

**Александров Михаил Вячеславович**

канд. экон. наук, доцент

**Иванов Владимир Валерьевич**

канд. экон. наук, доцент

**Хасянов Фенис Камилович**

магистрант

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный

университет им. И.Н. Ульянова»

г. Чебоксары, Чувашская Республика

## **СПЕЦИФИКА КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

***Аннотация:** в статье представлены основные принципы и специфика кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства на современном этапе. Выделены особенности кредитования и проблемы. В качестве инструментария исследования используются функциональный и системный подходы, а также общенаучные подходы: метод сравнения и группировки, а также табличные и графические методы представления данных. Проводится анализ ситуации на рынке кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, в условиях сложившегося в настоящее время экономического кризиса в России. Определены основные факторы, система кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, а также специфическая часть кредитной системы, которая содержит такие элементы как принципы, методы и инструменты кредитования, планирования и контроля, а также кредитная инфраструктура, способная в наибольшей степени удовлетворить потребности малых предприятий во внешних заимствованиях.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, средний бизнес, ссуда, кредит, инвестиционные ресурсы, кредитные ресурсы, банковское кредитование, процентная ставка, микрозаймы, микрокредит.*

Рост предпринимательства является ключевым фактором динамики экономического развития страны. Он способствует развитию инноваций в науке и техническом обеспечении, вносит вклад в общий экономический рост страны и содействует решению социальных проблем страны. В условиях сложившегося в настоящее время экономического кризиса в России особое внимание необходимо уделить субъектам малого и среднего предпринимательства (далее МСП), так как благодаря присущей им адаптивности и мобильности, субъекты МСП могут смягчить негативные тенденции и проявления, возникающие в сфере занятости населения, обеспечить должную социально-экономическую реинтеграцию работников, уволенных из крупных компаний, и предоставить новые рыночные возможности, способствующие экономическому росту страны [2, с. 93].

Современные положения теории организации под субъектами предпринимательского права понимают хозяйствующие лица, которые самостоятельно формируют и распоряжаются имуществом, отвечают по обязательствам этим имуществом и отчуждают его. Данным хозяйствующим субъектам присущи юридические признаки участников предпринимательских правоотношений. Под субъектом малого и среднего бизнеса стоит понимать самостоятельный субъект предпринимательской деятельности, который по своим признакам отвечает установленным правовым условиям и нормативным требованиям. Оценка сложившейся практики, тенденций и проблем на рынке кредитования субъектов МСП показала, что специфика кредитования субъектов МСП определяется целями и направлениями развития предпринимательства, опирается на принципы, методы кредитования и инструменты планирования потребности в кредите и контроля исполнения кредитных обязательств. Система кредитования субъектов МСП должна в максимальной степени отвечать потребностям малых предприятий во внешних заимствованиях, а требования коммерческих банков к кредитоспособности субъектов МСП должны соответствовать их возможностям.

В современных экономических условиях, обусловленных санкционной войной, инвестиционная поддержка субъектов МСП является особенно проблематичной. Это связано с тем, что субъекты МСП зачастую имеют ограниченные

собственные ресурсы, и кредиты, предоставляемые коммерческими банками субъектам МСП, являются важным источником их финансирования. Целью кредитования субъектов МСП как части стратегии экономического роста страны, является финансирование проектов и программ их развития.

С начала 2022 г. инфляция и кризис в отечественной экономике создали проблемы для финансирования субъектов МСП. Введение санкций, ограниченность ресурсов на международных финансовых рынках, колебания, волатильность курса рубля, рост банковских процентных ставок, ухудшение кредитных рейтингов и увеличение потоков капитала привели к тому, что многие коммерческие банки прекратили кредитование субъектов МСП из-за высоких кредитных рисков. В дальнейшем требования коммерческих банков по кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса были значительно ужесточены.

В сложившихся экономических условиях малый и средний бизнес не может реализовать свой потенциал в полной мере, поскольку их рост ограничивается существующей нормативно-правовой базой, а высокое налоговое бремя и рост страховых взносов вынуждают малый бизнес «замораживать» свою деятельность или переходить в нелегальный сектор экономики. Санкционный запрет на импорт и экспорт с некоторыми странами снизил конкурентное давление и создал новые рыночные потенциалы и возможности для российских предпринимателей. Соответственно, для переориентации своей деятельности или же для открытия нового бизнеса, позволяющего занять освободившуюся рыночную нишу, появляется необходимость в денежных средствах, что способствует росту спроса на банковские кредиты.

