

## Кредитование малого и среднего бизнеса

И. И. Архипова

кандидат экономических наук

Ивангородский гуманитарно-технический институт (филиал),  
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения,  
Ивангород, Россия  
[arxiirina@yandex.ru](mailto:arxiirina@yandex.ru)

**Аннотация:** Малый и средний бизнес является наиболее слабым звеном в экономике России. Для таких предприятий доступность заемных средств является главным стимулом для дальнейшего функционирования. В статье проводится анализ сложившейся ситуации на рынке кредитования, выявляются тенденции, а также факторы, влияющие на эволюцию кредитования малого и среднего бизнеса. В заключении автором приводятся направления по улучшению состояния банковского кредитования малого и среднего бизнеса.

**Ключевые слова:** малый бизнес, средний бизнес, кредит, кредитование, кредитная задолженность, кредитная нагрузка.

## Lending to small and medium businesses

I. I. Arkhipova

Cand. Sci. (Econ.)

Ivangorods branch, Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation,  
Ivangorod, Russia  
[arxiirina@yandex.ru](mailto:arxiirina@yandex.ru)

**Abstract:** Small and medium business is the weakest link in the Russian economy. For such enterprises, the availability of borrowed funds is the main incentive for further functioning. The article analyzes the current situation in the lending market, identifies trends, as well as factors influencing the evolution of lending to small and medium-sized businesses. In conclusion, the author gives directions for improving the state of bank lending to small and medium-sized businesses.

**Keywords:** small business, medium business, credit, lending, credit debt, credit load.

Малый и средний бизнес представляет собой главную рыночную основу, а также определяет социально-экономическое положение любого государства [1]. Несмотря на все трудности и ситуацию в стране, появляются все новые и новые компании, готовые взять кредит на «раскрутку» своего бизнеса. Банки достаточно активно рекламируют свои кредитные продукты, обещая выгодные условия, и многие бизнесмены пытаются воспользоваться всеми заманчивыми предложениями. При этом не просчитывают наперед все риски, не уделяют должное внимание своей финансовой стратегии, актуальности и нужности бизнес идеи [2]. Тем самым подвергают свой бизнес опасности банкротства. Финансовое положение отражает способность компании финансировать свою текущую деятельность на продолжительной основе, всегда поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность [3]. Для этого компания должна обладать достаточным капиталом, оптимальной структурой активов и источниками финансирования

Кредитные средства — это не столько средства для ведения и развития предприятий, сколько поддержание их ликвидности и вообще средство сохранения их на плаву. Большое количество налогов, контроль административных и налоговых органов, различные законодательные ограничения заставляют вести бизнес, ну скажем, не очень прозрачным. Также высокая налоговая нагрузка подталкивает предпринимателей малого и среднего бизнеса уходить в теневой бизнес [4, 5]. К су-

ществленным преградам развития такого уровня бизнеса относятся высокая арендная плата, и постоянное повышение цен на ресурсы. Все это приводит к путанице и нереальным цифрам в финансовой недостоверной отчетности, и в итоге сам собственник не знает истинного финансового положения предприятия. Несомненно, что перед подписанием каждого кредитного договора управляющий предприятия обязан четко понимать, потянет ли его предприятие кредитную нагрузку согласно предлагаемым банком условиям. Зачастую вовлечение заемных средств в виде дорогостоящих кредитов банков обещает провал молодым предприятиям. Привлекая кредиты, управление фирмы подразумевает, что активы, сформированные за счет денежных средств, станут в последующем производить доход. При привлечении кредита на предприятие следует найти решение для двух противоречивых вопросов: уменьшение экономической угрозы, взаимосвязанные с привлечением денежных средств, а также, с другой стороны, повышение эффективности своего собственного капитала за счет применения заемных средств. Следовательно, стоит установить границу финансовой необходимости привлечения заемных средств.

