анализ представленных определений понятий «услуга» и «продукт» позволяет сделать следующие выводы

## Классификация субъектов малого и среднего бизнеса

Для того чтобы использовать преимущества кредитной линии и снизить риски при кредитовании для банка. Предлагается другой вид кредитной линии, отличный от широко представленных, в банковской практике. Это возобновляемая кредитная линия (с лимитом задолженности) с уменьшением лимита кредитования через определенное время в соответствии с финансовым планом предприятия заемщика. Более наглядно можно рассмотреть на примере одного из предприятий.

Предприятие ООО «Свет» является поставщиком второго уровня АО АВТОВАЗ. Производит посредством штампового и прессового производства, комплектующие для крупноузловой сборки изделия, которые далее поставляются на конвейер АО АВТОВАЗ. Производственный цикл предприятия кратко состоит из следующих этапов: закупка металла у производителя (минимум от одного вагона), поставка и его переработка, поставка готовых изделий потребителю и оплата. Срок формирования партии металла, его поставка по железной дороге и разгрузка занимает в среднем 30 дней, переработка данной партии металла, что сопоставимо с необходимым объемом производства и потребления составляет 30 дней, оплата с отсрочкой за поставленную продукцию составляет 30 дней, продолжительность одного цикла составляет 90 дней.

Отгрузка готовой продукции компанией происходит в течение месяца равномерно, соответственно и оплата начинает поступать через 30 дней после каждой отгрузки. Так как предоплата за приобретаемый для производственных нужд металл происходит единовременно одним платежом, целесообразней направлять поступающие денежные средства от покупателя в погашение кредитной линии. И в дальнейшем воспользоваться кредитными средствами в момент оплаты поставщику за металл, выбрать из кредитной линии необходимый по размеру транш. В этом случае компания заемщик получит экономию по процентным расходам, в связи с частичным погашением кредитной линии. У компании ООО «Свет» необходимо для непрерывного функционирования и выполнения достигнутых договоренностей с покупателем, каждый четвертый период делать предоплату за металл. После получения оплаты за произведенную и поставленную продукцию от первого производственного цикла у компании должна быть сгенерирована прибыль (добавочный капитал) в размере X от величины V произведенных затрат на ее изготовление и реализацию. Данная величина чаще должна соответствовать заложенной рентабельности при финансовом планировании изготовления продукции. Соответственно на величину этой прибыли можно ограничить открытый лимит кредитования - лимит задолженности по кредитной линии. Т.е. в этом конкретном случае на начало 12 периода необходимо уменьшить лимит задолженности на сумму X, которая определяется и рассчитывается в момент рассмотрения сделки по кредитованию компании банком, и возможно скорректированную в сторону уменьшения на не предвиденные траты и прочее.

Получается, если упростить для наглядного представления вариант расчета лимита кредитования и принять во внимание, что за счет предлагаемой кредитной линии финансируется весь оборотный капитал необходимый для закупки металла, предприятия ООО «Свет», то можно установить расчетный лимит кредитования и расчетный срок кредитования для этого предприятия. Максимальный лимит кредитования будет равен трем месячным объемам закупки металла, с дальнейшим ежемесячным уменьшением лимита начиная с четвертого месяца на сумму прибыли от операционного цикла. Расчетный срок кредитной линии будет составлять три месяца плюс частное от деления установленного лимита кредитования на величину прибыли от операционного цикла.

Данный вид кредитной линии объединяет положительные стороны для банка разных видов кредитования: наличие графика снижения задолженности (графика гашения), это упорядочивает управление активами банка, а также позволяет определить лимит и срок кредитования. В данном случае определение лимита и срока кредитования решает проблемы в определении потребности клиента в заемных средствах и его возможностями погасить кредит в полном объеме.

Для клиента однозначно это экономия на процентах за пользование денежными средствами, из-за возобновляемого типа кредитной линии. Наличие снижаемого лимита задолженности по линии дисциплинирует клиента в своих обязательствах перед банком. Как показывает практика кредитования при наступлении окончания срока по возобновляемой кредитной линии у клиентов в большинстве случаев нет возможности единовременно погасить обязательства перед банком, и это ведет либо к реструктуризации (изменению первоначальных условий) кредитного договора, либо к дефолту по кредитному договору.

Развитие рынка кредитования, усиление конкуренции на банковском рынке и диверсификацией банками своей деятельности, заставляет банки искать как новые сегменты на рынке для предложения своих услуг и продуктов, так и разработкой и внедрением новых узкоспециализированных банковских продуктов для потребностей как существующих, так и потенциальных клиентов.

