

УДК 336.01

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Шмырева А.И.

д.э.н., профессор

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИИХ»

г. Новосибирск, Россия

Борисенко В.В.

студент,

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИИХ»

г. Новосибирск, Россия

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические основы кредитования малого и среднего бизнеса коммерческими банками. На основе исследования различных подходов ученых-экономистов к определению кредитования малого и среднего бизнеса предлагается уточненное авторское понимание данного термина с учетом современных методов управления рисками и отраслевой специфики. Приведена классификация кредитных продуктов для бизнеса по различным целям. Выявлены ключевые факторы эффективности кредитования малого и среднего бизнеса, включая финансовые показатели, качество управления рисками, операционную эффективность, степень адаптации продуктов под потребности предпринимателей и внешние факторы. Определены преимущества банковского кредитования как инструмента развития МСБ и выделены этапы процесса кредитования малого бизнеса коммерческими банками.

Ключевые слова: кредитование малого и среднего бизнеса, банковское кредитование, коммерческие банки, эффективность кредитования, банковский кредитный продукт.

THEORETICAL ASPECTS OF LENDING TO SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN A COMMERCIAL BANK

Shmyreva A.I.

Doctor of Economics, Professor

Novosibirsk State University of Economics and Management

Novosibirsk, Russia

Borisenko V.V.

student,

Novosibirsk State University of Economics and Management

Novosibirsk, Russia

Abstract: The article examines the theoretical foundations of small and medium-sized business lending by commercial banks. Based on the study of various approaches by economists to defining small and medium-sized business lending, the author offers a refined understanding of this term, taking into account modern risk management methods and industry specifics. A classification of business credit products for various purposes is provided. Key factors in the effectiveness of small and medium-sized business lending are identified, including financial indicators, risk management quality, operational efficiency, the degree of adaptation of products to the needs of entrepreneurs and external factors. The advantages of bank lending as a tool for SME development are determined and the stages of the process of small business lending by commercial banks are highlighted.

Keywords: lending to small and medium businesses, bank lending, commercial banks, lending efficiency, bank credit product.

Кредитование малого и среднего бизнеса представляет собой важнейший инструмент финансовой поддержки предпринимательства в современной экономике. В условиях ограниченности собственных средств именно банковские

кредиты позволяют компаниям развиваться, расширять производство и внедрять инновации.

Чтобы исследовать теоретические основы кредитования малого и среднего бизнеса (далее – МСБ), стоит разобраться с данным понятием. Именно такая банковская услуга, как кредитование МСБ является одним из основных механизмов, который стимулирует развитие предпринимательства, обеспечивает экономический рост и стабильность экономики страны.

Изучив различные трактовки данного термина, можно отметить большое разнообразие формулировок. Систематизируем некоторые определения авторов в таблице 1.

Таблица 1 - Подходы авторов к определению «кредитование малого и среднего бизнеса»

Автор	Трактовка определения
Б. Х. Алиев, д-р экон. наук, профессор	«...формализованные условия взаимоотношений между банком и клиентом, которые представляют собой договоры, контракты, сделки»
О.И. Лаврушин, д-р экон. наук, профессор	«...одна или несколько операций банка, удовлетворяющих определенные потребности юридического лица, и проведение банковских операций по поручению юридического лица в пользу последнего за определенную плату»
Ю. С. Масленченков, канд. экон. наук	«...конкретный способ, которым банк намерен оказывать свои услуги (регламент взаимодействия его служащих с юридическими лицами в процессе их обслуживания, документально оформленная, упорядоченная совокупность правил выполнения операций, комплекс организационных, финансовых и юридических процедур, объединенных единой технологией обслуживания юридического лица)»
А.С. Теряева, Ж.С. Передера, Т.С. Гриценко	«...совокупность взаимодействующих друг с другом с помощью специальных инструментов субъектов, целью которых является организация эффективного процесса кредитования малого и среднего бизнеса с учётом особенностей его функционирования»
Авторское определение	«это регулируемая договорными условиями система предоставления банками заёмных средств субъектам малого и среднего бизнеса с применением современных методов управления рисками, учитывающая отраслевую специфику и ориентированная на удовлетворение бизнес-потребностей»

Источник: составлено авторами на основе [2,6,7,8].

Исходя из таблицы 1, существуют различные подходы авторов к понятию «кредитование малого и среднего бизнеса». С учетом всех аспектов также было сформулировано авторское определение, которое объединяет ключевые аспекты кредитования (операции, договорная основа), помимо этого, в нём четко обозначена направленность на специфику субъектов малого и среднего бизнеса, делается упор на удовлетворении бизнес-потребностей, а также делается акцент на применении современных методов управления рисками, а именно, использовании банками инновационных подходов и технологий для оценки, минимизации и контроля специфических рисков, связанных с малым и средним бизнесом.

