

и детей, страхование от несчастных случаев для всей семьи онлайн, онлайн страховка для выезда за рубеж до 180 дней и на 365 дней пребывания, страхование банковских платежных карточек онлайн.

В стране ярко выражена недооценка возможности страхования как механизма передачи своих рисков и убытков третьему лицу, привычка не оценивать последствия наступления возможных событий и готовность покрывать возникающие убытки за счет «собственного кармана» и иных «традиционных» источников.

Список использованных источников

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2035 года [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь; ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь». – Режим доступа: <https://economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/NSUR-2035-1.pdf>. – Дата доступа: 10.03.2024.
2. Страховой рынок Республики Беларусь, 2022 / Научное издание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belasin.by/assets/files/analysis/insurance-market-2022-compressed.pdf>. – Дата доступа: 26.02.2024.
3. Основные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь за январь-ноябрь 2023 года // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.gov.by/ru/supervision/stat/2023/itogi/c5df466f55fa457a.html>. – Дата доступа: 11.03.2024.

УДК 336.77

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Далимаева Я. С., студ., Дём О. Д., к.э.н., доц.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье рассматривается актуальность использования инновационных методов снижения кредитного риска, возможности применения института «синдицированного кредита банков». Проведен анализ возможностей Банка развития и Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей по финансированию субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: кредитный риск, субъекты малого предпринимательства, инновационные методы, финансирование, банки, Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей, финансовая деятельность.

В последние два десятилетия наблюдается возрастание роли малого бизнеса в экономике страны. Это обусловлено действием ряда объективных тенденций развития общественного производства – например, переход к гибкому немассовому производству, удовлетворяющему специализированные запросы потребителей, развитие небольших рынков, усиление сдвигов в структуре потребительского спроса и др. Предпочтение в современных рыночных системах отдается эффективности, достигаемой благодаря быстрому приспособлению к изменениям внешней среды. При этом малые организации отличает более гибкая реакция на изменения рыночной конъюнктуры, умение использовать близость к местным рынкам, хорошее знание клиентуры, относительная дешевизна товаров и услуг за счет узкой специализации, применения более дешевых средств производства, быстрота и гибкость принятия управленческих решений. Однако успешность развития малого бизнеса тесно связано с кредитной деятельностью коммерческих банков, т. к. данным субъектам бизнеса необходимы внешние заимствования на всех этапах хозяйственной деятельности.

Кредитный риск в одинаковой степени присущ как банкам, так и предпринимателям, и может быть связан с вероятностью спада производства или спроса на продукцию

определенной отрасли, невыполнением по каким-то причинам договорных отношений, трансформацией видов ресурсов (чаще всего по сроку) и форс-мажорными обстоятельствами. Как следствие, финансовые институты склонны выдавать малому предприятию ссуды под завышенный процент и требовать дополнительных гарантий, что дополнительно осложняет кредитование СМП (субъектов малого предпринимательства – прим. автора) банками.

Для решения данной проблемы в Республике Беларусь на данный момент используются такие методы, как кредитный скоринг и формирование надежного состава клиентов, имеющих расчетные счета в конкретном банке, однако они уже не являются достаточными [1]. Существующая система нуждается в реформировании и внедрении новых методов снижения кредитного риска.

Одним из таких методов может выступать институт «синдицированного кредита банков» с долевым участием по типу американской программы CDC/SBA 504. В данной программе подразумевается, что банк, он же и агент в последующем, предоставляет 50 % запрашиваемой суммы заемщику, 40 % предоставляется сторонней организацией, например Банком развития или БФФПП, остальные 10 % – средства самого заемщика [4].

Рассмотрение проблемных вопросов в синдицированном кредитовании между коммерческими банками в Республике Беларусь позволяет сделать вывод о том, что на фоне всех преимуществ данного кредитного инструмента в настоящее время совместная работа коммерческих банков практически невозможна. Однако для отдельного банка работать, особенно в кризисный период, по принципу «синдикации» (софинансирования) с организацией, оказывающей финансовую поддержку СМП (например, Банк развития [7] или БФФПП), вполне реально.

На практике данный механизм возможно реализовать несколькими путями. Самый вероятный из них следующий: коммерческий банк – агент плюс Банк развития – кредитор. Принимая во внимание тот факт, что Банк развития не будет рисковать своими финансовыми ресурсами, предоставляя поддержку СМП, вероятнее всего, следует включить в данную схему дополнительного субъекта, который будет частично предоставлять обеспечение банку-агенту за заемщика и полностью обеспечивать средства, выделенные Банком развития, всего до 60 % от суммы кредита [2].

В Беларуси наиболее приближенным к такой практике является гарантийный механизм на базе Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей. Данный проект не только удешевляет заемные средства для субъектов СМП, но также и обеспечивает адресность поддержки путем распределения средств в пользу наиболее эффективных субъектов и перспективных проектов.

