

7. Rouz-Akkerman S. Korrupcija i gosudarstvo: prichiny, sledstvija, reformy. M.: Logos, 2003. – 356 s.
8. Grigor'ev L., Ovchinnikov M. Korrupcija kak prepjatstvie modernizacii // Voprosy jekonomiki. 2008. № 2. S. 44–60.
9. Ignatova T.V., Mal'ceva O.V. Institucional'naja organizacija konkurentnyh otnoshenij v sovremennoj jekonomike // Idei i idealy. 2012. T. 1. № 1. S. 89–96.
10. Buckaja N.G. Sootnoshenie ponjatij «konkurentosposobnost'» i «konkurentnoe preimushhestvo» // Sociologija vlasti. 2006. № 5. S. 172–178.
11. Sarith M. Konkurentosposobnost': mnogourovnevnyj analiz. M., 2004. – 254 s.
12. Mel'nikov V.A. Problema opportunizma v gosudarstvennyh zakupkah // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES. 2013. № 3. Tom 5. S. 114–124.
13. Rossijskie regiony razrabatyvajut innovacionnye sistemy «vnutrennego audita» dlja kontrolja nad razmeshheniem goszakaza. 2008, 16 ijunja. www.polit.ru. Hozjajstvo.
14. Hudozhnikova O.O. Ogranichenija i kontrol' opportunisticheskogo povedenija, obuslovlennogo ispolnieniem dogovora // Vestnik INZhJeKONa. Serija: Jekonomika. 2012. № 6. S. 226–229.
15. Makarov V. O primenenii metoda jevoljucionnoj jekonomiki // Voprosy jekonomiki. 1997. № 3. S. 18–26.
16. Hanferjan V. Skorostnoj virazh // Jekspert. 2008. № 26. 30 ijunja. S. 100–101.
17. Polterovich V. Strategii modernizacii, instituty i koalicii // Voprosy jekonomiki. 2008. № 4. S. 4–24.
18. Nelson R., Winter S. An Evolutionary of Economic Change. Cambridge Harvard University Press, 1982. – 437 p.
19. Grigor'ev L., Ovchinnikov L. Korrupcija kak prepjatstvie modernizacii (institucional'nyj podhod) // Voprosy jekonomiki. 2008. № 2. S. 44–60.
20. Mau V., Janovskij K., Zhavoronkov S., Maslov D. Institucional'nye predposylki sovremennoj jekonomicheskogo rosta. – M.: IJePP, 2007. – 133 s.

УДК 336.77

**КРЕДИТОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ БАНКОВСКИХ СТРУКТУР И МАЛОГО БИЗНЕСА**

- Голик Елена Николаевна** доктор экономических наук, профессор кафедры налогообложения и бухгалтерского учета, Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (344002, Россия, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70).  
E-mail: dolfa@mail.ru
- Маликова Елена Валерьевна** аспирант кафедры «Экономика», Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ (346500, Россия, г. Шахты, ул. Шевченко, 147)

**Аннотация**

*Формирование финансовых ресурсов, необходимых для осуществления своей деятельности малыми субъектами хозяйствования, а именно привлечение кредитных средств банков, имеет ряд сложностей. Замедление кредитования малого бизнеса связано с ужесточением подходов к кредитованию на фоне негативных изменений в экономике. Приоритетная задача государства заключается в обеспечении макроэкономической и политической стабильности, а также расширении объемов поддержки для малого предпринимательства. В статье рассмотрен механизм взаимодействия государственной поддержки малого бизнеса и банков.*

**Ключевые слова:** *малый бизнес, малое предпринимательство, инфраструктура поддержки малого бизнеса, финансирование малого бизнеса, кредитование, банки, старт-ап.*

Переход к рыночной экономике обусловил необходимость развития среднего и малого предпринимательства, в котором в наиболее тесной связи находятся экономические интересы государства, домашних хозяйств и бизнеса. Философская основа данного явления была определена Н.А. Бердяевым в его знаменитой работе «Судьба России. Опыты по психологии войны и национальности», где он отмечал: «отвлеченно-демократическая общественная идеология сняла ответственность с личности, с духа человеческого, а поэтому и лишила личности автономии и неотъемлемых прав. Только ответственный – свободен и только свободный – ответственный» [1, с. 196]. Развитию свободы выбора, свободы действий и ответственности способствуют малые формы хозяйствования, поскольку в них непосредственно соединяются ресурсная составляющая с личным фактором деятельности. Выводы выдающегося философа и их реализация в экономической сфере обусловили повышение ее эффективности до уровня «экономического чуда» в тех странах, которые широко использовали малый бизнес, утверждая при этом принципы свободы и ответственности.