В современных российских экономических условиях поддержка малого и среднего предпринимательства играет ключевую роль в решении важнейших социально-экономических задач. Прежде всего, развитие этого сектора создаёт новые возможности для самореализации безработных граждан, стимулируя рост предпринимательской активности [3].

Развитие данного сегмента экономики обладает высокой значимостью в силу следующих обстоятельств:

- малые и средние предприятия эффективности удовлетворяют потребительский спрос, оперативно занимая свободные рыночные ниши;
- для организации малого и среднего бизнеса требуются относительно небольшие стартовые вложения при минимальных сроках выхода на операционную деятельность;
- управленческие процессы в малых и средних компаниях характеризуются простотой и прозрачностью;
- предприятия малого и среднего бизнеса демонстрируют высокую адаптивность к технологическим новшествам, оптимально сочетая автоматизацию и ручной труд;
- расширение сети малых предприятий существенно снижает уровень безработицы;

– динамичное развитие малого и среднего бизнеса создает здоровую конкурентную среду, ограничивая монополистические тенденции;

В современных экономических условиях малый и средний бизнес зависит от заемного финансирования, что делает банковское кредитование МСП стратегически важным направлением для коммерческих банков. Для кредиторов такие операции формируют значительную долю доходов, пополняя резервные фонды и обеспечивая дивидендные выплаты, в то время как для предпринимателей они становятся ключевым источником оборотных средств. Эта взаимовыгодная система создает устойчивые экономические связи, однако кредитование МСБ обладает специфическими особенностями, отличающими его от других форм финансирования.

Со стороны кредитных организаций при разработке программ кредитования предприятий малого бизнеса целесообразно учитывать следующие специфические принципы, которые будут рассмотрены в таблице 2.

Таблица 2 - Принципы программ кредитования малого и среднего бизнеса

Принцип	Описание
Обеспечения возвратности капиталовложений	Финансово-кредитные учреждения должны выстраивать партнерские отношения с предпринимателями, ориентируясь не на доленое участие в доходах бизнеса, а на безусловное соблюдение графика погашения заемных средств с учетом согласованной процентной ставки
Адаптации продуктового ряда	При создании кредитных программ необходимо учитывать актуальные запросы представителей малого и среднего предпринимательства, предлагая финансовые инструменты, соответствующие их производственным циклам и бизнес-процессам
Дифференцированного подхода	Банковским структурам следует применять персонифицированные модели кредитования, принимающие во внимание территориальную принадлежность, сферу деятельности и экономические особенности конкретного предприятия для поддержания его финансовой устойчивости

Источник: составлено авторами на основе [3].

Реализация этих принципов позволяет создать сбалансированную систему, отвечающую интересам как банков (стабильность и рентабельность), так и субъектов МСБ (доступность и гибкость финансирования).

Далее рассмотрим классификацию кредитов для бизнеса, которая представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Классификация кредитов для бизнеса (составлено авторами)

Кредиты для малого и среднего бизнеса подразделяются на несколько видов в зависимости от различных критериев [1].

По целевому назначению выделяют оборотные кредиты (сроком до 3 лет) для финансирования текущей деятельности и приобретения активов, а также инвестиционные кредиты (до 10 лет) для реализации масштабных проектов, требующие минимум 30% собственных средств заемщика.

По типу обеспечения различают беззалоговые кредиты (до 30 млн руб., ставка от ключевой +5%) с упрощенным оформлением и залоговые (до 500 млн руб., ставка от ключевой +3%), предполагающие предоставление ликвидного обеспечения.

По методу оценки заемщика выделяют скоринговые кредиты с автоматизированным одобрением (до 10 млн руб., решение за 1 день) и классические с углубленным анализом (до 500 млн руб., рассмотрение 2-4 недели).

Отдельную категорию составляют кредиты с господдержкой (ставка 6,5-17,5%), доступные для предприятий, соответствующих критериям МСП и стандартные коммерческие кредиты, предлагающие более высокие ставки, но гибкие условия и ускоренное рассмотрение (3-14 дней) при наличии залога.

Выбор оптимального кредитного продукта зависит от конкретных потребностей бизнеса, его финансового состояния и стратегических планов развития.

Выделив основные кредитные продукты для бизнеса, рассмотрим, как происходит процесс кредитования малого и среднего бизнеса в коммерческом банке на рисунке 2.