## Анализ существующих предложений кредитных продуктов для субъектов МСБ

Одним из направлений государственной поддержки малого бизнеса является кредитование малого бизнеса крупными госбанками. На сегодняшний день три крупнейших государственных банка (Сбербанк, Внешторгбанк, Российский банк развития (РосБР)) активно развивают программы кредитования малого бизнеса. Совокупный кредитный портфель указанных банков уже превысил несколько сотен миллиардов рублей. При этом большая часть средств выдается в регионах.

В продолжение важно отметить, что обеспечить доступ предпринимателей к кредитам - значит не только поддержать существующий сектор малого предпринимательства и вывести его из тени, но и стимулировать появление новых предприятий. Согласно данным проведенных исследований, доступ к финансовым ресурсам из 875 тыс. ед. ежегодно имеют лишь порядка 13-15 тыс. малых предприятий. Это означает, что сегодня в России организации, предоставляющие финансовые услуги предпринимателям, охватывают менее 1% потенциального рынка.

Общая потребность действующих субъектов малого предпринимательства в финансовых ресурсах, например, в сфере микрокредитования составляет около 7 млрд. долл. США. Больше всего предпринимателей планируют получение кредитов в государственных фондах поддержки малого предпринимательства (порядка трети тех руководителей малых предприятий, кто собирается привлекать внешнее финансирование). Далее в рейтинге следует частный сектор (партнерский кредит), банковский кредит, привлечение кредитов международных организаций и зарубежных фирм, получение займов в кредитных кооперативах.

При определении форм и методов доступа предпринимателей к финансовым ресурсам необходимо обеспечить дифференцированный подход, учитывая разные категории предпринимателей.

Первая категория - это начинающие предприниматели. Для того чтобы предприниматель этой категории мог открыть свой бизнес, государством должна быть выстроена инфраструктура по обучению, правовому сопровождению, консалтингу и информационному обеспечению. С учетом мирового опыта и в реальных условиях дефицита финансовых ресурсов государство должно создать условия, которые с привлечением федерального и муниципального имущества могут формировать преимущественно инновационные бизнесы, которые потом передаются предпринимателям в "лизинг под ключ" на длительный срок. В этом случае не требуется обеспечения со стороны предпринимателей.

Простота процедуры лизинга приводит к понижению стоимости транзакции. Для малых предприятий нет необходимости замораживать капитал для софинансирования такого же оборудования в полном объеме. Лизинговые контракты специально приспособлены, чтобы соответствовать потребностям малого бизнеса.

Микрофинансирование должно быть обращено к потребностям владельцев индивидуальных, семейных бизнесов, постоянно нуждающихся в доступе к финансовым ресурсам, но не имеющих возможности пользоваться услугами банков и других кредитных организаций, не заинтересованных в работе с мелкими заемщиками. Микрофинансирование способствует решению как минимум трех задач: 1. Увеличение количества предпринимателей без образования юридического лица; 2. Рост налоговых поступлений; 3. Наличие кредитной истории для дальнейшего развития субъектов малого бизнеса через банковский сектор.

Субсидирование процентной ставки по кредитам, выдаваемым субъектам малого предпринимательства, также создает условия для удешевления кредитных ресурсов, направляемых на развитие малого предпринимательства, содействие вовлечению средств частных инвесторов в развитие малых предприятий.

Кредитование субъектов малого предпринимательства должно осуществляться на льготных условиях с компенсацией разницы части процентных ставок за счет бюджетных средств через систему фондов поддержки малого предпринимательства. При этом кредитные организации, осуществляющие кредитование субъектов малого предпринимательства на благоприятных условиях, должны пользоваться льготами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Вторая категория предпринимателей (развивающиеся) - это те, которые уже создали функционирующие бизнесы. Но им нужна помощь для расширения модернизации. Для этого требуются дополнительные кредитные ресурсы.

Для данной категории необходимо создать систему гарантийных механизмов с участием государства, региональной и муниципальной властей. Определенная часть риска должна ложиться и на банки. Это создаст возможность поддержать развитие предпринимателя, вывести его на уровень, когда он сможет и без поддержки государства идти за кредитом в банк, как обычный участник рынка. Существующая в России практика предоставления государственных гарантий от имени РФ и ее субъектов, подпадающая под действие федерального гражданского законодательства и бюджетного законодательства федерального уровня и уровня субъектов РФ, фактически не затрагивает хозяйствующие субъекты малого бизнеса.

Действующее в России нормативно-правовое обеспечение кредитных гарантий, как на федеральном, так и на региональном уровнях предусматривает, что государственная гарантия может выдаваться только, если обязательство получателя кредита (принципала) обеспечивается также залогом его ликвидных активов, причем стоимость предлагаемых в качестве залога активов должна быть равна сумме гарантируемого обязательства принципала. Государственные гарантии как федерального уровня, так и субъекта РФ выдаются высшим органом исполнительной власти в лице ее финансового органа. Финансовый орган подписывает договор о гарантии (поручительстве) с кредитором, после чего ему принадлежат все права и обязанности гаранта. Гарант в лице финансового органа выполняет обязанность проведения финансовой проверки принципала, а также проверки активов, которые предлагается использовать в качестве залога.

