

Т. А. Шпилькина

*Кандидат экономических наук, доцент,
luk-72@mail.ru*

*Московский автомобильно-дорожный
государственный университет (МАДИ),
Москва, Российская Федерация*

Новые возможности и проблемы при финансировании предприятий малого и среднего предпринимательства в РФ

***Аннотация.** Представлены механизмы финансирования предприятий малого и среднего бизнеса и их основные особенности. Показаны возможности и проблемы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в сложившихся экономических условиях. Обозначена роль краудфандинговые платформ в развитии предприятий малого бизнеса.*

***Ключевые слова:** возможности и проблемы развития субъектов малого и среднего предпринимательства, механизмы их финансирования и кредитования, краудфандинговые платформы.*

T. A. Shpilkina

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
luk-72@mail.ru*

*Moscow state automobile and road University (MADI),
Moscow, Russian Federation*

New opportunities and challenges in financing of the enterprises of small and average business in Russian Federation

***Annotation.** The mechanisms of financing of the enterprises of small and average business and their main features. The possibilities and problems of development of subjects of small and average business in the current economic conditions. The role of crowdfunding platforms in the development of small businesses.*

***Keywords:** opportunities and challenges of development of subjects of small and medium enterprises, their financing and lending crowdfunding platforms.*

Для российских предприятий малого и среднего предпринимательства (МСП) 2017 год по оценкам разных специалистов был более

позитивным, чем 2016 год. Это подтверждает увеличение числа предприятий и объем их кредитования и финансирования.

«После 3-х лет последовательного сжатия, начало активизироваться банковское кредитование малого и среднего бизнеса (МСБ). В сегмент МСБ в конце 2016 года начали возвращаться крупные банки (из топ-30 по активам), нарастив в совокупности объем кредитования на 19%.

Несмотря на то, что по итогам 2016 года объем предоставленных кредитов снизился на 3%, до 5,3 трлн. руб., а размер кредитного портфеля сократился на 9%, до 4,5 трлн. руб., это стало большим достижением после 28% снижения новых выдач кредитов МСБ в 2015 году» [2, с. 55].

Надо сказать, что наиболее благоприятным периодом для кредитования предприятий МСБ был 2011–2013 гг. В данный период работали «кредитные фабрики» (поточное микрокредитование на основе скоринговых моделей). Особенно активно с ними работали такие банки как Сбербанк, ВТБ24, Промсвязьбанк, «Возрождение», Московский индустриальный банк, «Юниаструм» и др. Отсутствие индивидуального анализа профиля риска заемщика существенно ускорило процедуру выдачи небольших по сумме и коротких по сроку ссуд. В результате этого объем кредитования достаточно быстро рос: в 2011 году портфель кредитов МСБ увеличился на 19%, в 2012 году на 17%, в 2013 году на 15%.

После резкого осложнения макроэкономической ситуации в 2014 году модель «кредитной фабрики» привела к негативным последствиям: в 2015 году просроченная задолженность по сегменту МСБ выросла с 7,1% до 13,8%, в 2016 году еще на 0,4% до 14,2% [2, с. 55].

В течение 2016 года темы прироста просроченной задолженности замедлились по сравнению с 2015 годом. При этом объем проблемных долгов по кредитам МСБ за 2016 год снизился на 4,5%, до 636 млрд руб. В связи с этим в 2016 году половина банков снизила ставки по кредитам для малого бизнеса. Это следует из данных аналитического центра НАФИ. Смягчение условий для предприятий МСБ объясняется следующими причинами:

- стабилизацией просроченной задолженности и общей стабилизацией ситуации;
- снижением ключевой ставки;
- условием фондирования на внутренних рынках.

Дальнейшее снижение ключевой ставки ЦБ (с 19 июня 2017 года – 9%, с 18 декабря 2017 года и на начало 2018 года – 7,75%) будет способствовать увеличению объемов кредитования малого и среднего бизнеса [9].

2016 год выявил проблемы в кредитовании МСБ следующего порядка. Так, по данным опроса, проведенного НАФИ, совместно с фондом Citi, Национальной ассоциацией участников микрофинансового рынка (НАУМИР) и Российским микрофинансовым центром (РМЦ) в феврале 2017 года, треть субъектов МСБ (32%) обращались за кредитами. Треть их них получили отказ, в основном без объяснения причин. Те, кто получил одобрение, не во всех случаях получили всю заявленную сумму. Например, средняя сумма заявки составляет 8 млн. руб., а средняя одобренная сумма 4,7 млн. руб., почти в 2 раза меньше. Как правило, ссуды предоставлялись на короткие сроки, в основном на кредиты сроком до 1 года. На них приходилось порядка 65–70% месячной выдачи [2, с. 55].

