

DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-34-42
УДК 336.64(045)
JEL G24, G32

Синдицированное кредитование для малого и среднего бизнеса

А.А. Тарасов

Российская академия народного хозяйства и государственной службы, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Будучи одним из основных инструментов корпоративного финансирования, синдицированный кредит предоставляется заемщику двумя или более кредиторами при условии использования стандартной юридической документации. *Предмет исследования* – рынок синдицированного кредитования как источник привлечения финансирования для предприятий малого и среднего бизнеса. *Цели работы* – установление преимуществ и недостатков синдицированного кредита с точки зрения заемщиков сегмента малого и среднего бизнеса; описание инструментов рынка синдицированного кредитования – револьверных кредитных линий, срочных кредитов, сделок инвестиционного финансирования, которые могут быть применены заемщиками для привлечения кредитных ресурсов. Реализован сравнительный анализ «классических» синдицированных кредитов и синдицированных сделок для предприятий малого и среднего бизнеса по таким параметрам, как используемый инструментарий, объем кредита, срок кредита, участники сделки, юридическая документация, информационный пакет, график реализации сделки. В статье *делается вывод* о том, что синдицированный кредит может стать важным инструментом привлечения финансирования предприятий малого и среднего бизнеса и осуществляться банками, являющимися основными финансовыми партнерами заемщиков в случае использования стандартных форм юридической документации и применения специализированных финансовых технологий для оптимизации транзакционного процесса. Совокупность данных факторов позволит в перспективе появиться новому сегменту российского рынка синдицированного кредитования – сделкам для заемщиков малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: синдицированное кредитование; привлечение корпоративного финансирования; рынок кредитного капитала; банковские услуги; структурированные финансы; кредитная документация; финансирование малого и среднего бизнеса

Для цитирования: Тарасов А.А. Синдицированное кредитование для малого и среднего бизнеса. *Экономика. Налоги. Право.* 2023;16(5):34-42. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-34-42

ORIGINAL PAPER

Syndicated Lending for Small and Medium-Sized Businesses

A.A. Tarasov

Russian Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia

ABSTRACT

Being one of the main instruments of corporate financing, a syndicated loan is provided to the borrower by two or more lenders, subject to the use of standard legal documentation.

The subject of the study is the syndicated lending market as a source of attracting financing for small and medium – sized businesses.

The objectives of the work are to establish the advantages and disadvantages of syndicated loans from the point of view of borrowers in the segment of small and medium – sized businesses; description of syndicated lending market instruments – revolving credit lines, term loans, investment financing transactions that can be used by borrowers to attract credit resources; comparative analysis of “classic” syndicated loans and syndicated transactions for small and medium-sized businesses on such parameters as applicable tools, loan volume, loan term, transaction participants, legal documentation, information package, transaction implementation schedule.

© Тарасов А.А., 2023

The article concludes that a syndicated loan can become an important tool for attracting financing for small and medium-sized businesses. Such transactions will be carried out by banks, which are the main financial partners of borrowers, using standard forms of legal documentation and using specialized financial technologies to optimize the transaction process. The combination of these factors will allow a new segment of the Russian syndicated lending market to appear in the future — a segment of transactions for borrowers of small and medium-sized businesses.

Keywords: syndicated lending; attraction of corporate financing; credit capital market; banking services; structured finance; credit documentation; financing of small and medium-sized businesses

For citation: Tarasov A.A. Syndicated lending for small and medium-sized businesses. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(5):34-42. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-34-42

ВВЕДЕНИЕ

Динамичное развитие рынка синдицированного кредитования стало за последние несколько лет важной тенденцией российского кредитного рынка [1; 2]. Оформляемый едиными стандартизированными документами синдицированный кредит предоставляется заемщику двумя и более кредиторами. Ключевую роль в процессе синдицированного кредитования выполняют банки, осуществляющие функции организаторов сделки, а также кредитные управляющие (далее — КУ) и управляющие залогом (далее — УЗ).

