

Современные каналы финансирования проектов в малом и среднем бизнесе

Modern Channels of Project Financing in Small and Medium Businesses

DOI: 10.12737/2587-6279-2025-14-1-29-38

Получено: 27.01.2025 / Одобрено: 05.02.2025 / Опубликовано: 25.03.2025

Дворецкая А.Е.

Д-р экон. наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, заведующая кафедрой экономики и финансов факультета проектного управления Института управления, ФГБОУ «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Москва, e-mail: Alla.dvoretzkaya@gmail.com

Dvoretzkaya A.E.

Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Honorary Worker of Higher Professional Education of the Russian Federation, Head of Economics and Finance department, Faculty of Project Management, Institute of Management, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, e-mail: Alla.dvoretzkaya@gmail.com

Аннотация

В статье представлены экономическое положение и финансовый статус малого и среднего бизнеса (МСБ), проанализированы современные механизмы его финансирования. В рамках анализа структуры фондирования прослежено сочетание государственных каналов финансирования в рамках национальных проектов с доминирующим участием Корпорации МСП и ее партнеров, с поддерживающими ресурсами Банка России, внутренних источников МСБ и ресурсов кредитного и фондового рынка. Представлена корректировка отраслевых приоритетов кредитования с лидерством научно-технических и строительных малых предприятий как главных реципиентов поддержки и финансирования. Сделан акцент на финансировании инновационных инвестиционных проектов в малых и средних предприятиях.

Отдельно рассматривается кредитование микробизнеса как перспективной ниши МСБ. Представлены риски, возможности и перспективы микрофинансовых организаций как перспективного субъекта финансирования МСБ, конкурирующего с банками. Предлагается улучшение структуры кредитования, расширение среднесрочных Installment loans, специализированных продуктов в виде микрофакторинга, кредитов на модернизацию производства. Особое внимание уделяется развитию рынка платформенных сервисов как канала коллективного финансирования проектов развития для МСБ.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, финансирование, господдержка, банковское кредитование, микрофинансирование, платформенные сервисы.

Abstract

The article analyzes economic situation and financial status of medium-sized business. Modern mechanisms for financing small and medium-sized businesses are analyzed. As part of the analysis of the funding structure, a combination of government financing channels was traced with the dominant participation of the SME Corporation and its partners, with the supporting resources of the Bank of Russia, internal business and resources of the credit and stock market. An adjustment to industry lending priorities with the leadership of scientific, technical and construction small enterprises as the main recipients of support and financing is presented. The need for emphasis on financing innovative investment projects in small and medium-sized enterprises is noted.

Lending to microbusinesses as a promising niche for SMEs is separately considered. The risks, opportunities, and prospects of microfinance organizations as a promising subject of SME financing, competing with banks, are presented. It is proposed to improve the lending structure, expand medium-term Installment loans, specialized products in the form of microfactoring, and loans for production modernization.

Particular attention is paid to the development of the platform services market as a channel for collective financing of development projects for small and medium-sized businesses.

Keywords: medium-sized business, financing, government support, project approach, bank lending, microfinance, platform services.

Введение

Вклад малого и среднего бизнеса в национальное и глобальное экономическое развитие неоспорим. По данным Всемирной торговой организации, малые и средние предприятия составляют более 90% всех предприятий, 60–70% занятых и генерируют 40–55% ВВП в развивающихся и развитых странах. В России насчитывается более 6,1 млн малых и средних предприятий¹, концентрирующих 40% экономически активного населения, а доля сегмента в ВВП составляет 21%. Эти цифры указывают на

значительный потенциал малого и среднего предпринимательства (далее — МСП) в сравнении с достигнутыми в мире эффектами. Несмотря на тенденцию постепенного замедления активности в сегменте малого и среднего бизнеса (далее — МСБ), он развивается на базе современного целеполагания: рост вклада сектора в экономику предложения и в обеспечение технологического суверенитета страны.