По данным Счетной палаты с 2010 по 2016 годы число субъектов МСБ выросло на 28% – с 4,6 млн. до 5,8 млн. При этом только за 2015–2016 гг. на поддержку малого бизнеса было направлено 152,8 млрд. руб., из которых 78,8 млрд. руб. пришлось на Федеральную корпорацию содействия развития МСП и 12,3 млрд. руб. на МСП-банк (в прошлом году он вышел из группы ВЭБ и вошел в корпорацию).

Кредитный портфель МСБ за период с 2010 по 2017 гг. выглядит следующим образом (см. рис. 1) [2, с. 55].

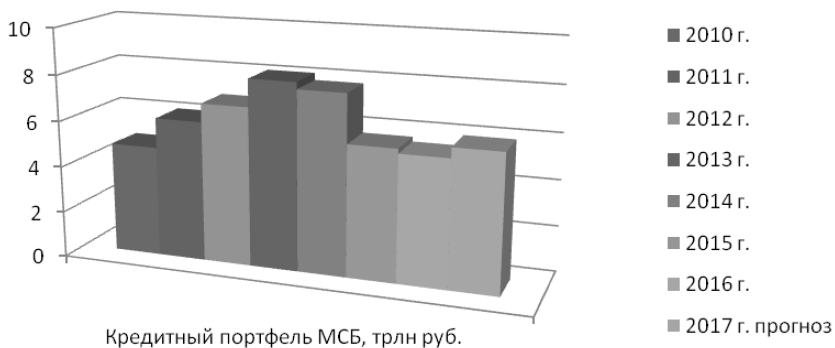


Рис. 1. Кредитный портфель предприятий малого и среднего бизнеса за период 2010–2017 гг.

Эффективность этих институтов развития пока не исследована госаудиторами, а вот программа Минэкономразвития по поддержке МСП (еще 28,8 млрд. руб.), согласно выводам Счетной палаты, оказалась недостаточно результативной. Госпрограмма охватила только 1% предпринимателей, при этом в ряде регионов выявлены признаки возможной коррумпии при предоставлении помощи.

Претензией со стороны Счетной палаты является слабая информационная поддержка: работает почти 150 сайтов органов власти на различных уровнях, при этом информация на них не всегда актуальная, а система поиска затруднена. Как верно это показывает Долина О.Н.: «Аудиторами Счетной палаты отмечено отсутствие системности в программах: поставленные цели не всегда конкретны, в них содержатся нечеткие формулировки, цели недостаточно четко согласованы с задачами госпрограмм» [4, с. 32].

Можно согласиться с Фроловой В.Б. с тем, что в современных условиях глобализации рынка «...доступ к информационным технологиям и соответствующей техникой требует дополнительного финансового обеспечения. Все большая часть информации становится платной» [7, с. 128]. И это еще одна проблема для МСБ.

Удачной является программа «6,5». «Так, банки могут рефинансировать в ЦБ под поручительство корпорации портфель кредитов МСП по ставке 6,5%, выдавая субъектам МСП кредиты по ставке 10–11% годовых» [8, с. 250]. В 2017 году ставки по кредитам были конкретизированы: 10,6% – для малых компаний, 9,6% – для средних.

Корпорация МСП развивает Национальную гарантийную систему (НГС) куда входят МСП-банк и региональные гарантийные организации. Корпорация МСП предоставляет банкам гарантии и поручительства по ставке 0,75% годовых от суммы гарантии исполнения контракта. Ставки по кредитам для предпринимателей вне льготной программы варьируются от 14 до 17%.

На конец 2016 года в рамках организаций Корпорации МСП было выдано свыше 13 тыс. гарантий и поручительств на сумму 110 млрд руб., что позволило малым и средним компаниям привлечь кредиты более чем на 192 млрд руб. Несмотря на это по итогам 2016 года доступность кредитов для субъектов МСБ снизилась. По подсчетам НАФИ, объем кредитов по «Программе 6,5» и программе Национальной гарантийной системы составил в 2016 году менее 5% общего объема кредитования.