Сделки на первичном рынке реализуются в пользу корпоративных заемщиков и банков в формате бридж-кредитов, револьверных кредитных линий, срочных кредитов, а также в качестве инвестиционного и проектного финансирования с целью привлечения денежных средств для решения специализированных финансовых задач.

Для синдицированных кредитов характерна торговля долями участия в сделках, осуществляемых на первичном и вторичном рынках ценных бумаг, где в рамках управления портфелями совершаются сделки для решения как тактических задач по достижению заданных ключевых показателей эффективности, так и стратегических задач по реструктуризации портфеля синдицированных кредитов в ожидании дальнейшего роста ликвидности финансовых инструментов благодаря появлению новых игроков, включая независимых брокеров и инвесторов, заинтересованных в сделках, подверженных кредитным рискам, а также в увеличении объемов и количества заключаемых сделок.

Выступающие в роли финансовых инструментов синдицированные кредиты, предоставляемые банковскими и предпринимательскими структурами на срок, как правило, один–два года с опцией возможного продления, должны характеризоваться специализированными финансовыми

ковенантами — коэффициентами достаточности капитала и соблюдать установленные нормативы задолженности на одного заемщика.

Можно ожидать, что рублевые сделки синдицированного кредитования могут стать важным инструментом фондирования региональных банков благодаря привлечению денежных средств для обеспечения роста кредитного портфеля, финансирования региональных проектов, а также кредитования малого и среднего бизнеса (далее — МСБ).

Привлечение кредитных ресурсов заемщиками сегмента малого и среднего бизнеса, включая региональные компании, характеризуется рядом особенностей, к которым относятся структурные параметры, трансакционные аспекты и круг участников сделок [3; 4].

На текущем этапе развития рынка ключевая роль отводится заключению сделок российскими банками и институтами развития в соответствии с Федеральным законом от 31.12.2017 № 486-ФЗ «О синдицированном кредите (займе)» и принятыми в него в 2020 г. изменениями¹, которые оформляются разработанными Комитетом по инвестиционным банковским продуктам Ассоциации банков России стандартными документами синдицированных сделок², основным из которых является договор синдицированного кредита (далее — ДСК).

Для каждой специализированной сделки юридические консультанты (ведущие российские юридические фирмы, выступающие как на стороне заемщика, так и на стороне кредиторов) готовят на основании принятых стандартов полный пакет юридической документации в соответствии со структурой каждой сделки [5; 6].

¹ Федеральный закон от 22.12.2020 № 447-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О синдицированном кредите (займе)».

² URL: <https://asros.ru/projects/syndicated>.

Таблица 1 / Table 1

SWOT-анализ синдицированного кредитования для компаний МСБ / SWOT analysis of syndicated lending for SMEs

Преимущества / Strengths	Недостатки / Weaknesses
Привлечение существенных объемов финансирования за счет участия в сделке нескольких банков. Широкий набор финансовых инструментов, позволяющих решать весь спектр задач корпоративного финансирования. Быстрый и отлаженный процесс реализации сделки	Рынок синдицированных кредитов зависим от макроэкономических факторов. Выполнение требований и ограничений ДСК, включая финансовые ковенанты. Значимые транзакционные издержки реализации сделки
Возможности / Opportunities	Угрозы / Threats
Диверсификация базы фондирования корпорации за счет привлечения финансирования от различных кредиторов. Оперативное привлечение финансирования для пополнения оборотного капитала. Обеспечение стратегического развития компании за счет реализации сделок инвестиционного финансирования для обновления текущих и строительства новых производственных мощностей	Недоступность финансирования на рынке синдицированного кредитования вследствие влияния негативных макроэкономических факторов. Ухудшение финансовых показателей компании как результат возросшей долговой нагрузки. В случае невыполнения условий ДСК потенциальные штрафы для компании и необходимость досрочного погашения кредита по требованию кредиторов

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ РЫНКА СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ КОМПАНИЙ МСБ

На российском кредитном рынке синдицированный кредит стал одним из ключевых инструментов привлечения денежных средств для финансирования развития российской экономики. Для ведущих корпораций таких отраслей российской экономики, как промышленность, химия, транспорт, рынок синдицированного кредитования стал важнейшим источником проектного финансирования. Следующим этапом развития рынка синдицированного кредитования может стать его использование заемщиками МСБ.