В современных условиях России, по существу, как в сфере теоретических исследований, так и в сфере практических действий концепции, оспаривающие данное положение о малых формах хозяйствования, отсутствуют. Но это вовсе не означает беспроблемность функционирования малого бизнеса, о чем свидетельствуют не только порой специфическое понимание свободы и ответственности, но и кратное отставание от развитых стран его развития. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП в России составляет около 20%, или около 25% от общей численности занятости [2].

В мировой практике разработаны и апробированы эффективные методы и инструменты государственной поддержки малого бизнеса, такие как:

- предоставление долгосрочных кредитов по льготной ставке с отсрочкой погашения процентов и суммы основного долга;
- освобождение венчурных инвесторов от части налоговых платежей;
- предоставление субъектам малого предпринимательства на длительный срок налоговых каникул;
- установление нижних границ налогообложения по ряду налогов таким образом, чтобы исключить из этой категории малые и средние предприятия или предоставить им максимально льготные условия.

В большинстве развитых стран поддержка малого бизнеса направлена в первую очередь не на прямое субсидирование или обеспечение финансовыми ресурсами, а на создание благоприятных условий для нормального функционирования субъектов малого бизнеса, а также облегчение доступа малого бизнеса к заемным ресурсам (прежде всего посредством реализации гарантийных программ) [3, с. 243–248]. Такие программы используются и в России в качестве действенного инструмента поддержки малых форм хозяйствования. Однако в настоящее время назрела необходимость их совершенствования в направлении не только востребованности в них, но и доступности для малого бизнеса. Для этих целей необходимо создание независимого института оценки результатов их реализации, поскольку в России качество своей работы определяют сами разработчики (исполнители) программ, что значительно снижает эффективность проводимых мероприятий [4, с. 25–29].

Малый бизнес, являясь поставщиком товаров, работ, услуг, с одной стороны, способствует гармонизации рыночных отношений, формированию цен в конкурентных условиях, а с другой – как непосредственный потребитель, порождает спрос на новые разработки, тем самым стимулируя остальных участников рынка к новому производству.

В современных условиях хозяйствования финансовый сектор, в частности кредитные организации, должны способствовать развитию малого предпринимательства, поскольку основная проблема начинающего предпринимателя – формирование финансовых ресурсов, необходимых для осуществления своей деятельности. Малые предприятия не располагают

имуществом и иными материальными благами, которых достаточно для обеспечения кредитов, так как чаще всего они арендуют помещения, используемые ими в производстве и торговле. Актив баланса состоит в основном из запасов, а ликвидные средства, которые можно быстро реализовать, отсутствуют.

Новые предприятия, как правило, не могут выступать субъектами кредитования, так как одно из условий выдачи ссуд – осуществление деятельности не менее 6 месяцев (а в отдельных случаях и выше). Именно по этой причине сложно получить кредит на открытие бизнеса. Такой порядок не соответствует Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, предполагающей сокращение административных барьеров для старта и развития инновационного бизнеса, в т.ч. и малых его форм [5, с. 28–32].