Более благоприятная ситуация сложилась по альтернативным инструментам финансирования для малого бизнеса. Речь идет о лизинге. Небольшие лизинговые компании, которые работают с МСБ, в своих портфелях имеют большую долю сделок по технологическому имуществу. В 2016 году объем нового бизнеса в лизинге увеличился на 30%.

Дополнительным стимулом для роста этого рынка стала новая программа Минпромторга по льготному лизингу. Условия программы заключаются в субсидировании части авансового платежа по договорам лизинга транспорта всех категорий с юридическими, физическими ли-

цами и ИП. Лизингополучателю компенсируется 10% авансового платежа за автомобиль (не более 50 тыс. руб.), при этом приобрести можно несколько транспортных средств. По сумме совокупная компенсация в 2016 году составляла 5 млн руб. Данная программа пользовалась большой популярностью у предприятий малого бизнеса и в связи с этим была продлена на 2017 год. Объем финансирования лизинга увеличили сразу вдвое, до 10 млрд. руб. Предельная совокупная сумма компенсации по транспортному парку в лизинг составляла в 2017 году 10 млн. руб. По условиям обновленной программы увеличена предельная стоимость автомобиля с 1,15 млн. руб. до 1,45 млн. руб. [2, с. 56].

В 2016–2017 гг. активно развивался рынок микрофинансирования малых компаний и предпринимателей. По оценкам, в 2015 году прирост микрофинансового портфеля составил 10%, в 2016 году – 20%, то есть наблюдается рост в 2 раза. Основной фактор, положительно влияющий на это рынок, – рост объемов портфелей региональных и муниципальных фондов поддержки предпринимательства.

В 2017 году прирост сегмента займов по предварительным оценкам составил 10%, а в 2018 году ожидается в районе 30%.

Одним из факторов повышения доступности заемных средств для МСБ является создание единого бизнес-пространства, в котором предприниматели смогут получить весь спектр услуг – от предоставления кредитов до ведения бухгалтерии и консультаций.

Для реализации социальных и инновационных проектов интересна деятельность крупнейшей в мире краудфандинговой онлайн-платформы, предлагающей некоммерческое кредитование – Kiva.

Kiva – полностью некоммерческая организация, она не берет процентов по выданным кредитам. Создатели Kiva Мэтт и Джесика Флэне-ри запустили это проект в 2005 году, полагая, что в людях от природы заложено стремление помогать – «если это можно сделать прозрачным и понятным образом» [6, с. 51].

Механизм работы платформы – это распределенное кредитование, объединяющее заемщиков в 86 странах и кредиторов физических лиц, преимущественно из США, Австралии и Западной Европы.

Kiva – отличает прозрачность и сходство с социальной сетью: все участники могут видеть информацию друг о друге, они получают отчеты о сборе необходимой суммы и о погашении кредита, для каждого заемщика создается собственная страница с его фотографией, описанием цели или проекта, под которые выдается кредит, и результатами.

Кредиторы выбирают заявку, которую хотели бы профинансировать, причем она может быть как индивидуальной, так и групповой, и

делают взнос, минимальный размер которого – 25 долл. Как правило, необходимая сумма складывается из взносов нескольких кредиторов.

Kiva сотрудничает с целым рядом организаций (их называют полевые партнеры), а именно с микрофинансовыми институтами, учебными заведениями (например, Университет Стратмор в Кении), международными и национальными некоммерческими организациями, социальными предприятиями, поддерживающими возможности и права женщин и др. Партнерские организации выполняют следующие обязательства (см. рис. 2):

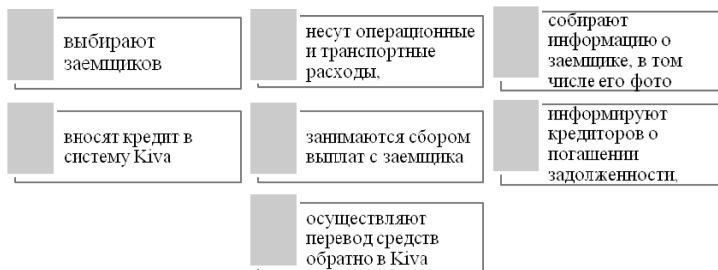


Рис. 2. Обязанности партнерских организаций в системе Kiva

Чтобы минимизировать затраты по безналичным банковским переводам, Kiva использует биллинговую систему оплаты. Президент Kiva Премал Шах ранее в течение нескольких лет работал в PayPal, и сначала существования организации компания бесплатно обрабатывает платежи Kiva, что позволяет ежегодно экономить около одного миллиона долларов.