Для ведущих корпораций такого сегмента российской экономики, как промышленность, рынок синдицированного кредитования является одним из основных источников привлечения денежных средств, доказательством чему служит приведенный в табл. 1 SWOT-анализ³ синдицированного кредита.

³ SWOT-анализ — метод стратегического планирования, состоящий в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны, преимущества), Weaknesses (слабые стороны, недостатки), Opportunities (возможности), Threats (угрозы).

С точки зрения инструментария для заемщиков сегмента МСБ на рынке синдицированного кредитования доступны револьверные кредитные линии, срочные кредиты, сделки инвестиционного финансирования. Приведем ниже основные финансовые параметры данных инструментов:

- *револьверная (возобновляемая) кредитная линия*: краткосрочный кредит, предоставляемый заемщику для решения таких краткосрочных финансовых задач, как пополнение оборотного капитала; как правило, в рамках револьверной кредитной линии заемщик может выбирать транши различной длительности (один, три, шесть месяцев соответственно);
- *срочный синдицированный кредит*: среднесрочный кредит, используемый компаниями для финансирования таких общекорпоративных целей, как рефинансирование текущего кредитного портфеля; подобные кредиты имеют более сложную структуру, включая гарантии и поручительства, а также залог различных активов заемщика;
- *сделки инвестиционного финансирования*: долгосрочные кредиты, применяемые для инвестиционной деятельности заемщика, в т.ч. с целью финансирования капитальных затрат, приобретения новых активов, инвестирования денежных средств в технологии. В отношении подобных кредитов первостепенную роль играет их финансовая

структура, включая обеспечение (залог оборудования и контрактов), график погашения и финансовые ковенанты, которые зависят от особенностей финансируемого проекта, включая длительность инвестиционной фазы (во время которой осуществляется строительство объектов производства) и операционную фазу (когда после запуска проекта начинается реализация продукции на рынок).

Следует также выделить в качестве преимущества синдицированного кредитования возможность применения одного из базовых инструментов рынка синдицирования — бридж-кредита (от англ. *bridge* — мост), который помогает предпринимателю разделить с кредитором бремя первоначального вложения, необходимого для старта любого крупного проекта и финансирования сделок по слияниям и поглощениям. Главной особенностью данных сделок является их краткосрочность. Заемщик оперативно получает денежные средства для финансирования сделки от «старшего» синдиката банков-партнеров, затем кредит либо синдицируется в процессе «общей» синдикации, либо рефинансируется на рынке облигаций.

ПРОЦЕСС ПРИВЛЕЧЕНИЯ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТА ЗАЕМЩИКОМ СЕГМЕНТА МСБ

Процесс реализации сделки синдицированного кредита для предприятия МСБ включает семь основных этапов:

- 1) подготовка заемщика к сделке;
- 2) назначение банков на соответствующие роли;
- 3) структурирование синдицированного кредита;
- 4) подготовка и согласование юридической документации сделки;
- 5) процесс синдикации;
- 6) выдача денежных средств и обслуживание синдицированного кредита;
- 7) сопровождение сделки.

Рассмотрим данные этапы.

Подготовительный этап сделки синдицированного кредитования включает следующие бизнес-процессы на стороне заемщика: проведение SWOT-анализа рынка, определение и бюджетирование финансовых потребностей, получение требуемых корпоративных одобрений, подготовку необходимой для реализации сделки информации.

Для привлечения синдицированного кредита заемщик назначает несколько банков, которые вы-

полняют роли организаторов сделки, кредиторов, КУ и УЗ. Функционал данных ролей определяется как законодательством, так и стандартами и практиками функционирования рынка синдицированного кредитования, отраженными в шаблонах юридических документов синдицированных кредитов. К основным документам относятся договор об организации синдицированного кредита (далее — ДОСК), ДСК, договор управления залогом (далее — ДУЗ).