Сами условия кредитования, а в частности процентные ставки, делают недоступным кредит для такого уровня бизнеса. Работа предпринимателя с коммерческим банком по получению заемных средств всегда представляет собой неопределенный процесс, который имеет высокие трудозатраты. Во многих ситуациях банки дают предварительное одобрение и тем самым вдохновляют заемщика, но где-то 80% таких предварительных одобрений потом превращаются в отказ. Большинство коммерческих банков не желают работать с предпринимателями, начинающими свой бизнес с нуля, поскольку при раскрутке бизнеса имеются большие риски [6]. Часто бизнес-проекты убыточны и кредиты не возвращаются. Банки анализируют такие проекты и принимают положительное решение только для финансово-перспективных проектов, и при этом сроки кредитного договора всегда разные. Коммерческие банки при выдаче кредита всегда анализируют:

1. Соотношение долга к прибыли до налогообложения за четыре квартала. Данное соотношение должно быть менее пяти. Но обращаясь к реальной ситуации, то только 5% компаний МСБ соответствуют данному критерию, у остальных данное соотношение более 10.
2. Положительные чистые активы или собственный капитал. Коммерческие банки требуют, чтоб эта сумма была существенного размера, а также не снижалась за анализируемый период.
3. Кредитную историю предпринимателя и совладельцев бизнеса.
4. Количество арбитражей и судов по бизнесу, бенефициаров.

Проводя анализ статистических данных кредитования малого и среднего бизнеса на август месяц 2022 года, можно отметить следующее:

1. Объем кредитов в июле 2022 г. составил 927,0 млрд. руб., что превышает на 11,6% аналогичный показатель за июль 2021 года. На данный сектор экономики было предоставлено 178 526 кредитных средств.
2. Средняя процентная ставка по кредитам продолжила снижение, а именно по краткосрочным — на 0,89 п.п. по сравнению с предыдущим месяцем, и равнялась 11,03% годовых, по долгосрочным кредитам на 0,57 п.п. до уровня 10,44% годовых.
3. Задолженность по кредитам снизилась и равнялась 7951,5 млрд руб., поскольку произошло падение количества юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, отнесенных к МСБ [7].
4. Доля просрочек в общей сумме кредитной задолженности МСП на 1 августа 2022 г. составила 6,6%, а годом ранее показатель составлял 10,0%.

За девять месяцев 2022 года наиболее используемые меры государственной поддержки были льготные кредиты, льготный лизинг, факторинг, кредитные каникулы и поручительства [8, 9]. Новые тенденции и возможности кредитования малого и среднего бизнеса заключаются в следующем: использование дополнительных источников данных (о транзакциях, онлайн-продажах и т.п.) и передовых методов моделирования; технологии теперь являются отличительным фактором банка; цифровое взаимодействие с клиентом является обязательным; наличие у банка набора услуг для бизнеса, например, экосистемы.

Коммерческие банки при выдаче кредитов учитывают макроэкономическую ситуацию в стране [10]. Конечно же, коммерческие банки стараются сделать кредит наиболее прибыльным и мак-

симально обеспеченным, предприятия же хотят получить кредит на более долгий срок за минимальный процент. Низкое качество залогового имущества, отсутствие унифицированных рынков и механизмов сбыта залогового имущества, нехватка гарантийных предприятий, а главное, зачастую отсутствие достаточной ресурсной базы у банков — все это препятствует банкам использовать долгосрочные кредиты. Соответственно, они ограничиваются краткосрочными кредитами. При этом для банков краткосрочные займы дают большую уверенность в возврате долга, а для предприятий зачастую невозможность модернизации своего производства или раскрутки бизнеса.

Факторы, влияющие на эволюцию кредитования: 1) клиенты хотят получать кредитные продукты быстро, удобно и легко; 2) развитие современных банковских технологий; 3) конкурентная среда: банки конкурируют за клиентов не только между собой, но и с финтехами, небанками, технологическими компаниями; 4) снижение доходности и маржи заставляет банки искать новые источники дохода.