В национальном проекте «Эффективная и конкурентная экономика» объемом 3 трлн руб., реализуемом с 2025 до 2030 г., рост доходов и эффективности МСП занимает приоритетное место, наряду с мерами по развитию инвестиций и производи-

¹ В том числе 5,9 млн микропредприятий, 227,3 тыс. малых и 20,6 тыс. средних предприятий.

тельности. Развитие МСБ конкретизируется в федеральном проекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» как части указанного национального проекта [1].

Необходимо обеспечить перераспределение ресурсов из недостаточно эффективного крупного бизнеса с государственным участием в сегмент гибких малых предприятий. К 2030 г. предполагается увеличение объема выручки малых технологических компаний в 7 раз к 2030 г. Бенчмарком и национальной целью развития России является рост доходов работников МСП в 1,2 раза выше, чем рост валового внутреннего продукта. Реальный рост дохода в расчете на одного субъекта малого и среднего предпринимательства по сравнению с 2023 г. вырастет с 7,9% в 2025 г. до 28,1% в 2030 г.

Очевидно, что эти амбициозные цели могут быть достигнуты лишь при адекватном финансировании, значительном расширении доступа МСП к финансовым ресурсам в приоритетных отраслях. Пока же финансирование явно недостаточно. По федеральному проекту предполагается выделять 80 млрд руб. ежегодно в рамках господдержки.

Это несопоставимо со встречной отдачей малого и среднего бизнеса в виде налогов, поступающих в бюджет, которые растут более чем на 1 трлн руб. в год. Разумеется, источниками финансирования МСБ являются не только государственные ресурсы (они и не должны быть преобладающими в условиях рынка), но все же импульс развитию задают именно государственные меры поддержки с учетом общенациональных экономических интересов. Государственные источники расширяют и подкрепляют базу финансирования сектора, в которой соседствуют собственные ресурсы, корпоративные бумаги, межхозяйственные ссуды, кредиты и микрозаймы банков, микрофинансовых и микрокредитных компаний, ресурсы инвестиционных платформ и пр.

Сколько же господдержки различных типов в ближайшие годы получат малые и средние предприятия? В 2025–2030 гг. на федеральный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» выделено 329,5 млрд руб. из бюджета, в том числе:

- субсидирование инвестиционных займов, взятых до 2025 г., и выдачи новых займов: 238,4 млрд руб.;
- кредиты под «зонтичные поручительства» Корпорации МСП как оператора Национальной

гарантийной системы (в случае нехватки залога): 24,8 млрд руб.;

- использование биржевых и альтернативных инструментов для растущего бизнеса: 8 млрд руб.;
- поддержка «МСП+» (для малых предприятий, созревающих до категории средних): 3 млрд руб.;
- льготные программы кредитования резидентов ОЭЗ и предпринимателей из моногородов в сфере станкостроения и робототехники;
- программа «1764» льготного кредитования Министерства экономического развития и Корпорации МСП на ценовых условиях «ключевая ставка плюс 2,75/3,5%». Здесь следует отметить, что на фоне резко выросшей ключевой ставки (на январь 2025 г. — 21%) такое кредитование никак нельзя считать льготным, поэтому параметры программы будут пересмотрены или она будет свернута.

Помимо государственных инструментов поддержки, следует упомянуть и косвенный инструмент Банка России в виде специализированного механизма рефинансирования банков. Речь идет о кредитах Центрального банка банкам под 17,5%, обеспеченных поручительствами Корпорации МСП и залогом облигаций федерального займа (ОФЗ). На 1 января 2025 г. задолженность банков по таким кредитам составляет 167,9 млрд руб. Не исключено, что процентная ставка также будет поднята, дабы программа считалась льготной для банков. В противном случае у банков не будет стимула поддерживать МСБ.