Важное значение имеет развитие соответствующего функционала региональных банков для реализации сделок синдицированного кредитования для заемщиков МСБ. Для этого внутри банков создаются профильные подразделения, занимающиеся синдицированным кредитованием (департамент синдицированного кредитования или департамент синдицированного финансирования), а также утверждаются соответствующие внутренние нормативные документы, регулирующие деятельность банков как на первичном, так и на вторичном рынках синдицированного кредитования.

В процессе выбора и назначения заемщиком организаторов сделки ключевую роль играет конкурентный анализ банков (табл. 2).

При структурировании синдицированного кредита определяются основные финансовые параметры сделки: срок, объем кредита и цели привлечения финансирования, график погашения (кредит может включать амортизацию либо погашаться одним платежом), транширование (при соответствующей необходимости заемщика). Итоговые условия сделки зависят как от специализированных условий используемого инструмента рынка синдицированного кредитования, так и результатов переговоров заемщика с организаторами кредита в рамках заключения структурирования сделки.

Подготовка и согласование юридической документации сделки включают совместную работу заемщика, организаторов синдицированного кредита и юридического консультанта над документами сделки (в т. ч. работу над ДОСК, ДСК и ДУЗ). Юридический консультант назначается заемщиком по согласованию с организаторами синдицированного кредита. Как правило, на данную роль претендует одна из ведущих российских юридических фирм, имеющая опыт работы над подобными сделками. Для оптимизации процесса выбора юридического консультанта организаторы готовят следующие документы: техническое задание и график подготовки юридической документации сделки.

Таблица 2 / Table 2

**Конкурентный анализ банка при выборе организаторов синдицированного кредита /
Competitive analysis of a bank for selecting syndicated loan arrangers**

Параметр / Parameter	Показатели / Indicators
Общая информация / General information	Название банка; описание корпоративно-инвестиционного бизнеса, финансовые результаты (активы, капитал, прибыль)
Взаимоотношения с заемщиком / Relationship with the Borrowers	Обзор партнерских отношений с банком (продукты, сделки, открытые лимиты); общий объем сделок за последние три года
Рыночные позиции / Market position	Обзор деятельности банка на рынке синдицированного кредитования; места в рейтинге организаторов синдицированных кредитов за последние три года; объем и количество сделок за последние три года
Крупнейшие сделки / Largest deals	Детальное описание крупнейших сделок банка на рынке синдицированного кредитования за последние три года; опыт банка при выполнении различных ролей в сделках (КУ, УЗ)
Опыт синдикации / Syndication experience	Анализ участников сделок банка за последние три года; описание опыта работы банка в рамках сделок для заемщиков из отрасли корпорации

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

Техническое задание включает основные финансовые параметры синдицированного кредита, описание обеспечения синдицированной сделки, а также перечень работ и услуг, которые будет оказывать юридический консультант при работе над сделкой.

График подготовки юридической документации сделки содержит сроки, в которые каждый из документов должен быть представлен участникам сделки для анализа и комментариев. Обратим внимание на то, что при подготовке юридической документации синдицированного кредита каждый из основных документов сделки (в особенности ДСК) до своего подписания проходит несколько итераций в рамках процесса подготовки, учета комментариев вовлеченных сторон и итогового согласования. В некоторых случаях заемщик может привлекать еще одну юридическую фирму, которая в качестве юридического консультанта заемщика будет представлять его интересы и взаимодействовать с ранее нанятым юридическим консультантом кредиторов.

Процесс синдикации для сделок МСБ будет включать направление региональным банкам, являющимися потенциальными участниками сделки, пакета материалов, содержащего индикативные условия синдицированного кредита, а также финан-

совую отчетность заемщика, кредитный портфель и прогнозную модель.

После обработки полученной информации каждый из приглашенных банков готовит заявку на получение внутреннего одобрения сделки со стороны руководства. По итогам получения соответствующих одобрений каждый банк информирует об этом организаторов сделки и приступает к изучению и согласованию юридической документации сделки. Из банков, получивших данные одобрения, организаторы формируют итоговый синдикат. При подписании юридической документации сделки возможно использование технологии квалифицированной электронной подписи, позволяющей быстро и безопасно подписывать юридические документы синдицированного кредита всеми участниками сделки.