В целом можно сказать, что в последнее десятилетие ситуация с развитием малого бизнеса меняется в лучшую сторону. Однако недостаток финансирования по-прежнему остается проблемой, с которой он сталкивается на протяжении всего его жизненного цикла – на этапах создания, становления и развития. Особенно остро она ощущается по мере развития малого предприятия, поскольку инвестиционные, кредитные ресурсы у них весьма ограничены. Если говорить о кредитовании малого бизнеса, то эти ограничения связаны с высокими процентными ставками. Они во многом обусловлены значительными по размерам ставками ЦБ РФ: рефинансирования – 8,25% и ключевой – 17%, тогда как в странах Еврзоны ставка рефинансирования составляет 0,05%. Устанавливая такую высокую ключевую ставку, ЦБ России тем самым делает предоставление кредитных ресурсов экономически невыгодными [6, с. 13–21]. Не ставя под сомнение эти выводы, все же необходимо отметить, что это обусловлено не каким-то «злым умыслом», а стагнирующим вектором развития экономики страны. Но, несмотря на данные обстоятельства, в последние годы рынок банковского кредитования малого бизнеса имел тенденцию роста. По различным оценкам, в 2010г. российские банки предоставили кредиты малому бизнесу на сумму порядка 123 млрд руб., по итогам 2011 г. этот показатель увеличился до 230 млрд руб., а по результатам 2012г. достиг значения 420 млрд руб. За 2013 г. объем рынка кредитования малого бизнеса составил порядка 560 млрд руб. Приращением кредитных ресурсов малого бизнеса характеризуется и 2014 год. Таким образом, за последние годы объем кредитов для малого бизнеса возрос в 5–6 раз. Но этого недостаточно для того, чтобы удовлетворить потребность малых форм хозяйствования в кредитных ресурсах.

На сегодняшний день отраслевая структура кредитования малого бизнеса во многом схожа с отраслевым распределением предприятий. Лидирующей отраслью является торговля и общепит – 50%, около 13% фирм занято в строительстве, 12% – в промышленности. Доля сельскохозяйственных предприятий незначительна и составляет около 2% [7, с. 6]. Удельный вес предоставленных промышленному производству кредитов остается незначительным. Если взять эти цифры в масштабах всей банковской системы, то процент будет еще ниже.

Согласно Федеральному закону № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» существуют категории средний, малый бизнес и среди малых предприятий выделяются микропредприятия [8]. Единые статистические данные по рынку кредитования микро- и малого бизнеса пока отсутствуют, нет единой методологии сегментации клиентов, так как в настоящее время ЦБ РФ учитывает малый и средний бизнес в целом. Объем кредитного портфеля малого и среднего бизнеса (далее МСБ) в 1 полугодии 2014 года вырос на 4% против 8% за 1 полугодие 2013-го и достиг 5,4 трлн рублей. Темпы прироста портфеля МСБ впервые за последние три года оказались ниже темпов кредитования крупного бизнеса (9% за 1 полугодие 2014 года). Ключевые причины, которые оказали влияние на замедление кредитования МСБ, – ужесточение подходов к кредитованию на фоне сбывающихся негативных прогнозов развития экономики и ухуд-

шение финансового состояния самого сегмента МСБ. Требования банков к заемщикам из сегмента МСБ становятся все жестче: в 1 полугодии 2014 года процент одобрения кредитов сократился почти в два раза по сравнению с показателями 2012–2013 годов. В числе основных причин – падение потребительского спроса, снижение прибыли, накопление неоплаченной дебиторской задолженности, банкротство партнеров и контрагентов. Ослабление курса рубля существенно снизило платежную дисциплину заемщиков, имевших валютные кредиты.

Дополнительное давление на темпы роста рынка оказало повышение ставок кредитования МСБ в среднем на 1,5–2 п.п., связанное как с ростом просрочки в сегменте, так и с удорожанием фондирования для самих банков на фоне повышения ключевой ставки ЦБ РФ.

За первое полугодие 2014 года уровень просрочки по кредитам МСБ вырос на 0,5 п.п. и составил 7,6%. Если в конце 2013 года наблюдалось снижение просрочки, во многом обусловленное списанием проблемной задолженности, то по итогам первого полугодия 2014 г. ее уровень вырос даже несмотря на «искусственные» механизмы занижения (рефинансирование, пролонгации, списание безнадежных долгов).

Пристальное внимание Центрального Банка Российской Федерации к качеству активов заставило банки устанавливать более высокие планки для финансовых показателей клиентов, качества и ликвидности обеспечения, что, по оценкам рейтингового агентства «Эксперт», уже привело к сокращению беззалогового кредитования на треть [9].

Динамику развития рынка кредитования малого бизнеса можно назвать разнонаправленной: банки активно наращивали объемы выдач кредитов, при этом темпы роста портфеля задолженности по сравнению с 2012 годом замедлились. Впрочем, тренд на снижение темпов роста портфеля задолженности сохраняется на протяжении последних трех лет и во многом обусловлен замедлением темпов роста в экономике в целом, поскольку в условиях экономической неопределенности банки неохотно предоставляют малому бизнесу «длинные» деньги, что выражается в повышении требований к финансовому положению и залоговому обеспечению, и предпочитают кредитовать предпринимателей на цели пополнения оборотных средств.

