

УДК 336.77

***МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СЕГМЕНТ  
РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ***

***Быканова Н.И.***

*к.э.н., доцент,*

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет,  
Белгород, Россия*

***Коннова А.В.***

*магистрантка*

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет,  
Белгород, Россия*

**Аннотация**

В статье определена роль малого и среднего бизнеса на отечественном рынке кредитных услуг, проведена оценка современного состояния рынка кредитования малого и среднего бизнеса и выявлены направления его развития, определены перспективные формы государственной поддержки сегмента малого и среднего бизнеса.

**Ключевые слова:** кредитование, малый бизнес, рынок кредитования малого и среднего бизнеса, коммерческий банк, государственная поддержка.

***SMALL AND MEDIUM BUSINESS AS THE PERSPECTIVE SEGMENT  
OF THE MARKET OF CREDITING IN RUSSIA***

***Bykanova N.I.,***

*PhD, Associate Professor,*

*Belgorod State National Research University,  
Belgorod, Russia*

***Konnova A.V.,***

*master*

*Belgorod State National Research University,*

*Belgorod, Russia*

### **Annotation**

In article the role of small and medium business in the domestic market of credit services is defined, assessment of the current state of the market of financing of small and medium business is carried out and the directions of his development are revealed, perspective forms of the state support of a segment of small and medium business are defined.

### **Keywords**

crediting, small business, market of financing of small and medium business, commercial bank, state support.

Малый и средний бизнес (далее – МСБ) является важнейшим сегментом экономики, развитие которого обеспечивает экономическую, социальную и политическую стабильность страны. Именно он играет одну из ведущих ролей при переходе к инновационно-ориентированной экономике.

В Российской Федерации МСБ составляет незначительную долю ВВП (около 25%), тогда как в развитых странах этот показатель составляет 75-90%. Однако МСБ имеют большой потенциал для роста, который не может быть реализован без предлагаемых мер, в том числе со стороны бизнес-сообщества. Одна из таких мер заключается в создании эффективной системы банковского кредитования. В то же время нельзя забывать, что кредитование МСБ является целевым сегментом коммерческих банков, и поэтому развитие кредитных отношений с МСБ на данном этапе является задачей банков и им необходимо ее решить.

Малые и средние предприятия характеризуются тем, что они более мобильны и быстрее адаптируются к изменяющимся экономическим условиям внешней среды, хотя их инвестиционные возможности часто низки. Субъектам малого и среднего бизнеса нужны источники финансирования как на этапах зарождения, так и в период развития. Традиционные источники средств, используемые для крупных предприятий – самофинансирование за счет использования чистой прибыли и собственный капитал путем выпуска эмиссионных ценных бумаг – недоступны для МСБ или крайне ограничены. Самыми популярными источниками финансирования для этих субъектов хозяйствования являются банковские кредиты и государственные субсидии.

Во время преодоления последствий введения западных санкций и падения цен на нефть, на фоне жесткой конкуренции в банковском секторе, особенно между крупными финансовыми структурами и государством, приоритетным направлением и весьма прибыльным для банков является кредитование субъектов малого и среднего бизнеса [1, с. 2127].

Субъекты МСБ представляют для банков большой интерес из-за высокой доходности операций и небольших сроков оборачиваемости ссудного капитала, что подтверждает рост количества банков, включающихся в рынок кредитования малого и среднего бизнеса.

По данным Рейтингового агентства РАЕХ (Эксперт РА) за 2017 г. кредитный портфель МСБ составил 4,9 трлн. руб. (+10%), объем просроченной задолженности в кредитах МСБ снизился на 2%, составив 623 млрд. руб. Наряду с этим, доля просрочки в общем объеме задолженности МСБ остаётся высокой (14,9% на начало 2018 г.), что по-прежнему сдерживает рост кредитного портфеля.

Лидером рейтинга по объему кредитного портфеля МСБ остается ПАО Сбербанк. В тройку крупнейших участников рейтинга по объему кредитного портфеля также входят Банк ВТБ и Московский индустриальный банк. Наибольшие темпы прироста из ТОП-10 по объему портфеля МСБ

демонстрировали Промсвязьбанк (+39,1%), Сбербанк (+24,4%), Райффайзенбанк (+14%) [5].