Одними из основных особенностей сделок синдицированного кредитования являются осуществление расчетов, обмен информацией и коммуникаций между заемщиком и кредиторами через КУ. В связи с этим заемщикам из сегмента МСБ для успешной реализации сделок на рынке синдицированного кредитования необходимо выстроить как внутренние, так и внешние бизнес-процессы, предусматривающие взаимодействие с КУ. Для этого должны иметься инфраструктура для проведения соответствующих платежей и приниматься

безопасные решения в сфере передачи данных, основанные на использовании систем облачного хранения данных и автоматизации функций КУ.

Следует отметить важность дальнейшего развития транзакционных стандартов реализации синдицированных сделок. Основными компонентами процесса реализации синдицированной сделки на российском рынке являются структурирование кредита, подготовка документации, синдикация, закрытие сделки и выдача денежных средств. Но в силу специфики синдицированных кредитов данный процесс занимает много времени и является более сложным по сравнению с обычными (двусторонними) банковскими кредитами. Тем не менее, учитывая динамику рынка и наработку опыта всеми его участниками, есть все основания полагать, что скорость и эффективность транзакционных процессов будут возрастать.

В рамках сопровождения сделки заемщик регулярно обращается к кредиторам с запросами касательно произошедших или прогнозируемых нарушений условий ДСК. В частности, это относится к выполнению заемщиком финансовых ковенантов и обязательств по предоставлению информации.

В начале данного процесса заемщик направляет КУ запрос, где указывает причины, обуславливающие необходимость внесения изменений в ДСК. Текст предлагаемых изменений прикладывается к запросу. Кроме того, заемщик прилагает необходимые дополнительные материалы. Срок обработки запроса может составить один месяц и более. КУ проверяет запрос на соответствие ДСК и затем направляет его и комплект сопроводительных материалов входящим в синдикат кредиторам.

Финансовые ковенанты включают ограничения на привлечение заемщиком нового долгового финансирования, а также обязательства заемщика по поддержанию коэффициентов обслуживания долга и долговой нагрузки в соответствии с указанными в кредитном договоре значениями.

Информационные ковенанты предусматривают регулярное предоставление кредиторам финансовой информации. При нарушении указанных в ДСК ковенантов может наступить дефолт по кредиту. В случае если заемщик и кредиторы не согласуют внесение соответствующих изменений в ДСК, заемщику поступит требование от кредиторов о полном погашении кредита.

После получения запроса входящие в синдикат кредиторы готовят соответствующую заявку для

дальнейшего рассмотрения заявки на кредитном комитете банка. Затем каждый из кредиторов информирует КУ о принятом решении. После этого участники сделки работают над подготовкой, согласованием и подписанием дополнительного соглашения к ДСК.

В рамках подобных запросов заемщик направляет КУ пакет информации, включающий обоснование невыполнения одного или нескольких разделов ДСК и предложения по их изменению. КУ направляет данную информацию кредиторам, которые затем информируют КУ о согласии или несогласии с запросом заемщика. Заметим, что данные процедуры и их сроки регламентированы соответствующими разделами ДСК.

Процесс привлечения синдицированного кредита заемщиком сегмента МСБ проиллюстрирован на рисунке.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ «КЛАССИЧЕСКИХ» СИНДИЦИРОВАННЫХ КРЕДИТОВ И СДЕЛОК ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МСБ

Классический синдицированный кредит является одним из основных инструментов привлечения финансирования крупнейшими российскими корпорациями и является сложным финансовым продуктом, имеющим ряд специализированных параметров [7; 8].

Одним из основных отличий «классических» синдицированных кредитов и сделок для предприятий МСБ является их объем. Если для «классического» синдицированного кредита средний объем сделки составляет 30,0 млрд руб., то для МСБ средний объем кредита равняется 5,0 млрд руб. С точки зрения сроков для сделок проектного финансирования вследствие большого масштаба и длительного времени окупаемости проектов сроки могут составлять более семи лет, в то время как сделки инвестиционного финансирования для предприятий МСБ осуществляются в пределах пяти лет.