## Эффективность внедрения новых банковских продуктов

Процесс разработки и запуска новых банковских продуктов должен предусматривать возможность оперативного вмешательства с целью оценки процессов, и на основании полученных результатов вносить изменения, как в сами продукты, так и в операционные процессы сопровождающие их. Оценка предполагает анализ информации, позволяющий оценить практические результаты нововведений, и принять необходимые меры как минимум по сохранению деятельности на требуемом уровне.

Процесс оценки отнимает большую часть времени и энергии инициаторов изменений (новаций). По мере разработки новых банковских продуктов возникает необходимость установления критериев оценки эффективности фактических показателей деятельности банка. Выбор таких критериев должен производиться как для банка в целом, так и для каждого банковского продукта отдельно.

Категории «эффект» и «эффективность» постоянно используются в экономической литературе, приводится множество определений этой категории. Однозначной, общепринятой трактовки понятия «эффективность» до настоящего времени не существует.

Эффективность банковских инноваций непосредственно определяется их способностью сберегать соответствующее количество труда, времени, ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов создаваемых банковских продуктов, систем и структур. Размер эффекта от реализации банковских инноваций непосредственно проявляется в следующих значениях

Следовательно, экономическая ценность банковских нововведений определяется ростом прибыльности, расширением масштабов бизнеса и возможностей для последующего реинвестирования капитала.

Цель банковских инноваций - это интенсивное развитие банка, повышение эффективности использования ресурсов, а также обеспечение конкурентоспособности бизнеса.

Эффект от нововведений проявляется также в социальной сфере, где за счет повышения доходов более полно удовлетворяются общественные потребности и улучшается безопасность жизни.

В практике западных банков и оценочных агентств, в последние десятилетия особенно, после прошедших крупных и значимых консолидации и реструктуризации характерные для банковского сектора, наряду с кризисами банковского обслуживания встали вопросы, на которые необходимо дать ответы: 1. Как измерить надежность банка и эффективность его финансовой деятельности? 2. По каким параметрам оценить банк?

Джозеф Синки мл. предложил найти ответы через модель «рентабельности собственного капитала» и изучения его компонентов. Модель позволяет измерить эффективность банковской деятельности на основе бухгалтерских показателей[138].

Рентабельность активов (ROA) и ее изменчивость, характеризуемая стандартным отклонением ROA (s), являются наиболее удачными бухгалтерскими критериями оценки прибыли банка и рискованности его операций. Скомбинировав ROA с покрытием капитала (САР), получим индекс риска (RI): RI= [E(ROA) + CAP]/s. Данный показатель Дж. Синке считает важным, поскольку отражает ROA (общепринятый бухгалтерский критерий эффективности деятельности банка), ее изменчивость (стандартную меру риска) и адекватность балансового капитала (стандартную меру надежности и безопасности банка).

Рентабельность активов (ROA) определяется как прибыль, деленная на величину активов (на момент окончания или среднюю); данный показатель позволяет узнать величину прибыли на рубль активов.

Рентабельность собственного капитала — это мера эффективности деятельности банка, существенная в первую очередь для его акционеров. Значение данного показателя позволяет измерить балансовую прибыль банка на рубль собственного капитала, и определяется как прибыль, деленная на величину собственного капитала. Также данный показатель может быть рассчитан как произведение показателя рентабельности активов (ROA) и показателя левериджа (ЕМ).

Показатель левериджа (ЕМ) - это размер активов, поделенный на размер собственного капитала, т.е величина обратная отношению «собственный капитал / активы» который в российских банках известен как нормативні.

Нашей задачей стоит определение эффективности инновационных банковских продуктов, который разделяем на риск по продуктам и рентабельность капитала по инновационной деятельности.

Рентабельность капитала по инновационной деятельности будет равен рентабельности портфеля ссуд (кредитов) по инновационным продуктам поделенный на норматив НІ

Возможность анализа эффективности инновационных банковских продуктов на базе соотношения риск-прибыль показана на рис. 1 Эффектив ность инновацио иного банковског о продукта

Рентабельность кредитного портфеля по продукту определяется рядом неконтролируемых и контролируемых факторов. В качестве неконтролируемых элементов выступают спрос и предложение на географическом рынке и рынке продуктов, где работает данный банк. В число факторов, на которые банк способен влиять, относятся контроль за издержками, качество кредитов, выбор ценового уровня продаваемого продукта, генерирование доходов.