В начале 2025 г. макроэкономическая, монетарная и в особенности бюджетная ситуация в стране складывается сложно, поэтому экспертами прогнозируется возможное сворачивание ряда льготных мер и инициатив по поддержке МСБ. Тем не менее, пока МСБ развивается сообразно ресурсам сложившегося пула финансирования и в принципе может поддерживать адекватное финансовое состояние. Анализ сложившегося финансового статуса малого бизнеса показывает, что доля прибыльных компаний в нем даже выше, чем в среднем по стране (соответственно 80% и 72%). Однако рентабельность активов почти вдвое ниже, чем в среднем по России, что затрудняет бесперебойный возврат кредитов, особенно при современном быстром росте процентных ставок. Поэтому исторически степень самофинансирования в малом бизнесе выше: коэффициент автономии составляет 53% при среднероссийском уровне 45%. Более активны в обращении к внешним

источникам заимствований средние предприятия с более высокой рентабельностью: их коэффициент финансовой автономии — менее 30%.

Проектный подход к финансированию МСП

Следует отметить необходимость слома сложившейся ориентации на финансирование преимущественно текущего развития МСБ. Торговые и банковские кредиты, ссуды микрофинансовых компаний собственные ресурсы в виде накопленной прибыли и амортизации в основном закрывают потребность в финансировании оборотного капитала, т.е. позволяют беспрепятственно поддерживать текущее воспроизводство, но и только. Между тем рост значимости и вклада в национальное развитие потенциально мощного сегмента МСП базируется на финансировании прорывных инвестиционных проектов. Это требует акцента на долгосрочном кредитовании, проектном и партнерском финансировании, реализации проектов ГЧП, использовании ресурсов государственных институтов развития. МСБ должен все более активно потреблять длинные источники финансирования для реализации инвестиционных проектов. В этой связи внушает оптимизм улучшение структуры кредитов МСБ по срочности: к началу 2025 г. доля оборота по кредитам свыше 1 года достигла 64%.

Остановимся в связи с этим на поддерживающих стратегическое развитие МСБ инициативах Корпорации МСП¹. Финансовая поддержка МСП является первоочередной уставной целью Корпорации (наряду с организационной помощью в сбыте, кооперации, правовой поддержкой). Важна и цифровая поддержка: МСП.РФ — это более 30 онлайн-сервисов.

Корпорация МСП является оператором льготных программ долгосрочного финансирования и кредитования МСБ в адрес реципиентов из областей научно-технической деятельности, обрабатывающих производств, транспорта, сельского хозяйства. Через дочернюю компанию МСП Лизинг предоставляет льготный лизинг оборудования. По линии МСП Банка осуществляется кредитование и предоставляются банковские гарантии.

В 2024 г. МСП Банк выступил якорным инвестором для почти 40 компаний МСП, которые раз-

мещают свои облигации на Московской Ббирже. Объем инвестиций МСП Банка составляет более 2 млрд руб. Реципиенты якорных инвестиций — преимущественно предприниматели из сферы промышленности, сельского хозяйства, ИТ, торговли, финансового сектора [2].

На базе Корпорации МСП создан Центр поддержки инвестиционного кредитования (ЦПИК) и реализуется программа «Структурирование инвестиционного проекта». Следует отметить, что он непосредственно не выделяет государственные средства для больших проектов. Задача ЦПИК — подготовить проект для презентации непосредственным кредиторам (обычно банкам). Центр в лице персональных кураторов консультирует предпринимателей по бизнес-плану и финансовой модели проекта, помогает его структурировать, выделить риски и способы их нивелирования, сопровождает проект в банках-партнерах, вырабатывая и согласовывая условия сделки, организует в случае целесообразности гарантийную поддержку: гарантию Корпорации МСП и/или поручительства региональной гарантийной организации. Немаловажно, что ЦПИК участвует и в реализации проекта. Представим условия программы «Структурирование инвестиционного проекта» (табл. 1)

Таблица 1

Условия участия в программе «Структурирование инвестиционного проекта» Корпорации МСП

Элементы программы	Заявители с суммой финансирования от 5 до 50 млн руб.	Заявители с суммой финансирования более 50 млн руб.
Заявители	Субъекты МСП всех регионов РФ	
Цель и сумма	Инвестиции от 5 млн руб. до 50 млн руб.	Инвестиции от 50 млн руб.
Отрасли	Нет ограничений	Приоритетные отрасли поддержки
Меры поддержки	Поддержка по всем направлениям работы центра. Поручительство РГО (региональных гарантийных организаций)	Поддержка по всем направлениям работы центра. Гарантия Корпорации МСП. Льготный кредит МСП Банка (для отдельных федеральных округов)

Следует отметить адресацию возможностей программы максимально целевой предпринимательской аудитории, превышающей 850 тыс. пользователей. На момент запуска нового сервиса на цифровой платформе уже представлено 13 проектов. Они предлагаются к реализации в Москве, Московской области, Республике Татарстан и Мурманской области.