Если сделки проектного финансирования организуются крупнейшими российскими банками и институтами развития, сделки для предприятий МСБ совершаются коммерческими и региональными банками. Имеются также различия в части количества кредиторов данных сделок: в первом случае синдикат может включать более десяти банков, во втором — до пяти банков. Более «компак-



Рис. / Fig. **Схема реализации сделки синдицированного кредитования для компаний МСБ / Scheme of execution of a syndicated loan for SME companies**

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

тный» процесс синдикации будет также влиять на длительность транзакционного процесса в целом: для сделок МСБ он может составлять три–четыре недели против семи–восьми недель для «классических» сделок [9; 10].

«Классические» сделки характеризуются более существенным информационным сопровождением: помимо финансовой отчетности и кредитного портфеля, они включают аудиторское заключение, прогнозную модель, информационный меморандум и отчеты рейтинговых агентств [11]. Заметим, что для сделок для предприятий МСБ данные требования достаточно лимитированы: как правило, заемщик может ограничиваться предоставлением финансовой отчетности.

При этом следует отметить и общие параметры анализируемых сделок. В первую очередь это использование стандартной юридической документации, что значительно упрощает документационный процесс оформления сделок синдицированного кредитования. При этом ввиду специфики сделок для МСБ при подготовке документации допускаются минимальные отклонения от шаблонов, в то время как для структурированных сделок характерен сложный процесс подготовки юридической документации [12].

Сравнение структуры сделок для случаев «классического» синдицированного кредита для корпоративного заемщика и синдицированной сделки для предприятий МСБ приведено в табл. 3.

ВЫВОДЫ

Транзакционный процесс сделки синдицированного кредитования для предприятий МСБ включает семь основных этапов, начиная с подготовки заемщика к сделке и кончая выдачей денежных средств и дальнейшим сопровождением кредита.

Важной тенденцией на рынке является использование современных информационных технологий: систем облачного хранения данных, позволяющих эффективно предоставлять маркетинговые материалы сделки потенциальным кредиторам; процедур безопасного подписания юридической документации сделки с использованием технологии квалифицированной электронной подписи; автоматизацией функций КУ для расчетов, обмена информацией и коммуникаций между заемщиком и кредиторами в рамках обслуживания и сопровождения синдицированного кредита.

Транзакционные издержки привлечения синдицированных кредитов компаниями МСБ включают разовые вознаграждения при реализации сделки

Таблица 3 / Table 3

Сравнение параметров «классических» синдицированных кредитов и синдицированных сделок для компаний МСБ / Comparison of parameters of “classic” syndicated loans and syndicated deals for SME companies

Параметры и элементы кредитов / Loan terms and components	«Классический» синдицированный кредит / “Classic” syndicated loan	Синдицированная сделка для компании МСБ / Syndicated deal for SME company
Инструментарий / Instruments	Бридж-кредиты, револьверные кредитные линии, срочные кредиты, предэкспортное финансирование, сделки инвестиционного финансирования, проектное финансирование	Револьверные кредитные линии, срочные кредиты, сделки инвестиционного финансирования
Объем кредита / Loan amount	30,0 млрд руб.	5,0 млрд руб.
Срок кредита / Loan tenor	Более 7 лет	До 5 лет
Участники сделки / Deal participants	3–4 организатора, до 5 кредиторов, кредитный управляющий, управляющий залогом, юридический консультант	1–2 организатора, более 10 кредиторов, кредитный управляющий, управляющий залогом, юридический консультант (как со стороны кредиторов, так и со стороны заемщика)
Юридическая документация / Legal documentation	Стандартные формы документов синдицированных сделок Ассоциации банков России	
Информационный пакет / Information package	Полный комплект материалов: финансовая отчетность, кредитный портфель, аудиторское заключение, прогнозную модель, информационный меморандум	Ограниченный набор требований: финансовая отчетность и кредитный портфель
График реализации сделки / Transaction execution timeline	Сложный процесс с «полноценной» синдикацией на кредитном рынке. Срок работы над сделкой длится 7–8 недель	Быстрый процесс за счет «компактного» процесса синдикации. Срок привлечения кредита составляет 3–4 недели

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

организаторов и кредиторов, а также ежегодную оплату услуг КУ и УЗ. Заемщику также необходимо оплатить услуги юридического консультанта по подготовке документации сделки и при внесении в данную документацию изменений при обслуживании синдицированного кредита (если такие изменения необходимы и согласованы синдикатом кредиторов).