В настоящий момент правовой статус и критерии отнесения субъектов предпринимательской деятельности к субъектам МСП определяется федеральным законом №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».

Сфера предпринимательской деятельности субъектов малого и среднего бизнеса широкая и охватывает такие направления, как: торговля и посредническая деятельность, грузовые и пассажирские перевозки, услуги общественного питания, сельское хозяйство, строительство и ремонт, легкая промышленность. Из всех перечисленных видов деятельности торговля и общественное питание

наиболее популярны – более 70%, около 10% всех малых и средних предприятий заняты в обрабатывающей промышленности, аналогичные доли приходятся на транспорт, бытовые услуги и переработку сельскохозяйственной продукции. В информационном, медицинском и риэлтерском секторах национальной экономики субъектов МСП задействовано незначительное количество.

Российские субъекты МСП в целом находятся в невыгодном положении на рынке инвестиционных и кредитных ресурсов. Это связано с рядом специфических особенностей сектора. МСП имеет специфические характеристики, которые качественно отличаются от характеристик организаций крупного бизнеса:

- короткий жизненный цикл, что не позволяет им создать хорошую репутацию на кредитном рынке;
- низкая устойчивость к негативным проявлениям во внешней среде;
- локальная ориентация на региональный рынок;
- отсутствие соответствующей квалификационной подготовки персонала;
- ограниченность внутренних финансовых ресурсов;
- специфическая структура активов и капитала;
- низкая инвестиционная активность и минимальные капитальные вложения;
- ограниченные возможности внесения залога;
- ограниченность портфеля заказов и контрагентов;
- низкий спрос на внешние заимствования, что приводит к высоким динамическим транзакционным издержкам в процессе кредитования;
- низкая рентабельность и норма прибыли;
- низкие возможности для оплаты услуг консалтинга и страхования.

Такая ситуация ограничивает развитие МСП в нашей стране и значительно снижает их потенциал для экономического роста по сравнению с развитыми странами.

На рис. 1 показана доля субъектов МСП в мировом ВВП и общей занятости на 01.10.2022 г.

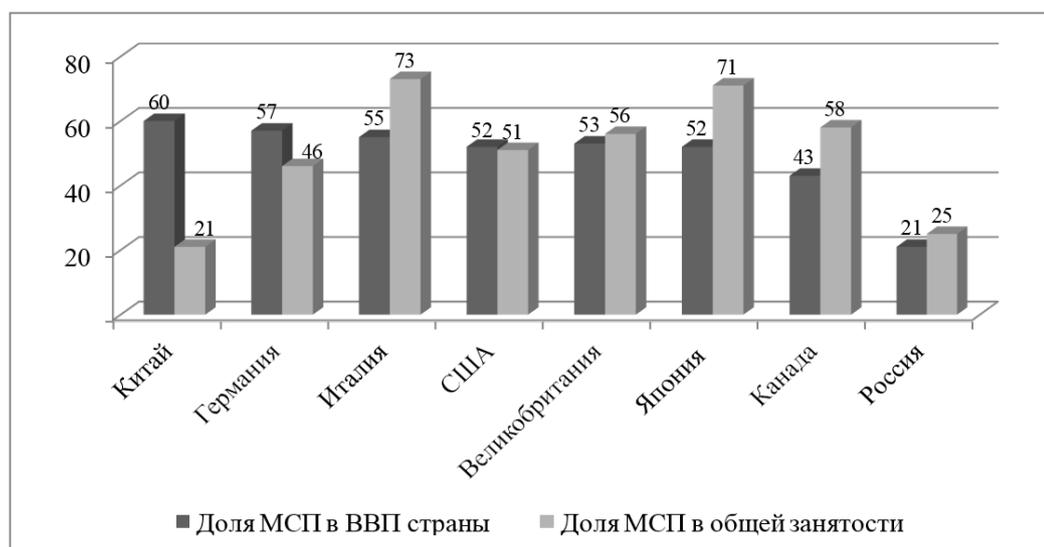


Рис. 1. Доля МСП в мировом ВВП и общей занятости на 01.10.2022 г., %

Из приведенных данных видно, что в России на долю МСП в ВВП страны приходится лишь 21%, тогда как в развитых странах эта доля существенно выше, т. е. наша страна в системе развития субъектов МСП значительно отстает.

То же самое можно сказать и о доле МСП в общей занятости населения. В Российской Федерации доля МСП в формальной занятости составляет всего 25%, по сравнению с 35–80%, имеющихся в развитых странах. Признание данного факта должно стать стимулом для совершенствования системы коммерческого кредитования субъектов МСП, повышения эффективности и адресности системы государственной поддержки субъектов МСП и применения лучших мировых практик для повышения конкурентных преимуществ России.