Ключевым игроком на рынке кредитования является МСП Банк, который по итогам первого года оказания прямой кредитной поддержки представителям малого и среднего бизнеса выдал более 29 млрд. рублей. Среди лидеров по объему выдачи кредитных средств – Поволжье, Центральный федеральный округ и Дальний Восток. В частности, по данным на 1 января 2018 года более 2,3 млрд. рублей получили предприниматели Хабаровского края, 3 млрд. рублей – малые и средние компании республики Татарстан и около 1 млрд. рублей – субъекты МСБ Белгородской области.

По итогам 2017 года диверсификация кредитного портфеля МСП Банка по отраслям следующая: 59% составляет промышленность (в том числе пищевая), 25% – услуги, 11% – строительство, 4% – торговля, 1% – другие отрасли [4].

По мнению экспертов, рынок кредитования малого и среднего бизнеса в последнее время переживает не самые лучшие времена. Однако негативная тенденция завершается и в дальнейшем планируется стабильный рост объемов кредитования МСБ [2, с. 108].

Следует отметить, что банки перестроили свои кредитные продукты, переделали подходы, в том числе с точки зрения обеспечения. Несмотря на то, что в некоторых случаях они стали более суровыми к заемщикам, в целом банковское сообщество к этому адаптировалось.

За два последних года в сегменте кредитования МСБ наблюдалось два тренда (рис. 1).

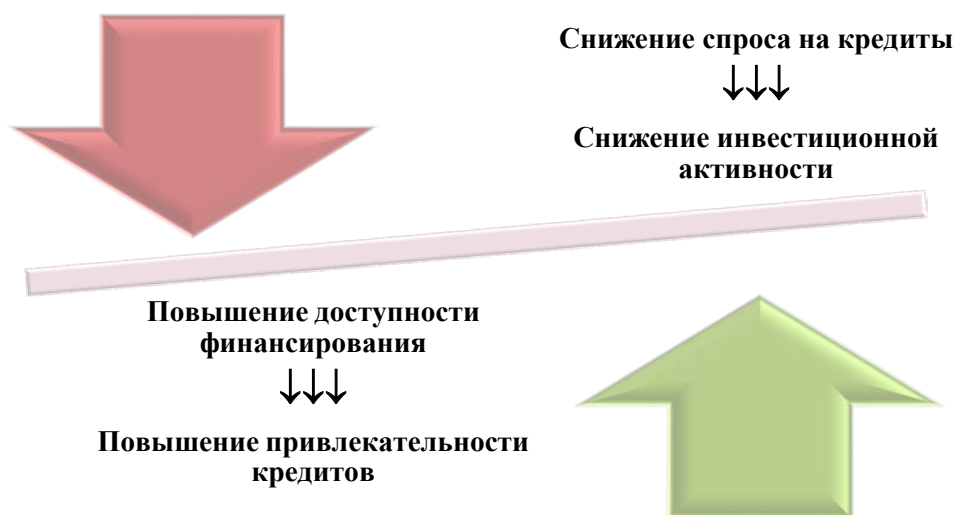


Рис. 1 –Направления развития рынка кредитования МСБ в России

Исходя из данных рис.1, следует, что основная проблема сегодня – это низкий спрос предпринимателей на заемные средства. Во многих случаях предприятия МСБ стали функционировать без кредитов и рассчитывать только на свои силы. В основном, обращения в коммерческие банки с целью получения заемных денежных средств были связаны с рефинансированием ранее выданных кредитов под более высокий процент.

В современных условиях Банк России уделяет повышенное внимание качеству ссуд, что является положительным фактором для развития рынка кредитования МСБ. Однако отрицательной стороной являются существующие подходы к оценке качества залогов. Именно этот фактор во многом влияет на принятие решения по кредиту для малого бизнеса. Здесь важно, каким образом реализуются государственные программы по поддержке субъектов МСБ, в том числе программы гарантирования и доступа всех категорий банков к той или иной программе. К сожалению, порядка 9% банков аккредитовано Корпорацией МСП и может использовать этот инструмент.