Синдицированный кредит может стать важным инструментом привлечения финансирования предприятиями МСБ. Подобные сделки будут организовываться коммерческими и региональными банками посредством использования стандартной формы ДСК. При этом региональные банки получают механизм управления рисками за счет их распределения

среди других участников синдиката. Дальнейшее оптимальное управление банковскими кредитными портфелями возможно за счет заключения сделок не только с банками, но и с другими инвесторами. Подобное управление рисками создаст эффект мультипликатора на банковском рынке, позволяя региональным банкам увеличивать собственную кредитную активность в большем количестве сделок. На основании проведенного сравнительного анализа «классических» синдицированных кредитов и синдицированных сделок для предприятий МСБ можно спрогнозировать, что в перспективе будет выделен новый сегмент российского рынка синдицированного кредитования — сегмент сделок для предприятий МСБ.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Тарасов А.А. Финансовые инструменты поддержки российских экспортеров. *Экономика. Налоги. Право*. 2019;12(4):29–38.
Tarasov A.A. Financial instruments to support Russian exporters. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):29–38. (In Russ.).
2. Тарасов А.А. Кредитование устойчивого развития корпораций. *Экономика. Налоги. Право*. 2020;13(4):90–98.
Tarasov A.A. Lending to the corporate sustainable development. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2020;13(4):90–98. (In Russ.).
3. Campbell M., Weaver C. Syndicated lending: practice and documentation, 7th ed. Harriman House; 2019. 762 p.
4. Hommel U., Fabich M., Schellenberg E., Firnkorn L. The strategic CFO: creating value in a dynamic market environment. Springer; 2011. 316 p.
5. Bellucci M., McCluskey J. The LSTA's complete credit agreement guide, 2nd ed. McGraw-Hill; 2016. 752 p.
6. Тарасов А.А. Взаимодействие кредиторов и юридического консультанта в сделках синдицированного кредитования. *Банковское право*. 2020;(2):80–85.
Tarasov A.A. Interaction between creditors and a legal consultant in Syndicated Lending Transactions. *Bankovskoe pravo = Banking Law*. 2020;(2):80–85. (In Russ.).
7. Altunbas Y., Gadanecz B., Kara A. Syndicated loans: a hybrid of relationship lending and publicly traded debt. Palgrave Macmillan; 2006. 255 p.
8. Caselli S., Gatti S. Structured finance: techniques, products and market. Springer; 2017. 207 p.
9. Iannotta G. Investment banking: a guide to underwriting and advisory services. Springer; 2010. 193 p.
10. Shaiman L., Marsh B. The handbook of loan syndications and trading, 2nd ed. McGraw-Hill, 2022. 976 p.
11. Тарасов А.А. Финансовые и информационные материалы на рынке синдицированного кредитования. *Банковское дело*. 2016;(10):84–88.
Tarasov A.A. Financial and information materials in the syndicated loans market. *Bankovskoe delo = Banking Business*. 2016;(10):84–88. (In Russ.).
12. Shutter A., ed. A practitioner's guide to syndicated lending, 2nd ed. Sweet & Maxwell; 2017. 560 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Алексей Аркадьевич Тарасов — кандидат экономических наук, Executive MBA, Институт бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы, Москва, Россия

Alexey A. Tarasov — Cand. Sci. (Econ.), Executive MBA, Institute of Business and Business Administration of the Russian Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-7902-5619>
alexey.tarasov@outlook.com

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.
Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 23.07.2023; принята к публикации 25.09.2023.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was received 23.07.2023; accepted for publication 25.09.2023.
The author read and approved the final version of the manuscript.