Необходимо отметить, что для субъектов МСП характерна нестабильность и волатильность развития, так, данный сектор значительно рос до 2020 г., однако уже в период 2020–2022 гг. наблюдается замедление активности их деятельности и сокращение численности хозяйствующих субъектов, что во многом связано с экономическим состоянием в стране в условиях ковидных ограничений. Стоит отметить, что в 2022 г. ситуация по отдельным показателям ухудшилась, что связано с проведением специальной военной операции России на территории Украины, а также введением санкционных ограничений, что ведет к снижению активности субъектов МСП.

Тем не менее, в современном экономическом положении России финансирование деятельности субъектов МСП играет важную экономическую роль в формировании и обеспечении динамики развития национальной экономики, так как данный сектор оказывает значительное влияние на фундаментальные социальные и экономические цели, такие как: снижение рыночных цен, повышение занятости населения и создание рабочих мест и, в конечном счете, сокращение безработицы.

Основным источником финансирования деятельности субъектов МСП является банковский кредит. Причинами выбора банковских кредитов в качестве источника обеспечения своей деятельности для субъекта МСП [3, с. 63] являются следующие:

- наличие кредитных продуктов, отвечающих потребностям предприятий;
- готовность изменить условия предлагаемых банком продуктов: когда возникает несоответствие между потребностями трейдеров и предлагаемыми банком продуктами;
- процентная ставка, под которую предлагается кредит;
- прочие условия, относящиеся к стоимости кредитных средств: штрафы, комиссионные вознаграждения, санкции и т. д.
- обеспечение и гарантии, требуемые банком при предоставлении кредита;
- период (продолжительность) оформления кредитного договора: период с момента подачи потенциальным заемщиком заявки на кредит или всех документов в банк до момента выдачи кредита;
- прочие дополнительные условия, налагаемые банком на заемщика при выдаче кредита: удержание доли заемщика в оборотах по счету, переводы на счет заемщика в банке, условия приобретения других товаров и услуг у банка-кредитора;
- деловая репутация кредитной организации (устойчивость на рынке, место в рейтинге, отзывы заемщиков и др.).

Все обозначенные причины можно сгруппировать по следующим основным критериям:

- по фактору цены: ценовые (стоимостные) факторы и неценовые;

– факторы, непосредственно связанные с участниками кредитования: факторы, непосредственно сопряженные с заемщиком и факторы, непосредственно связанные с кредитной организацией;

– по сроку исполнения заемщиком: обязательные к исполнению на момент получения кредита (предоставление поручительства собственника как физического лица) и исполнение которых допустимо в течение определенного периода времени с момента получения кредита;

– прочие.

В современной российской системе кредитования кредитные продукты для субъектов МСП не являются одним из приоритетных направлений деятельности коммерческих банков. Наиболее популярными формами кредитования субъектов МСП являются: быстрые кредиты (необеспеченные, беззалоговые экспресс-кредиты); стартовые кредиты (кредиты на создание и открытие бизнеса) или кредиты на развитие бизнеса; оборотные кредиты (на пополнение оборотных средств предприятия); инвестиционные кредиты на приобретение основных средств; овердрафтные кредиты.

На рис. 2 показаны объемы кредитования субъектов МСП тридцатью крупнейшими российскими банками.