Клиент (СМП) обращается в банк за кредитом. Он может и сам ходатайствовать перед банком, указав в заявке, что желает получить заемные средства с помощью механизма софинансирования. Банк рассматривает заявку и приходит к выводу, что данный проект может быть профинансирован в соответствии с просьбой клиента. Или же сам банк после изучения пакета документов может предложить клиенту данный вид кредитования. После чего пакет документов направляется для анализа в Банк развития и БФФПП для вторичной проверки заемщика. Или же банк-агент сам отбирает заемщиков по согласованным с Банком развития и БФФПП критериям, проводит оценку их финансового состояния, количество и качество обеспечения, а также принимает решение о выдаче кредита по оговоренной предельной ставке. Данный механизм предполагает то, что на этапе заключения соглашения о сотрудничестве коммерческий банк и Банк развития с БФФПП смогли договориться работать по принципу «портфельного кредитования», по которому все издержки по анализу клиента лягут на банк-агент. При данном варианте банк сам принимает решение о выдаче кредита, сроках, очередности возврата денежных средств, ставке в пределах изначально оговоренных «правил игры» между сторонами-кредиторами и БФФПП.

Данная модель взаимодействия партнеров позволит максимально уменьшить сроки получения финансовой поддержки клиентом. При реализации проекта необходимо выстроить такую систему уплаты комиссии заемщиком, которая, во-первых, не будет сильно обременительна для конечного заемщика, а во-вторых, будет покрывать расходы БФФПП по выдаче и обеспечению гарантии. В мировой практике существуют десятки вариантов получения доходов (так называемых комиссий) гарантийными фондами, однако есть негласное правило, по которому сумма вознаграждения не должна превышать 2–3% годовых от суммы гарантии [3]. Свои риски БФФПП будет покрывать за счет вознаграждения за предоставление поручительства и за счет процентов от распоряжения этими деньгами. В

экономическом смысле схема с участием БФФПП означает разделение риска, т. е. Банк развития перекладывает весь риск на БФФПП, а именно 40 % основного обязательства (и 100 % своей части) и до 20 % от суммы, выданной банком-агентом. Решение вышеуказанных вопросов, а также вопросов, относящихся к риск-менеджменту, необходимо урегулировать при заключении соглашения о сотрудничестве, в котором должны быть прописаны способы и механизмы минимизации рисков при предоставлении поручительства БФФПП по проектам, средства на которые выделил в том числе и Банк развития.

Второй вариант работы механизма софинансирования подразумевает, что кроме банка анализ заявки будет проводить как Банк развития, так и БФФПП. При обращении СМП за кредитом по программе софинансирования банк оценивает его кредитоспособность и анализирует ряд следующих факторов: макроэкономическую конъюнктуру, финансовое состояние заемщика, качество менеджмента фирмы-заемщика, кредитную историю, качество предоставленного обеспечения и др.

На стадии одобрения заявки СМП банк обращается в Банк развития для подтверждения участия в сделке. В случае подтверждения участия Банк развития направляет пакет документов в БФФПП, который в течение двух дней принимает решение о выдаче поручительства (предельный объем поручительства не может превышать 60 % от суммы кредита). Затем клиент уплачивает комиссию БФФПП банку, который, имея у себя доверенность на подписание договора поручительства со стороны БФФПП, заключает сделку с клиентом.

В конечном виде данная сделка представляет собой следующее:

1) источники финансирования – коммерческий банк (от 50 % от суммы основного обязательства), Банк развития (до 40 % от суммы основного обязательства), клиент (10 % от суммы основного обязательства);

2) организация, предоставившая кредит, – банк (от 50 % от общей суммы проекта);

3) обеспечение – от 40 % основного обязательства берет на себя клиент, до 60 % основного обязательства – БФФПП.

Таким образом, при кредитном взаимодействии коммерческого банка с малым бизнесом снижать уровень кредитного риска необходимо и тем, и другим. Малому бизнесу нужно выходить из тени, зарабатывать достойную кредитную историю, быть добросовестным заемщиком, и тогда для предпринимателей будут открыты все рынки кредитных ресурсов (как коротких денег, так и инвестиционных). Коммерческим банкам, в свою очередь, необходимо не бояться работать с малым бизнесом, так как за этим сектором экономики – будущее и огромные перспективы развития. Банки должны разрабатывать цивилизованные программы кредитования малого бизнеса и в этих программах учитывать различные методы минимизации кредитного риска.

Список использованных источников

1. Анализ финансовой стабильности реального сектора экономики на основе микроданных и экспертных критериев риска дефолта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/pdf/supplements/94.pdf>. – Дата доступа: 21.12.2023.
2. Веракса, С. А. О создании и функционировании института гарантирования (поручительства) в Республике Беларусь / С. А. Веракса // Банкаўскі веснік. – 2017. – № 9 (650). – С. 42–46.
3. Веракса, С. А. Применение передового опыта при разработке системы кредитных гарантий / С. А. Веракса // Банкаўскі веснік. – 2018. – № 11 (664). – С. 43–49.
4. Заболоцкая, В. В. Государственные программы поддержки малого бизнеса в США [Электронный ресурс] / В. В. Заболоцкая // Мировая экономика и международные отношения. – Режим доступа: <http://ras.jes.su/meimo/s013122270007863-0-1>. – Дата доступа: 21.12.2023.