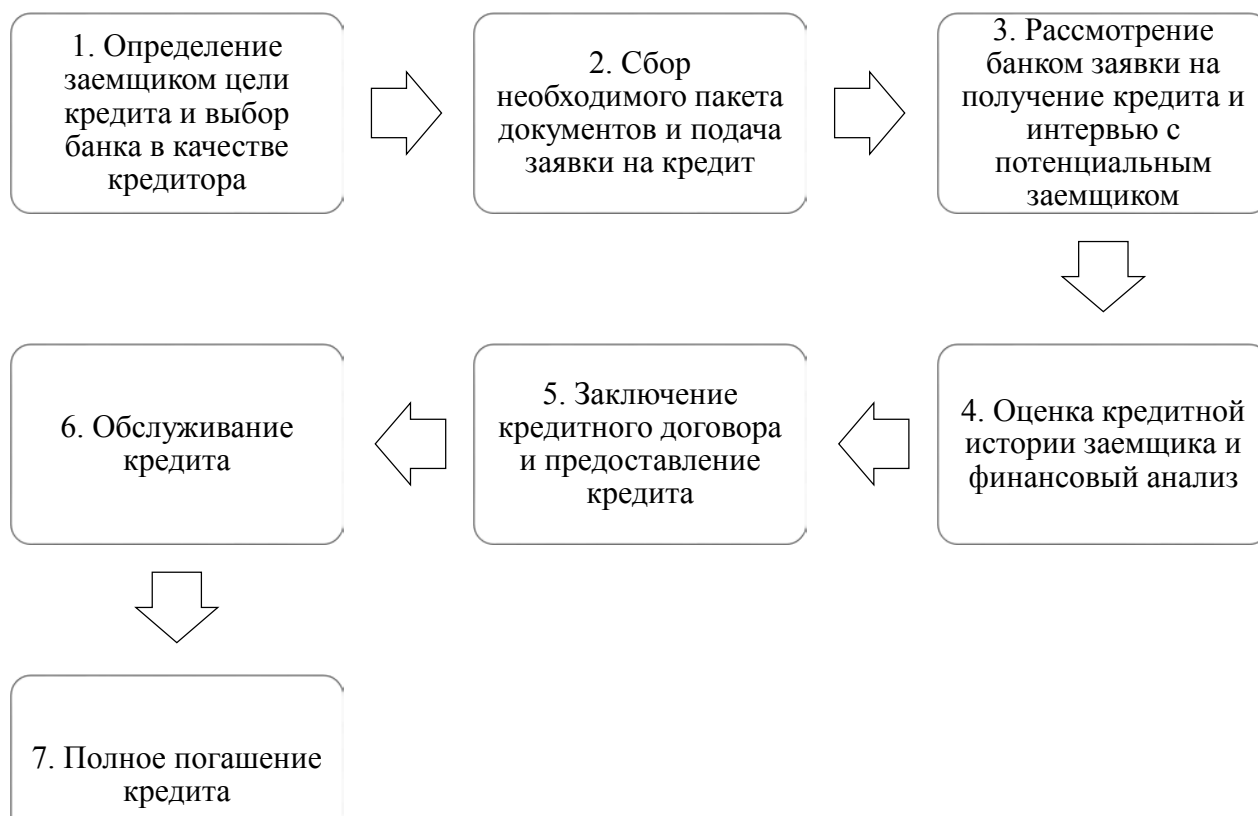


Рисунок 2 - Этапы процесса кредитования малого и среднего бизнеса
(составлено авторами)

Рассмотрим подробнее каждый из этапов [5].

На первом этапе заемщик определяет цели кредита, сумму и срок, анализирует предложения банков, учитывая условия кредитования, требования к заемщику, репутацию банка и возможность дополнительных услуг. Критически важно выбрать надежного кредитора, так как бизнес выстраивает с ним долгосрочное партнерство. Перед подачей заявки изучают специализированные программы и требования к документам.

На втором этапе заемщик готовит пакет документов (юридические, финансовые, по обеспечению) и подает заявку. Качество документации влияет на скорость рассмотрения и вероятность одобрения.

Третий этап включает проверку банком документов, собеседование с заемщиком (очно или онлайн) и анализ кредитной истории. Положительная кредитная история предполагает своевременные платежи и отсутствие негативной информации. Незначительные просрочки (до 5 дней) обычно не приводят к отказу, но требуют пояснений.

Четвертый этап – оценка платежеспособности. Коммерческие банки используют скоринговые системы, но для юридических лиц применяют углубленный анализ: изучают отчетность, требуют обеспечение (особенно для инвестиционных кредитов).