Если по результатам 2013 года банки из ТОП-30 за год выдали на 21,8% больше кредитов в сегменте МСП, чем в 2012 году, в то время как небольшие и средние банки прибавили лишь 10,3%: объемы выдач составили 4,29 и 3,77 трлн руб. соответственно. В первом полугодии 2014 года небольшие и средние банки были более активны на рынке кредитования МСБ, крупные банки, применяющие механизмы «кредитной фабрики», уступили место небольшим и средним кредитным учреждениям, которые, благодаря индивидуальным подходам к оценке качества заемщиков, оказались более гибкими к изменениям.

Основными источниками инвестирования у малых и средних предприятий в Ростовской области выступают кредиты банков. В рамках Областной долгосрочной целевой программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2009 – 2014 годы банками – участниками Программы были разработаны и внедрены новые кредитные продукты для малого и среднего бизнеса.

Для субъектов МСП организованы консультационные площадки по вопросам привлечения финансовых ресурсов, предоставления финансовой поддержки, правовые консультации, консультации по ведению бухгалтерского учета и налогообложения в центрах обслуживания малого бизнеса, действующие на базе как самих банков, так и большинства их филиалов. В ОАО КБ «Центр-Инвест» работает Консультационный центр для начинающих предпринимателей, Юго-Западным банком Сбербанка России совместно с некоммерческим партнерством «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» реализуется проект «Школа начинающего предпринимателя».

Юго-Западный банк Сбербанка России, ОАО «Россельхозбанк», ЗАО КБ «Росэнергобанк», ОАО Банк «Возрождение», ОАО «БИНБАНК», ОАО «Инвестиционный торговый банк» предоставляют кредитные ресурсы микрофинансовым организациям.

В целях облегчения доступа к финансовым ресурсам, а также содействия модернизации производства субъектов МСП предоставляются субсидии в целях возмещения части процентной ставки по привлеченным кредитам, займам. А для расширения доступа к финансовым ресурсам субъектов МСП, которые не обладают достаточным залоговым обеспечением для получения кредита, в 2009 году создана некоммерческая организация «Гарантийный фонд Ростовской области». Фонд сотрудничает более чем с 30 банками по программе предоставления поручительств для оформления кредитов и по программе предоставления поручительств для оформления банковской гарантии [10].

В основном банки предоставляют кредиты компаниям со сроком деятельности не менее 6 месяцев. Продукты по кредитованию стартапов на российском рынке предлагают всего несколько банков. Из банков, которые кредитуют стартапы с использованием специальных продуктов, большинство готово финансировать только открытие бизнеса по франшизе или по готовому бизнес-плану партнера, но почти никто не готов рассматривать «авторские» бизнес-проекты. Финансирование по франшизе позволяет максимально обезопасить банк от возможных рисков, в том числе мошенничества со стороны заемщиков и облегчить работу по рассмотрению заявок в рамках скоринговых программ банка.

Таким образом, основным вариантом получения финансирования средств банка на создание собственного малого бизнеса, к сожалению, остается оформление кредита на физическое лицо, а потом, когда срок деятельности бизнеса превысит полгода – получение кредита для субъекта МСП. Впрочем, и здесь предприятия могут подстергать сложности: наиболее распространенное требование – наличие собственных средств в размере 25–30% от необходимой суммы кредитования.

Еще одним вариантом является получение беззалоговых кредитов. Однако их минусы – короткие сроки и высокие процентные ставки.

Если рассматривать отдельно условия кредитования, то потребительское кредитование бизнеса сейчас предоставляется по ставкам от 13,5% годовых в рублях (под залог недвижимости), от 16,5–21% годовых (под поручительство физических лиц), от 17–23,5% годовых (без обеспечения). Максимальный размер ставок может достигать 35–40,9%; беззалоговое кредитование юридических лиц в среднем начинается по ставкам от 17% годовых. Но периодически крупные банки проводят акции и предоставляют кредиты по сниженным ставкам. Так, в Сбербанке действует акция по кредитованию под 14,1% на 12 месяцев. Срок ведения бизнеса при беззалоговом кредитовании должен быть не менее 6 месяцев.