Значительное содействие в развитии кредитования МСБ оказывает Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП), которая совместно с Центральным Банком РФ реализует «Программу 6,5».

Программа действует с 2015 года и представляет собой инструмент государственной поддержки кредитования субъектов МСБ, которые занимаются созданием и реализацией инвестиционных проектов в приоритетных отраслях экономики (промышленность, строительство, сельское хозяйство, транспорт и связь, развитие туризма и др.) [3]. Общее число банков, участвующих в Программе, более 40 из 507 действующих по состоянию на 1 марта 2018 года, в том числе лидеры банковского сектора (ПАО Сбербанк, ПАО ВТБ, АО «Россельхозбанк» и др.).

Основные условия, по которым может быть выдан кредит, представлены на рис. 2.

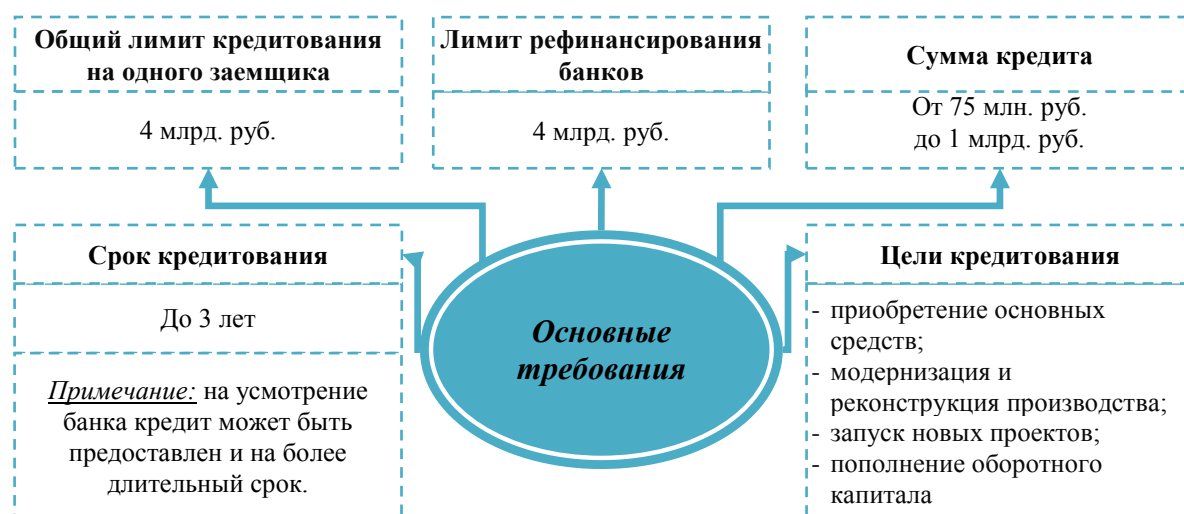


Рис. 2–Основные требования по кредиту «Программы 6,5»

По условиям Программы ставка по кредиту составляет 11% для малых предприятий и 10% для средних. Льготная стоимость кредитов для субъектов МСБ обеспечивается за счет предоставления ЦБ РФ уполномоченным банкам кредитов под поручительство Корпорации МСП под процентную ставку 6,5% годовых.

Помимо вышеуказанного, с марта 2016 года произошло снижение порога кредитования до 5 млн. рублей и распространение программы на ИП. Как известно, ранее такие кредиты предоставлялись только юридическим лицам. В целом реализация Программы нацелена на привлечение региональных банков.

Кроме того, предполагается внедрение альтернативных программ – создание механизмов субсидирования банков, которые будут выдавать кредиты по тем же процентам, что и в «Программе 6,5».

Несмотря на отмеченные негативные стороны развития сегмента кредитования МСБ, следует отметить, что имеют место позитивные тенденции. Они связаны, прежде всего, с ростом такого механизма финансовой поддержки МСБ, как лизинг и факторинг. Так АО «Сбербанк Лизинг» выдало в 2017 г. 9,5 млрд. руб. предприятиям МСБ. В 2018 году эта цифра должна удвоиться [5]. Лизинг позволит предпринимателям значительно обновить свои основные фонды, что будет способствовать развитию кредитования малого и среднего бизнеса. Доля субъектов малого и среднего предпринимательства составила 52% в общем объеме оказанных лизинговых услуг за три квартала 2017 года.