¹ АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» — федеральный институт поддержки малого и среднего предпринимательства, действующий с 2015 г. В экосистему Корпорации МСП входят МСП Банк, МСП Лизинг и АО «МИР».

Статус и перспективы банковских каналов финансирования МСП

В рыночной экономике основными ресурсами развития являются, безусловно, не государственные/смешанные вливания, а собственные ресурсы и ресурсы финансового рынка. Обратимся к банковским кредитам малому и среднему бизнесу как главному каналу фондирования. Учитывая облик российской финансовой системы как банковско-ориентированной, следует признать за этим каналом финансирования статус ведущего среди внешних источников, но не доминирующего в общем пуле финансирования.

Современные авторы придают особое внимание банковскому кредитованию. В частности, согласимся с А.В. Мишурой, что оно существенно влияет на масштабы и динамику выручки МСБ (в меньшей степени — на занятость) [3]. Однако, на наш взгляд, еще более существенным элементом должна стать приоритизация целей кредитования внутри сегмента МСБ — в частности, сосредоточение на технологических проектах.

Общая диспозиция кредитования МСП описывается следующими данными. Доля кредитов МСБ занимает в кредитном портфеле российских банков не слишком значимую долю — 13%. Задолженность по банковским кредитам имеют всего 18% малых и средних предпринимателей. На рис. 1 и 2 представлена динамика новых кредитов и портфеля с выделением доли просроченных кредитов.



Рис. 1. Динамика выдачи кредитов субъектам МСП [4]

Задолженность по кредитам субъектов МСП составляет 14,5 трлн руб., количество заемщиков достигло 652 тыс., а средний размер кредита — 4,7 млн руб. При этом тренда замедления кредитования не наблюдается, равно и как ухудшения качества ссуд. Напротив, доля просроченных ссуд уменьшилась почти вдвое.

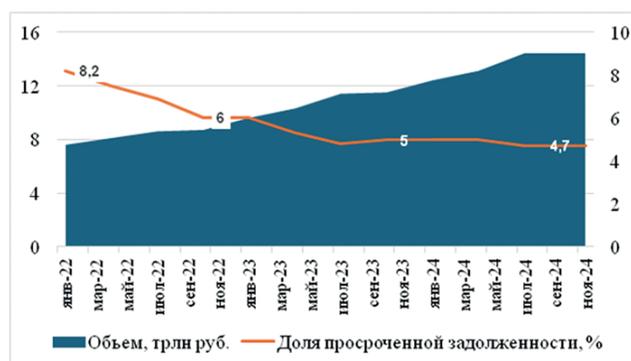


Рис. 2. Динамика портфеля банковских кредитов субъектам МСБ [4]

Анализ показывает, что индивидуальные предприниматели более активны в востребовании кредитов, нежели юридические лица — МСП. Поскольку ключевой сферой МСБ является торговля (на нее приходится 40–47% оборота средних и малых предприятий соответственно), то торговые предприятия являлись и самыми активными заемщиками. На рис. 3. представлена структура кредитных заявок от малых предприятий.

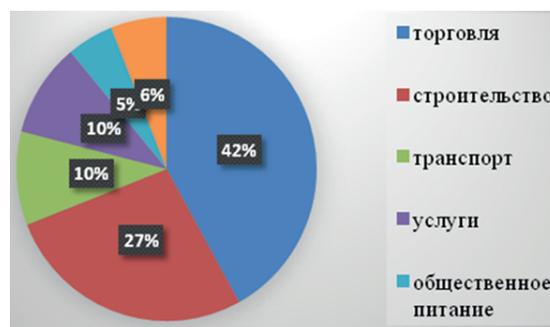


Рис. 3. Структура кредитных запросов малых и средних предпринимателей [5]

На какие же цели в основном запрашиваются кредиты? Они представлены на рис. 4.