Кредитование клиентов МСБ является движущей силой выведения доходов банков на новый уровень. А беззалоговое кредитование является одним из приоритетов в привлечении клиентов МСБ. Необходимо коммерческому банку для увеличения не только с целью кредитного портфеля, но и качественной клиентской базы для продажи других банковских продуктов [11]. Отметим, что для того, чтобы предприниматели малого и среднего бизнеса могли выживать без заемных средств, необходимо создавать благоприятные условия для развития соответствующего уровня бизнеса, а именно упростить процедуру регистрации бизнеса, больше развивать стимулирующую функцию налоговой политики, сократить количество проверок деятельности и снизить рэкет со стороны надзорных органов [12]. Конечно, государство постоянно помогает малому и среднему бизнесу, но его помощь мала [13]. Государство не может тоже всем подряд просто раздавать деньги. Любые начинания должны исследоваться, а именно как они повлияют на бизнес [14]. Отметим, что доступ к кредитным средствам был всегда проблемой для малого и среднего бизнеса [15]. Исходя из выше сказанного, можно предложить направления по улучшению состояния банковского кредитования малого и среднего бизнеса:

1. Ввести льготное налогообложение в период погашения задолженности перед коммерческим банком.
2. Упростить процедуру получения заемных средств.
3. Повысить информационную открытость получения заемных средств.
4. Обеспечить постоянное взаимодействие коммерческих банков с потенциальными инвесторами.
5. Проводить политику по снижению и стабилизации процентных ставок. Уменьшить затраты на кредит поможет субсидирование ставок по кредитным программам.
6. Проводить линейку кредитных программ более соответствующую реальному финансовому положению предпринимателей.
7. Усовершенствовать систему оценки кредитного риска с использованием отечественных и зарубежных методик.

Для нового бизнеса сложнее всего получить кредит, потому что в связи со сложившейся кризисной ситуацией прогнозы по бизнесу сделать сложно. Предоставлять кредиты банки не прекращают даже в период кризисной ситуации в государстве. Развитие малого и среднего предпринимательства нуждается во внешнем финансировании на всех этапах хозяйственной деятельности. Для эффективной работы в банковской системе необходимо совершенствовать все механизмы взаимодействия коммерческих банков с малым и средним бизнесом.

#### Список литературы

1. Сбербанк: четверть рабочих мест в России обеспечивает малый и средний бизнес. Деловой Петербург [Электронный ресурс] — 2022 / URL: [https://www.dp.ru/a/2022/11/14/Rubl\\_zastrjal\\_v\\_koridore/](https://www.dp.ru/a/2022/11/14/Rubl_zastrjal_v_koridore/) (дата обращения: 18.11.2022).
2. Шекшуева С.В., Курникова И.В., Омельшина Е.А. Риски коммерческого банка в сфере кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2019. № 04(42). С. 64—70.

3. Смешко, О.Г. Влияние кредитования на развитие малого и среднего бизнеса в России. Экономика и управление. 2017. № 2. С. 85–91.
4. Васева А.А., Разумовская Е.А. Налогообложение малого предпринимательства в России: состояние и перспективы. Вестник молодежной науки. 2018. [Электронный ресурс] – URL: <https://nalogooblozhenie-malogo-predprinimatelstva-v-rossii-sostoyanie-i-perspektivy.pdf> (дата обращения: 01.12.2022).
5. Ворожейкина, И.В. Особенности налогообложения субъектов малого бизнеса. Молодой ученый. 2017. № 51 (185). С. 148–151. URL: <https://moluch.ru/archive/185/47384/> (дата обращения: 28.11.2022).
6. Проблемы кредитования малого бизнеса 2019. [Электронный ресурс] – URL: <https://kredity-dlya-biznesa.com/pomoshch/problemy-kreditovaniya/>.
7. Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства// Статистический бюллетень. 2022. [Электронный ресурс] – URL: [https://stat\\_bulletin\\_lending\\_22-7\\_26.pdf](https://stat_bulletin_lending_22-7_26.pdf) (дата обращения: 25.11.2022).
8. Собакина П. 77% российских предпринимателей воспользовались программой господдержки. 2022. [Электронный ресурс] – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5493121>.
9. Поддержка малого и среднего предпринимательства 2022. [Электронный ресурс] – URL: <https://cbr.ru/develop/msp/> (дата обращения: 3.12.2022).
10. Кредитная политика коммерческого банка. 2022. [Электронный ресурс] – URL: [https://www.banki.ru/wikibank/kreditnaya\\_politika\\_banka](https://www.banki.ru/wikibank/kreditnaya_politika_banka).
11. Дербенева Е.Н. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России. Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. 2017. № 1. С. 107–114.
12. Махалина О.М. Махалин В.Н. Совершенствование кредитования развития малого и среднего бизнеса. Вестник университета № 4. 2016. С. 142–147.
13. 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 [Электронный ресурс] – URL: <https://esj.today/PDF/03ECVN119.pdf>.
14. Мучкаева, И. Малый и средний бизнес как драйвер российской экономики. Московский комсомолец. 2016. 9 февраля.
15. Вавилов Д.Л., Курганский А.А. Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и тенденции развития. Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 29–32.