К банкам, представленным на территории Ростовской области и у которых в своей продуктовой линейке есть специализированные продукты для стартапов, относятся: ОАО «Сбербанк», ОАО «Россельхозбанк», ОАО АКБ «Росбанк», ОАО КБ «Центр-Инвест».

Так, ОАО «Сбербанк» предоставляет кредитный продукт «Бизнес-старт», целью которого является финансирование начинающих предпринимателей (основное требование – отсутствие текущей предпринимательской деятельности в течение последних 90 календарных дней). Средства предоставляются на открытие своего бизнеса по программе франчайзинга или на основании типового бизнес-плана, разработанного партнером банка. Сумма кредитования – до 3 000 000 рублей. Процентная ставка – от 18,5% годовых на срок до 3,5 лет. Необходимый собственный капитал должен составлять 20% от суммы финансирования проекта. Обязательное страхование оформляется в залог внеоборотных активов [11].

К основным направлениям деятельности ОАО «Россельхозбанк» относится развитие агропромышленного комплекса России. Банк предлагает специальный продукт для кредитования начинающих сельскохозяйственных производителей/фермеров – «Стань фермером», в рамках которого отсутствует требование к минимальному сроку осуществления хозяйственной деятельности компании. Обязательные условия кредитования – у предприятия должна быть регистрация в соответствии с требованиями действующего законодательства в качестве крестьянского фермерского хозяйства/главы КФХ. При этом оно должно

быть участником ведомственной целевой программы Минсельхоза России «Поддержка начинающих фермеров на 2012–2014 годы». Также необходимо документальное подтверждение получения гранта в качестве государственной поддержки в соответствии с программой. Максимально возможная сумма кредитования составляет 15 000 000 рублей на срок до 10 лет, при этом кредитование до 1 000 000 рублей возможно без имущественного обеспечения. Собственный вклад в развитие своего бизнеса составляет 10%. Он может быть внесен как в денежной, так и в имущественной форме. В качестве собственного вклада учитываются средства гранта, полученные в рамках государственной поддержки.

ОАО АКБ «Росбанк» запустил программу для начинающих предпринимателей на основе франчайзинга от компании «Tea Funny World», продвигающей напитки *Bubble Tea*. Банк кредитует открытие бизнеса по франшизе на сумму от 100 000 до 1 500 000 рублей по ставке 16,4-17,5% годовых. Срок кредитования – от 6 месяцев до 3 лет с трехмесячной отсрочкой выплаты основного долга. В качестве обеспечения по кредиту принимается оборудование «Tea Funny» [12].

ОАО КБ «Центр-Инвест» является участником программы «Молодежный бизнес России» и финансирует перспективные стартапы и начинающих предпринимателей. Так, у Центр-Инвест банка ставка по кредитованию составляет 12% годовых. Максимальный размер кредитования – 300 000 рублей на срок до 36 месяцев, предлагается отсрочка по уплате основного долга в течение первых 6 месяцев с момента выдачи. Обеспечение и залог не требуется [13]. Также у банка Центр-Инвест есть собственный продукт «Start-up» с процентной ставкой от 14% годовых, сроком до 3-х лет с возможностью отсрочки уплаты процентов и основного долга до 6 месяцев [14].

Банкам необходимо разработать единую методологию определения малого бизнеса, анализа рентабельности предприятия, оценки его платежеспособности. Оценить малый бизнес только лишь на основе предоставленных заемщиком документов невозможно, так как его отчетность зачастую малоинформативна. Технология, базирующаяся на выездном анализе бизнеса клиента и опирающаяся на управленческие данные, наиболее эффективна при кредитовании малого бизнеса. При оценке кредитоспособности малого предприятия не менее 80% информации кредитор получает на основании данных управленческого учета либо со слов клиента. С помощью метода *cross-checking* или перекрестной проверки кредитный специалист может составить достоверную картину бизнеса. За основу метода взята система постановки различных вопросов в отношении одного предмета или области информации. Однако, как показывает зарубежный опыт, только нахождение своей индивидуальной бизнес-модели обслуживания малого бизнеса, позволяет банку решать вопрос финансирования малого предпринимательства эффективно для всех участников кредитных отношений.