Следует иметь в виду, что одной из характеристик малых предприятий является небольшая доля собственного капитала в общей стоимости всего капитала и высокая доля заемного капитала. Поэтому замена прямого кредитования на лизинг позволяет значительно сэкономить. Более полное использование лизинга в деятельности малого бизнеса может значительно решить проблему инвестиций, что очень важно, поскольку сектор малого бизнеса характеризуется относительно низкой рентабельностью, высокой интенсивностью, сложностью с внедрением новых технологий, ресурсов. Механизм лизинга позволяет покупать товары, оборудование, транспортные средства, используя финансовые средства, меньше стоимости объекта лизинга.

Что касается факторинга, то использования его услуг выгодно для субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе индивидуальных предпринимателей, поскольку их использование значительно снижает риски. Применение факторинга удобно, по мере того как предприятие растет, контракты также постепенно пересматриваются, лимиты увеличиваются, оборот растет, поэтому не существует всех сложностей и жестких ограничений, которые присущи традиционным кредитам. При факторинге также не нужно пересматривать контракты с клиентами, необходимо только лишь

своевременно менять реквизиты, с которыми им придется работать. Совокупный оборот в сегменте малого и среднего бизнеса, достиг 240 млрд. рублей в первой половине 2017 года, показав рост выше рынка в целом (около 33%).

Немаловажным фактором успешного развития кредитования МСБ, несомненно, является применение новых технологий. В последние годы отмечается тенденция прозрачности ведения кредитных операций. Большим подспорьем в решении данного вопроса является использование технологии Big Data, позволяющей банку, не запрашивая документов у заемщика, проанализировать его транзакции, отношения с контрагентами и понять, насколько интересно финансирование данной компании. Это технология будущего, предполагается, что уже в течение пяти лет к ней придут все банки.

Широкое распространение указанных выше механизмов в кредитном секторе МСБ позволит к 2020 году добиться значительных и устойчивых позитивных результатов в развитии российского МСБ, которые позволят:

- увеличить количество субъектов малого предпринимательства, охваченных федеральными и региональными программами поддержки, при этом возможно, следует уменьшить число реализуемых программ и расширить область деятельности тех, которые останутся в разработке. Необходимо повысить эффективность реализуемых государственных программ и проектов путем внедрения механизмов контроля и надзора за использованием средств.

- снизить масштабы нецелевого использования выделяемых на поддержку малого и среднего предпринимательства бюджетных средств;

- осуществить мероприятия, направленные на реализацию отраслевыми министерствами политики развития малого и среднего предпринимательства в подведомственных секторах экономики;

- увеличить эффективность деятельности лизингодателей за счет развития существующих продуктовых предложений и совершенствования внутренних бизнес-процессов с субъектами МСБ;



– расширить спектр услуг факторинга для малого и среднего бизнеса с целью увеличения объема реализуемой ими продукции и улучшения ее качества;

– создать консультационные центры по адаптации и внедрению новых технологий в бизнес-процессы и операции малого и среднего бизнеса с учетом специфики деятельности.

Таким образом, применение вышеуказанных механизмов финансовой поддержки малых и средних предприятий позволит увеличить объемы кредитования, снизить кредитные риски, повысить получаемую доходность и эффективно воздействовать на развитие отечественного рынка банковских услуг для малого и среднего бизнеса.

#### **Библиографический список:**

1. Гончарова, О. Ю. Кредитование малого бизнеса в современной России: проблемы и перспективы [Текст] / О. Ю. Гончарова // Журнал «Российское предпринимательство». – 2015. – №16(14). – С. 2125-2138.

2. Дербенева, Е. Н. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России [Текст] / Е. Н. Дербенева // Вестник АГТУ Экономика. – 2017. – №1. – С. 107-113.

3. Официальный сайт АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». Программа стимулирования кредитования субъектов МСП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://corpmsp.ru/bankam/programma\\_stimulir/](https://corpmsp.ru/bankam/programma_stimulir/), свободный.

4. Официальный сайт МСП Банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mspbank.ru/>, свободный.

5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/>, свободный.