#### References

1. Sberbank: a quarter of jobs in Russia are provided by small and medium-sized businesses. Delovoy Petersburg [Electronic resource] – 2022 / URL: [https://www.dp.ru/a/2022/11/14/Rubl\\_zastrjal\\_v\\_koridore](https://www.dp.ru/a/2022/11/14/Rubl_zastrjal_v_koridore) (accessed: 11.18.2022).
2. Shekshueva S.V., Kournikova I.V., Omelshina E.A. Risks of a commercial bank in the field of lending to small and medium-sized businesses. Izvestiya VUZov. Series «Economics, Finance and Production Management» No. 04(42)/2019. S. 64–70.
3. Smeshko, O.G. The impact of lending on the development of small and medium business in Russia. Economics and Management. 2017. No. 2. S. 85–91.
4. Vaseva A.A., Razumovskaya E.A. Taxation of small businesses in Russia: state and prospects. Bulletin of youth science. 2018. [Electronic resource] – URL: <https://nalogooblozhenie-malogo-predprinimatelstva-v-rossii-sostoyanie-i-perspektivy.pdf> (accessed: 01.12.2022).
5. Vorozheikina, I.V. Features of taxation of small businesses. Young scientist. 2017. No. 51 (185). S. 148–151. URL: <https://moluch.ru/archive/185/47384/> (accessed: 11.28.2022).
6. Problems of lending to small businesses 2019. [Electronic resource] – URL: <https://kredity-dlya-biznesa.com/pomoshch/problemy-kreditovaniya/>.
7. Lending to small and medium businesses. Statistical Bulletin. 2022. [Electronic resource] – URL: [https://stat\\_bulletin\\_lending\\_22-7\\_26.pdf](https://stat_bulletin_lending_22-7_26.pdf) (accessed: 25.11.2022).
8. Sobakina P. 77% of Russian entrepreneurs took advantage of the state support program. 2022. [Electronic resource] – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5493121>.
9. Support for small and medium-sized businesses 2022. [Electronic resource] – URL: <https://cbr.ru/develop/msp/> (accessed: 12.3.2022).
10. Credit policy of a commercial bank. 2022. [Electronic resource] – URL: [https://www.banki.ru/wikibank/kreditnaya\\_politika\\_banka](https://www.banki.ru/wikibank/kreditnaya_politika_banka).

11. Derbeneva E.N. About the problems of bank lending to small and medium-sized businesses in Russia. Bulletin of ASTU. Ser.: Economics. 2017. No. 1. S. 107–114.
12. Makhalina O.M. Makhalin V.N. Improving lending for the development of small and medium-sized businesses. Bulletin of the University No. 4. 2016. S. 142–147.
13. Peredera Zh.S., Gritsenko T.S., Teryaeva A.S. Lending system for small and medium-sized businesses in Russia: concept, tools, participants and their roles. Bulletin of Eurasian Science, 2019 No. 1. [Electronic resource] – URL: <https://esj.today/PDF/03ECVN119.pdf>.
14. Muchkaeva, I. Small and medium business as a driver of the Russian economy. Moskovsky Komsomolets. 2016. 9 February.
15. Vavilov D.L., Kurgansky A.A. Lending to small and medium-sized businesses: problems and development trends. Vector of TSU science. Series: Economics and Management. 2012. No. 4 (11). S. 29–32.