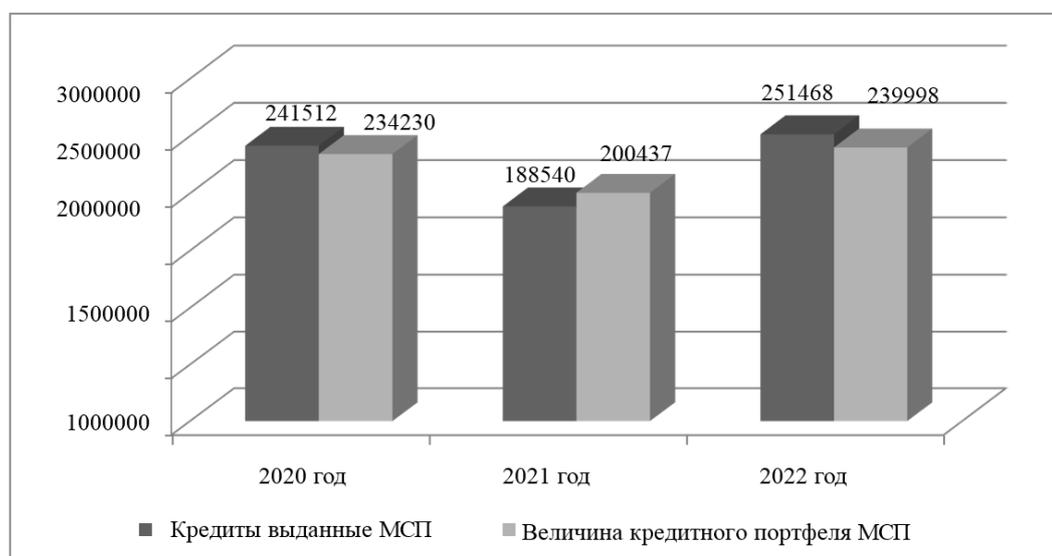


Рис. 2. Динамика выданных кредитов и кредитных портфелей

30 крупнейших банков в России, осуществляющих кредитование малого и среднего бизнеса за 2020–2022 гг., тыс. руб. [2].

Анализ данных позволяет сделать следующие выводы: к концу 2021 г. количество кредитов, выданных 30 крупнейшими банками страны, сократилось на 21,93%, а стоимость кредитного портфеля МСП – на 14,43%. Это связано с продолжающимся снижением объема кредитования МСП крупными банками в 2021 г. ввиду ковидных ограничений и локдауна и резким увеличением риска дефолта их портфеля, при этом часть средств перенаправлялась на кредитование крупных корпораций.

По мере нормализации платежной дисциплины заемщиков эти банки начали возвращаться в сектор МСП. Банковское кредитование МСП увеличилось за 2022 г. на 33,38%, что также привело к росту кредитного портфеля МСП 30 крупнейших российских банков на 19,74%. Это связано с постепенными изменениями в предпринимательских ожиданиях и стремлениях бизнеса, что обусловлено развитием различных схем финансирования МСП и государственной политикой импортозамещения, которая поощряет предпринимателей работать на выгодных условиях в Российской Федерации и использовать местное сырье и технологии.

Некоторые изменения произошли также и среди лидеров по размеру выданных кредитов МСП (см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика выданных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса банками за 2020–2022 гг., млрд руб. [1]

Показатель	Годы			Отклонение, (+/-)	
	2020	2021	2022	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.
ПАО Сбербанк	732,51	633,14	900,13	-99,37	266,99
удельный вес в общем объеме выданных кредитов	29,19	32,22	34,85	3,03	2,63
АО Альфа-Банк	472,55	361,45	405,25	-111,1	43,8
удельный вес в общем объеме выданных кредитов	18,83	18,39	15,69	-0,44	-2,7
АО «Россельхозбанк»-	-	312,61	294,56	-	-18,05
удельный вес в общем объеме выданных кредитов	-	15,91	11,40	-	-4,51
Банк ВТБ ПАО	120	131	144	11	13
удельный вес в общем объеме выданных кредитов	6,45	7,09	4,46	0,64	-2,63
АО «Райффайзенбанк»	102,17	84,31	98,57	-17,86	14,26
удельный вес в общем объеме выданных кредитов	4,07	4,29	3,82	0,22	-0,47

Из расчетов, полученных в таблице 1, видно, что основным лидером по объему предоставленных субъектам МСП кредитов продолжительное время остается ПАО Сбербанк. За 2021 г. ПАО Сбербанк выдал кредитов МСП на сумму 900,13 млрд руб. Второе лидирующее место в рэнкинге занимает АО Альфа-Банк с суммой предоставленных кредитов МСП на 405,25 млрд руб. [2].

Можно выделить ряд факторов, влияющих на процесс и подход к кредитованию субъектов МСП, которые оказывают как положительное, так и отрицательное воздействие на банки. Эти факторы специфичны для России и не характерны для банковских систем стран с развитой экономикой. В случае с субъектами МСП в России эти особенности обусловлены следующими причинами.