До 2014 года компания вела переговоры о выходе на российский рынок, но санкции 2014 года исключили эту возможность.

В отличие от обычных микрофинансовых организаций и банков, выдающих потребительские кредиты, Kiva финансирует только социально значимые проекты, такие как: выработка экологически чистой возобновляемой энергии, водоснабжение, развитие сельского хозяйства и ремесел, получение образования и здравоохранение, развитие технологий мобильной связи и др.

Начиная с 2005 года интернациональное сообщество Kiva и ее 1,4 млн. кредиторов собрали около 900 млн. долл. в микрозаймах с возвратом более 98%, что удивительно для любой системы микрофинансирования. Основные показатели системы Kiva приведены в таблице 1. [6, с. 51–52].

Показатели социального финансирования Kiva

№ п/п	Основные показатели Kiva	Значение
1.	Общий объем кредитования, млн долл.	841
2.	Пользователи Kiva, млн чел.	2,4
3.	Пользователи Kiva, выдавшие заем, млн чел.	1,4
4.	Заемщики, получившие кредитование Kiva, млн чел.	1,9
5.	Количество займов, млн	1,0
6.	Партнерские организации Kiva	299
7.	Страны, в которых расположены партнерские организации	84
8.	Процент возврата, %	98,35
9.	Средний размер займа, долл.	409
10.	Среднее количество займов, выданных кредиторами Kiva	10

По мнению советника по правовым вопросам Российского микрофинансового центра Е. Зурбаганской, Kiva – одна из мощнейших концепций развития человечества, направленная на раскрытие человеческого потенциала. Это следует и из высказываний Березина В.В., который отмечает: «... мир вступил в эпоху «интеллектуальной» экономики, где основным источником благосостояния и непосредственной производительной силой становятся творческие достижения людей» [1, с. 7]. Если бы Kiva пришла в Россию, то это могло бы дать новый виток развитию предпринимательства.

Директор саморегулируемой организации НП «Микрофинансирование и развитие» сопоставляет деятельность Kiva с программами региональных фондов Минэкономразвития, предлагающими кредитование по значительно более низким процентным ставкам, чем в банках.

Низкий процент невозврата объясняется формированием высокой социальной ответственности, когда и получатель, и кредитор воспринимают и рассматривают капитал как партнерскую поддержку, а не как средство заработка [6, с. 53].

Безусловно, что появление таких площадок в России даст возможность небольшим предприятиям реализовать инновационные идеи и социальные проекты, которых у нас в стране достаточно много. То есть, важно «...финансирование предприятий малого и среднего предпринимательства, имеющих ключевое значение для экономики страны, в таких сферах как инновации, промышленность, сельское хозяйство, образование, культура и др.» [5, с. 6].

Нельзя не сказать и о существующих проблемах, связанных с развитием субъектов МСБ. К ним можно отнести новые механизмы контроля бизнеса со стороны Федеральной налоговой службы. В конце июля

2017 года были опубликованы совместные рекомендации Следственно-го комитета и ФНС «Об исследовании доказывании фактов умышленной неуплаты или неполной уплаты сумм налога (сбора)», к ним добавился и закон о необоснованной налоговой выгоде.

Введение вышеуказанных рекомендаций и закона о необоснованной налоговой выгоде дает возможность ФНС в ходе проверок изымать документы, и на их основе доначислять налоги за 5 лет, что вызывает вопросы у субъектов МСБ. Кроме этого, по словам представителя «Опоры России» ФНС достаточно широко практикует блокировку счетов предпринимателей за недоимку.

Предприниматель, как правило, сразу оплачивает недоимку, но при этом блокировка счета может затянуться на месяц, что не позволяет ему работать и в дальнейшем может привести к закрытию предприятия. Это связано с тем, что для небольших компаний, у которых нет дополнительных финансовых ресурсов, нет и возможности ждать, в отличие от крупных организаций.

Микробизнес имеет налоговые льготы, крупный бизнес — ресурсы, чтобы справиться с административной нагрузкой, а средним и малых предприятиям приходится достаточно сложно работать в этих условиях.