На пятом этапе стороны согласовывают условия, оформляют договор и, при необходимости, залог. После подписания банк перечисляет средства.

Шестой этап – мониторинг финансового состояния заемщика. При ухудшении показателей банк может предложить реструктуризацию или потребовать досрочного погашения.

Завершающий седьмой этап – полное погашение кредита, после чего обязательства считаются выполненными.

Итак, кредитование малого и среднего бизнеса имеет особый характер и представляет собой многоступенчатый процесс, в котором участвуют различные

банковские подразделения. Заключение каждого отдела играют важную роль при принятии кредитным специалистом итогового решения о целесообразности выдачи кредита. Ключевая задача кредитного специалиста заключается в комплексном сопровождении клиента на протяжении всего кредитного цикла - начиная с момента подачи заявки и заканчивая полным погашением кредитных обязательств заемщиком.

Для достижения высокой эффективности кредитования малого и среднего бизнеса коммерческим банкам необходимо комплексно учитывать систему взаимосвязанных факторов. Эти факторы определяют как финансовые результаты кредитных операций, так и качество обслуживания предпринимателей, формируя конкретные преимущества банка на данном сегменте рынка.

Рассмотрим факторы, влияющие на эффективность кредитования малого и среднего бизнеса:

- финансовые факторы (отражают экономическую целесообразность кредитных операций с малым и средним бизнесом);
- факторы управления рисками (характеризуют способность банка минимизировать кредитные потери);
- операционные факторы (определяют эффективность процесса кредитования);
- клиентоориентированные факторы (демонстрируют адаптацию продуктов под нужды малого и среднего бизнеса);
- внешние факторы (учитывают влияние государственной поддержки, макроэкономики и конкуренции).

Итак, комплексный учет всех пяти ключевых факторов позволит банкам достигать высокой эффективности кредитования малого и среднего бизнеса, отвечающей как интересам банков, так и потребностям бизнеса.

Таким образом, кредитование малого и среднего бизнеса - это взаимовыгодное сотрудничество, где предприниматели получают необходимые

средства для развития, а банки - стабильный доход. Однако работа с этим сегментом требует особого подхода из-за повышенных рисков и разнообразия потребностей бизнеса. Ключевыми принципами эффективного кредитования являются обеспечение возвратности средств, гибкость продуктовой линейки и индивидуальный подход к каждому заемщику. На результативность кредитования влияют пять основных факторов: финансовая составляющая, система управления рисками, операционная эффективность, клиентоориентированность и внешние экономические условия. Особую роль играют современные технологии - цифровизация процессов и совершенствование скоринговых систем, позволяющие сделать кредитование МСБ более доступным и безопасным для всех участников процесса. Грамотное сочетание этих элементов создает прочную основу для развития предпринимательства и укрепления экономики в целом.

Библиографический список

1 Аганбегян А. Г. Кредитование малого бизнеса — главное звено преодоления спада в социально-экономическом развитии России / А. Г. Аганбегян // Деньги и кредит. — 2018. — №5. — С. 64–69.

2 Алиев Б.Х. Деньги, кредит, банки : учебное пособие / Б.Х. Алиев, С.К. Идрисова, Д.А. Рабаданова. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2023. — 288 с.

3 Климова Е. А. Коммерческие банки в развитии малого и среднего бизнеса / Е. А. Климова // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2019. – № 2 (8). – С. 133-135.

4 Краснаярова, Г. В. Теоретические аспекты кредитования малого бизнеса / Г. В. Краснаярова. // Молодой ученый. — 2020. — № 40 (330). — С. 68-72. — URL: <https://moluch.ru/archive/330/73907/>

5 Кредит для бизнеса : [электронный ресурс] // Росэлторг : [сайт]. URL: https://www.roseltorg.ru/knowledge_db/services/kredit-dlya-biznesa?page=2

6 Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки : учебник / О.И. Лаврушин. — Москва : Национальный открытый университет «ИНТУИТ», 2023. — 300 с.

7 Масленченков Ю.С., Команов В.А. Оценка деятельности коммерческого банка на основе балансовых уравнений // Бизнес и банки. // Методики оценки конкурентоспособности коммерческого банка: российский и зарубежный опыт URL: <https://www.fin-izdat.ru/journal/fa/detail.php?ID=68967>

8 Передера Ж.С., Гриценко Т.С., Теряева А.С. Система кредитования малого и среднего бизнеса в России: понятие, инструменты, участники и их роли // Вестник Евразийской науки, 2019 №1, URL: <https://esj.today/PDF/03ECVN119.pdf>

Оригинальность 82%