Количество предложений кредитования начинающих предпринимателей еще недостаточно, так как банки его ограничивают. Например, ОАО «Росбанк» может предоставить кредит на основе пока лишь франчайзинга и только одного франчайзера, ОАО «Сбербанк России» кредитует на основе типового проекта или франчайзинга, ОАО «Россельхозбанк» предлагает кредиты сельскохозяйственным производителям. Для увеличения конкурентных преимуществ банкам необходимо:

- активно взаимодействовать с учебными заведениями, в том числе вузами, образовательными структурами, создавая собственные формы повышения квалификации. При этом следует реально обеспечивать реализацию положений, обоснованных М. Поттером (Гарвардский университет) о том, что экономическая составляющая конкуренции измеряется производительностью, а с ней ассоциируются высокие стандарты уровня жизни людей [15]. Производительность и уровень жизни работников банка и их партнеров, должны занимать приоритетные позиции, в том числе и при реализации программных продуктов малому бизнесу.
- размещать на официальных сайтах более подробную информацию о продуктах банка, о проводимых им семинарах, контролировать актуальность предоставленной информации;

– создавать образовательные центры для проведения семинаров, консультаций представителям малого бизнеса, а также для создания ярмарок, на базе которых инвесторы смогут ознакомиться с разработками бизнес-структур.

Создание широкой линейки кредитных продуктов с возможностью пакетного предоставления услуг позволит банку не только активнее конкурировать с другими банками в обслуживании малого бизнеса, но и поможет создать долгосрочное финансовое партнерство с представителями малого бизнеса. На сегодняшний день актуально предложение мобильного эквайринга. Возможно привлечение клиента на комплексное обслуживание, именно начав с предложения данного современного сервиса. И, конечно же, банку необходимо смягчать условия по предоставляемым кредитам.

Банковское кредитование должно оказывать поддержку малым формам хозяйствования на всех этапах их деятельности, будь то посевная стадия, стартап или уже действующее предприятие. То есть отношения с малым бизнесом должны строиться таким образом, чтобы банк мог гарантировать ему постоянную финансовую поддержку.

Несмотря на серьезность проблем, связанных с развитием малого бизнеса в России, отечественные малые формы хозяйствования имеют значительные перспективы дальнейшего развития. Большой оптимизм вселяет повышенное внимание к развитию малого предпринимательства со стороны государства. В условиях кризисных явлений в экономике меры государственной поддержки особенно актуальны. Приоритетная задача государства заключается в обеспечении макроэкономической и политической стабильности. Необходимо дальнейшее совершенствование инфраструктуры поддержки малого бизнеса, расширение деятельности уже действующих фондов, в частности гарантийного, секьюритизация кредитов малому бизнесу и дальнейшее упрощение рефинансирования банков, уменьшение административных барьеров и, конечно, снижение налоговой нагрузки. Только комплекс мер, включающий в себя различные сочетания инструментов и средств, как механизма государственного регулирования, так и банковского финансирования может обеспечить развитие малого бизнеса, а значит и России. Иначе говоря, только научно-обоснованная политика государства в сфере поддержки малого бизнеса и ее реализация без «давления» со стороны бюрократических структур на этот процесс, будет способствовать построению в нашей стране устойчивой, эффективной экономической системы.

#### Литература

1. *Бердяев Н.* Судьба России. Опыты по психологии войны и национальности. – М.: Мысль, 1990. – 208 с.
2. *Медведев Д.* Доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны составляет 20% [Электронный ресурс] // РБК Личные финансы / 2014. URL: <http://lf.rbc.ru/news/press/2014/02/03/236194.shtml>.
3. *Тихонова М.Ю., Моисеенкова И.Н.* Государственное стимулирование малого инновационного предпринимательства: зарубежный опыт и его адаптация в РФ // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 3-1. С. 243–248.
4. *Симонова Н.Ю.* Теоретические и практические аспекты использования единого налога на вмененный доход в Российской Федерации // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2014. № 1 (9). С. 25-29.
5. *Коротаева Н.В., Чеглова Е.А.* Меры государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 1 (059). С. 28-32.
6. *Булешова Н.Ю.* Проблемы становления малого бизнеса в России // Актуальные проблемы науки: ИГУМО и ИТ как исследовательский центр. 2014. № 17. С. 13-21.
7. *Паргаманина Е.А., Василенок В.Л.* Кредитование как форма финансовой поддержки бизнес-структур // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 2. С. 6.

8. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
9. Обзор «Кредитование малого и среднего бизнеса в России: ставка на качество» [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство «Эксперт». 2014. URL: [http://raexpert.ru/researches/banks/frb\\_1h2014/](http://raexpert.ru/researches/banks/frb_1h2014/).
10. Отчет о реализации Областной долгосрочной целевой программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2009 – 2014 годы [Электронный ресурс] // Официальный портал Правительства Ростовской области / 2014. URL: <http://www.donland.ru-Donland/Pages/View.aspx?pageid=124053&mid=128713&itemId=125339>.
11. Кредиты на создание бизнеса. Кредит «Бизнес-Старт» [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» / 2014. URL: [http://www.sberbank.ru/adygea/ru/s\\_m\\_business/credits/creditsforstartup/](http://www.sberbank.ru/adygea/ru/s_m_business/credits/creditsforstartup/).
12. Кредит «Успешный старт». Просто начинать, легко развивать [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО АКБ «Росбанк» / 2014. URL: <http://www.rosbank.ru/ru/msb/predprinimateliam/cred/start/ysp.php>.
13. Условия кредитования коммерческими банками и МФО вновь создаваемых субъектов МСП (стартапов) [Электронный ресурс] // ОАО «МСП Банк» / 2014. URL: [http://www.mspbank.ru/ru/analytical\\_center/-analytical\\_reports/researches/start-up/](http://www.mspbank.ru/ru/analytical_center/-analytical_reports/researches/start-up/).
14. Кредиты на открытие малого бизнеса [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО КБ «Центр-Инвест» / 2014. URL: <http://www.centrinvest.ru/ru/biz/kredit-na-otkrytie-biznesa/>.
15. Global Competitiveness Report 2002/ Chapter 1/2/ Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Finding from the Microeconomic Competitiveness index Michael E. Porter. Harvard University.

**Golik Elena Nikolaevna**, doctor of economic science, professor of department of taxation and bookkeeping calculation, South-Russia Institute of Management – branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration. (70, Pushkinskaya St., Rostov-on-Don, 344002, Russian Federation). E-mail: [dolfa@mail.ru](mailto:dolfa@mail.ru)

**Malikova Elena Valerievna**, graduate student of Ekonomika chair, Institute of Service and Entrepreneurship (the Branch) of the Don State Technical University in Shakhty (147, Shevchenko str., Shakhty, 346500, Russian Federation). E-mail: [malek\\_161@mail.ru](mailto:malek_161@mail.ru)

#### LENDING AS AN EFFECTIVE FORM OF CREATING A PARTNERSHIPS SYSTEM BANKING INSTITUTIONS WITH SMALL BUSINESSES

##### Abstract

*Formation of finances through credit resources by small business has series difficulties. Slowdown in lending to small businesses due to the tightening of lending approaches on negative changes in the economy. The priority purpose of the state is to ensure macroeconomic and political stability, as well as increased levels of support for small businesses. There is mechanism of interaction of state support for small businesses and banks.*

**Keywords:** *small business, small business administration, small business financing, loans, lending, credits, banks, start-up.*

##### References

1. Berdjajev N. Sud'ba Rossii. Opyty po psihologii vojny i nacional'nosti. – М.: Mysl', 1990. – 208 s.
2. Medvedev D. Dolja malogo i srednego biznesa v VVP strany sostavljaet 20% [Jelektronnyj resurs] // RBK Lichnye finansy / 2014. URL: <http://lf.rbc.ru/news/press/2014/02/03/236194.shtml>.
3. Tihonova M.Ju., Moiseenkova I.N. Gosudarstvennoe stimulirovanie malogo innovacionnogo predprinimatel'stva: zarubezhnyj opyt i ego adaptacija v RF // Aktual'nye problemy gumanitarnyh i estestvennyh nauk. 2014. № 3-1. S. 243–248.
4. Simonova N.Ju. Teoreticheskie i prakticheskie aspekty ispol'zovanija edinogo naloga na vmenennyj dohod v Rossijskoj Federacii // Vestnik Sibirskogo instituta biznesa i informacionnyh tehnologij. 2014. № 1 (9). S. 25-29.