1. Продолжительность и сложность оценки заемщика-субъекта МСП (потребность использования специальных методов оценки бизнеса на основе анализа управленческого учета и необходимость обеспечения надежности и согласованности полученных данных). В первую очередь кредитными организациями анализируется бухгалтерская отчетность, однако следует отметить, что она не всегда полностью отражает реальное состояние дел малой или средней компании. Это связано со следующими факторами: намеренное снижение налоговой базы с целью отражения минимальной прибыли и сокращения налоговых платежей; максимизация издержек и накладных расходов: применяется часто субъектами МСП, применяющими традиционную систему налогообложения или УСН; превышение рыночной стоимости активов субъекта МСП над их балансовой оценочной стоимостью, что приводит к недооценке собственного капитала. Перечисленные причины требуют применения специальных методов оценки стоимости субъекта МСП на основе анализа управленческой отчетности, который имеет следующие особенности:

– детальная экспертиза схемы организации и ведения бизнеса и списка участников-контрагентов, что связано с порядком формирования фактических результатов, основанной на этой системе;

– оценка долговой нагрузки и прибыльности компании в целом. Консолидированная отчетность должна быть объединена для того, чтобы оценить долговую

нагрузку и прибыльность всего бизнеса, а также определить характеристики его денежных потоков;

– повышение надежности финансового анализа. Это требует соответствия между финансовой отчетностью субъекта МСП, доказательствами, предоставленными собственниками и менеджментом, и внешними показателями деятельности субъекта. Несоответствия в любом из этих параметров указывают на то, что банку-кредитору необходимо проверить надежность и последовательность информации, предоставленной клиентом-заемщиком.

2. Отсутствие качественного залога, гарантий и поручительств, а также высокий коммерческий риск субъекта МСП приводит к более высоким процентным ставкам по предлагаемым кредитным продуктам, что существенно затрудняет и ограничивает кредитование этих предприятий. Однако залог, как инструмент, не является достаточно серьезным основанием для погашения кредита в срок. Кроме того, в случае если погашение кредита становится проблематичным или невозможным, реализация залога может быть очень длительным и дорогостоящим процессом. Важно также отметить, что на практике многие банки выдают кредиты под залог приобретаемых активов (например, недвижимости, оборудования, транспортных средств и т. д.).

Часто недобросовестный заемщик – субъект МСП не возвращает кредит, что не ожидает банк-кредитор несмотря на то, что риски, связанные с таким кредитом, были просчитаны. В итоге накапливается серия просроченных задолженностей, что, в конечном счете, приводит к получению кредитной организацией трудно реализуемых залогов. С учетом этого фактора необходимо объективно определить цели и задачи заёмщика-субъекта МСП, которые непосредственно связаны с его дальнейшим развитием.

Таким образом, так как официальные отчетные учетные документы не содержат подробной информации о финансовом положении субъекта МСП, а залог не обеспечивает полного снижения потенциальных рисков, возникает ситуация, что кредиторы – небольшие коммерческие банки, не входящие в топ-100 банков России, избегают кредитования малых предприятий. В то же время банкам нужны

новые клиенты для открытия текущих счетов для компаний в различных секторах экономики. Лучшее понимание особенностей функционирования и движения денежных потоков малых предприятий позволяет разрабатывать новые банковские продукты для удовлетворения потребностей различных клиентов. Многие кредитные организации также принимают заявки на получение кредита в режиме реального времени дистанционно – онлайн. Дальнейшее развитие процедур и технологии кредитования уменьшит недостаток финансирования для субъектов МСП.

3. Высокие операционные издержки при кредитовании малого бизнеса для банков. Операционные издержки банков, предоставляющих кредиты субъектам МСП, в основном не компенсируются полученными от этой деятельности доходами. В результате кредитование таких предприятий пока не является экономически выгодным.

4. Недостаточное внимание к конкретным обстоятельствам и специфики ведения бизнеса. Банки склонны рассматривать субъекта МСП как ненадежного и рискованного клиента и не рассматривают бизнес-планирование и имеющиеся технико-экономические обоснования инвестируемых и кредитуемых проектов. Вместо этого фокусируются на залоге, финансовом состоянии и качестве управления, исходя из текущей ситуации деятельности малого предприятия без учета динамики развития заемщика. В то время как крупные компании могут получать кредиты, основываясь на репутации своего бизнеса, у малых организаций такой возможности нет, поэтому требования к залогоу являются обязательными. Для решения этой проблемы правительство разрабатывает и совершенствует системы гарантийных фондов, стартовых капиталов и грантов, чтобы дать толчок развитию малого бизнеса.

5. Высокая маржа и норма прибыли кредитной организации. Средняя маржа и норма прибыли кредитной организации составляет в относительном измерении – от 2,52 до 3,26% в США; от 2,55 до 4,61% в ЕС и от 1,72 до 2,62% в Японии [2]. В России банковская маржа составляет в среднем от 6 до 7%, что значительно выше уровня развитых стран. Поскольку кредиты выгодны только в том случае, если процентная ставка намного ниже операционного дохода и рентабельности

деятельности заемщика, то при средней рентабельности бизнеса в России в 5,5% субъекты МСП не могут использовать кредит как источник финансирования своей деятельности. Дополнительные проблемы возникают, когда МСП не используют кредит в качестве дополнительного рычага для достижения оптимальной структуры используемого капитала.