Так, «Из шести миллионов предприятий малого и среднего бизнеса 98% — это микробизнес, работающий на спецрежимах», так как малым и средним предприятием никто не хочет становиться» [3, с. 46].

Полагаем, что в стране, где поставлена задача к 2030 году увеличить число предпринимателей и занятых в малом и среднем бизнесе до 40 млн чел., должно быть больше возможностей для развития и меньше обременений со стороны государственных органов.

Решение этих проблем создаст условия для развития краудфандинговых платформ с предоставлением возможностей финансирования и кредитования различных социальных и инновационных проектов и программ, а также условий для развития и диверсификации уже существующих малых и средних компаний.

Список литературы

1. Березин В.В. Инновационные подходы к управлению экономической безопасностью // Вестник Российского нового университета. 2014. №2. С. 7–13.
2. Воробьев К. Займы для МСБ: отсеваем, обрубаем // Эксперт. 2017. № 24 (1033). С. 54–56.
3. Долженков И. Не пропустят ничего // Эксперт. 2017. № 35 (1041). С. 44–46.

4. Долина О.Н. Финансовая логистика как инструмент повышения эффективности государственных программ // Эффективное управление предприятиями: синергия логистики и финансов. Материалы Международной научно-практической конференции, 6 декабря 2017 г. Под ред. профессора Якутина Ю.В. – М.: АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования», 2017. С. 31–36.
5. Жидкова М.А, Шпилькина Т.А. Роль финансовой поддержки и ее влияние на развитие малого и среднего предпринимательства в России // Автомобиль. Дорога. Инфраструктура. 2016. № 1 (7). С. 6.
6. Фокеева В. Не заработать, а помочь // Эксперт. 2017. № 30–33 (1039) С. 51–53.
7. Фролова В.Б. Практические аспекты применения информационных технологий в обучении студентов профиля «Финансовый менеджмент» / Современные информационные технологии в образовании, науке и промышленности: VIII Международная конференция. VI Международный конкурс научных и научно-методических работ: Сборник трудов. Международная академия информатизации, ФГБОУ ВО «МГУ-ТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)» / Отв. Ред. и сост. Т.В. Пирязева, В.В. Серов. – М.: Издательство «Спутник+», 2017. С.126–129.
8. Шпилькина Т.А. Развитие малого и среднего бизнеса в России с помощью различных механизмов финансирования // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2017. Т. 16. № 1. С. 248–253.
9. <http://cbr.ru> – сайт Центрального Банка РФ.

References

1. Berezin, V. V. Innovative approaches to management of economic safety // Herald of the Russian new University. 2014. № 2. S. 7–1.
2. Vorobyov K. Loans for MSB: Odevaem, chop off // Ekspert. 2017. №24 (1033) S. 54–56.
3. Dolzhenkov I. Don't miss nothing // Ekspert. 2017. № 35 (1041). S. 44–46.
4. Dolina O.N. Financial logistics as a tool to improve the efficiency of public programs // Effective management: synergy logistics and Finance. Materials of International scientific-practical conference, December 6, 2017, Under the editorship of Professor Akhutina Y.V. – М.: АНО «Academy of management and business administration», 2017. S. 31–36.
5. Zhidkova M.A, Shpil'kina T.A. Rol' finansovoi podderzhki i ee vliyanie na razvitie malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossii // Avtomobil'. Doroga. Infrastruktura. 2016. №1 (7). S. 6.
6. Fokeeva V. Not to make money, but to help // Ekspert. 2017. № 30–33 (1039) S. 51–53.

7. Frolova V.B. Practical aspects of application of information technologies in the training of students of profile «Financial management» // Modern information technologies in education, science and industry: VIII international conference. VI international competition of scientific and scientific-methodical works: collected papers. The international Academy of Informatization, doctor of «msutn them. K. G. Razumovsky (PKU)». / OTV. Ed. and comp. T. V. Pertseva, V.V. Serov. – M.: Publishing House «Sputnik+», 2017. S. 126–129.
8. Shpil’kina T.A. Development of small and medium business in Russia through a variety of funding mechanisms //proceedings of the Russian Academy of entrepreneurship. 2017. T. 16. №1. S. 248–253.
9. <http://cbr.ru> – Website of the Central Bank of the Russian Federation.