5. Korotaeva N.V., Cheglova E.A. Mery gosudarstvennoj podderzhki predpriyatij malogo i srednego biznesa // Social'no-jekonomicheskie javlenija i processy. 2014. № 1 (059). S. 28-32.
6. Buleshova N.Ju. Problemy stanovlenija malogo biznesa v Rossii // Aktual'nye problemy nauki: IGUMO i IT kak issledovatel'skij centr. 2014. № 17. S. 13-21.
7. Pargamanina E.A., Vasilenok V.L. Kreditovanie kak forma finansovoj podderzhki biznes-struktur // Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Serija: Jekonomika i jekologicheskij menedzhment. 2014. № 2. S. 6.
8. Federal'nyj zakon ot 24 ijulja 2007 g. № 209-FZ «O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii».
9. Obzor «Kreditovanie malogo i srednego biznesa v Rossii: stavka na kachestvo» [Jelektronnyj resurs] // Rejtingovoe agentstvo «Jekspert». 2014. URL: [http://raexpert.ru/researches/banks/frb\\_1h2014/](http://raexpert.ru/researches/banks/frb_1h2014/).
10. Otchet o realizacii Oblastnoj dolgosročnoj celevoj programmy razvitija sub#ektov malogo i srednego predprinimatel'stva v Rostovskoj oblasti na 2009 – 2014 gody [Jelektronnyj resurs] // Oficial'nyj portal Pravitel'stva Rostovskoj oblasti / 2014. URL: <http://www.donland.ru/Donland/Pages/View.aspx?pageid=124053&mid=128713&itemId=125339>.
11. Kredity na sozdanie biznesa. Kredit «Biznes-Start» [Jelektronnyj resurs] // Oficial'nyj sajt OAO «Sberbank Rossii»/2014. URL: [http://www.sberbank.ru/adygea/ru/s\\_m\\_business/credits/creditsforstartup/](http://www.sberbank.ru/adygea/ru/s_m_business/credits/creditsforstartup/).
12. Kredit «Uspeshnyj start». Prosto nachinat', legko razvivat' [Jelektronnyj resurs] // Oficial'nyj sajt OAO AKB «Rosbank» / 2014. URL: <http://www.rosbank.ru/ru/msb/predprinimateljam/cred/start/ysp.php>.
13. Uslovija kreditovanija kommercheskimi bankami i MFO vnov' sozdavaemyh sub#ektov MSP (startapov) [Jelektronnyj resurs] // OAO «MSP Bank» / 2014. URL: [http://www.mspbank.ru/ru/analytical\\_center/-analytical\\_reports/researches/start-up/](http://www.mspbank.ru/ru/analytical_center/-analytical_reports/researches/start-up/).
14. Kredity na otkrytie malogo biznesa [Jelektronnyj resurs] // Oficial'nyj sajt OAO KB «Centr-Invest» / 2014. URL: <http://www.centrinvest.ru/ru/biz/kredit-na-otkrytie-biznesa/>.
15. Global Competitiveness Report 2002/ Chapter 1/2/ Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Finding from the Microeconomic Competitiveness index Michael E. Porter. Harvard University.

УДК 659.1:339

#### **ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ИНТЕРАКТИВНЫЕ OFF-ON-LINE-КОММУНИКАЦИИ НА РЫНКЕ DIGITAL-МАРКЕТИНГА В ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКЕ**

**Пономарева** доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга и рекламы,  
**Александра** Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)  
**Михайловна** (344002, Россия, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 69).  
E-mail: alexandra22003@rambler.ru

#### **Аннотация**

*Статья представляет, анализирует новый инструмент digital-маркетинга – интегрированные интерактивные off-on-line-коммуникации в контексте Интернет-экономики, определяет место интегрированных интерактивных off-on-line-коммуникаций в системе продвижения, описывает связь с другими коммуникационными инструментами, положение в понятийном поле системы маркетинговых коммуникаций, предлагает дефиницию и наполнение нового понятия.*

**Ключевые слова:** Коммуникационный маркетинг, креативные инструменты, digital-маркетинг, интегрированные маркетинговые коммуникации, интерактивные маркетинговые коммуникации, интернет-экономика, on-line коммуникации, off-line коммуникации, social media marketing

Актуальность темы предопределяется тем, что интернет-экономика в целом, и интернет-маркетинг, в частности, стали в последние годы одним из важных факторов, формирующих тенденции развития российской экономики. Об этом свидетельствуют данные