В 43% случаев субъекты малого бизнеса используют кредит для преодоления временных денежных проблем и финансовых затруднений, получаемый доход при этом ниже, чем установленный банками процент. Это приводит к возникновению просрочки платежей по привлекаемому кредиту. Кредитный портфель субъектов МСП имеет более высокий коэффициент задолженности (13,8% в относительном измерении от общей суммы всего кредитного портфеля коммерческих банков, или 615122 млн. руб. на конец 2022 г.) [1].

В связи с организационными трудностями, с которыми сталкиваются субъекты МСП при получении кредитов в коммерческих банках, им зачастую предлагаются кредиты под гораздо более высокие проценты, чем средняя банковская ставка. В результате субъектам МСП приходится отказываться от всех своих доходов в пользу погашения кредита. В других случаях они могут использовать эти средства для развития собственного бизнеса.

Таким образом, экономическая нестабильность в стране и мире, проблемы внешней политики и внешнего взаимодействия привели к ужесточению условий кредитования субъектов МСП. Необходимость обеспечения устойчивости и получения кредитными организациями привычной прибыли и поддержания конкурентной позиции заставляет их разрабатывать и внедрять продукты, рыночные услуги, решения и технологии, позволяющие нивелировать риски и отрицательные проявления на некоторых потенциальных заемщиков МСП, а также на другие факторы, которые МСП учитывают при выборе банка-кредитора.

При выборе кредитного поведения субъекта МСП необходимо следовать следующим принципам:

– сохранение финансовой стабильности, юридической самостоятельности и независимости;

– согласование экономических выгод и взаимоувязка финансовых рисков при привлечении кредитных средств;

– обеспечение финансовой прозрачности деятельности.

Первый принцип заключается в том, что при привлечении банковского кредита субъект МСП сохраняет свою юридическую самостоятельность и финансовую автономию, и независимость, а коммерческий банк решает управленческие задачи, такие как: предоставление соответствующей информации, консультации заемщика по всем вопросам кредитования и исполнения обязательств и т. д.

Второй принцип заключается в следующем: при привлечении банковского кредита субъект МСП должен учитывать уровень полученного по привлеченным средствам дохода и его соотношение с принимаемыми на себя финансовыми рисками при привлечении кредита. Расходы на обслуживание полученного кредита должны быть ниже получаемых доходов.

Третий принцип дает возможность субъекту МСП характеризовать себя как надежного открытого партнёра.

Для коммерческих банков основными принципами кредитования субъектов МСП являются:

– возвратность и надежность ссудных операций;

– ориентация на потребителя при разработке кредитных продуктов;

– формирование индивидуальных схем и технологий предоставления кредитов субъектам МСП.

Первый принцип подразумевает, что взаимные отношения между банком и субъектом МСП должны быть основаны на строгом соблюдении условия возвратности выданных ссуд, поэтому кредит может быть предоставлен только заемщику, отвечающему требованиям надежности.

Второй принцип «ориентации на потребителя» исходит из задач развития национальной экономики, форм и методов государственной поддержки субъектов МСП, а также применяемых технологий. Кредитный продукт должен отвечать запросам заёмщиков-субъектов МСП.

Третий принцип заключается в том, что кредитные учреждения должны применять кредитные программы, разработанные для МСП, которые соответствуют региональным, отраслевым и экономическим характеристикам компании-заемщика. Эти программы также должны обеспечивать кредитоспособность и платежеспособность компании.

Резюмируя, необходимо отметить, что специфика кредитования МСП определяется целями и направлениями развития предпринимательства, опирается на принципы, методы кредитования и инструменты планирования и контроля.

### *Список литературы*

1. Визгунов А.Н. Технологии банковского обслуживания субъектов малого и среднего предпринимательства: российские реалии и перспективы / А.Н. Визгунов // Бизнес-информатика. – 2022. – №3. – С. 52–61.

2. Тотрова А.А. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России / А.А. Тотрова // Научные исследования. – 2022. – №4 (5). – С. 28–31.

3. Фотиади Н.В. Современное состояние рынка кредитования малого и среднего бизнеса России / Н.В. Фотиади // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2022. – №6. – С. 43–46.