Рис. 4. Цели кредитования МСБ [5]

Как видно, в кредитовании преобладают цели краткосрочного характера: расчетно-кассовое обслуживание, финансирование оборотного капитала. Это несколько диссонирует с необходимостью финансировать развитие бизнеса с помощью долгосрочных инвестиций. На самом деле на рис. 3 представлены цели, указанные в кредитных заявках. Фактически же ситуация более оптимистична: выше указано, что кредиты срочностью свыше 1 года (т.е. идущие на цели развития) занимают уже 2/3 всех ссуд.

Параметры усредненного кредитования субъекта МСП таковы: в среднем компании запрашивали кредит на 9,8 млн руб. Средняя выданная сумма кредита для бизнеса составила 3,6 млн руб., доля одобрения по кредитам для МСБ — 30%.

Как же в целом оценить уровень проникновения кредитов? К сожалению, она остается невысокой. В 2021–2024 гг. лишь 6–9% МСП берут новые кредиты. Причинами недокредитования являются: отмеченный выше исторически высокий уровень самофинансирования; высокая стоимость кредитования при низкой рентабельности активов как тормоз эффективного завершения кредитной сделки; высокие кредитные риски, объективно сопутствующие небольшим кредитам. Не следует также забывать, что для экономически неактивных малых и средних предприятий вопросы кредитования вообще неактуальны. К тому же немалая часть субъектов МСБ демонстрируют невысокую прозрачность деятельности и качество отчетности, что также затрудняет конструктивный диалог с банками и иными потенциальными кредиторами.

К сожалению, в начале 2025 г. явно фиксируется замедление активности МСБ по всем основным маркерам: продажи, инвестиции, кредиты, кадры в силу постепенного исчерпания эффекта низкой базы, поддерживающей предыдущее развитие. Так, снижается индекс *RSBI* (рассчитывается банком ПСБ, «Опорой России» и НАФИ по опросу 1,8 тыс. компаний). Предприятия МСБ демонстрируют высокий уровень пессимистических ожиданий и работают в условиях низкого спроса, сокращения господдержки в условиях дефицита бюджета, а также при растущих процентных ставках. Эти факторы в совокупности влияют на замедление кредитования, сокращение размера и сроков кредитов. На рис. 5 показана динамика ценовых условий кредитования МСБ. Она складывается не в пользу малых предприятий, демотивируя их активнее кредитоваться в банках.

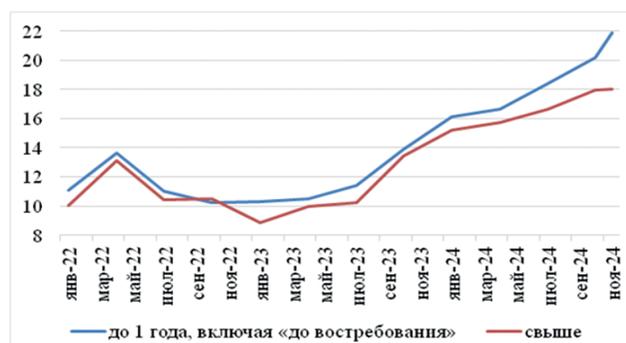


Рис. 5. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам субъектам МСП, % [6, с. 103]

Впрочем, рост ставок тормозит кредитование и крупных предприятий, а также индивидуальных заемщиков; это общеэкономическая проблема.

В итоге темп роста кредитного портфеля МСБ замедляется: в 2023 г. он составлял 30%, в 2024 г. — 16%, в 2025 г. ожидается рост 15–18%. Таким образом, кредитная активность уменьшается, но, тем не менее, потенциал кредитования не исчерпан в силу особой адаптивности субъектов МСП к ухудшению макроэкономических условий. К тому же многие банки готовы отвечать на запросы предприятий и сохраняют достаточно высокий аппетит к риску как условие их конкурентной позиции. Следует ожидать сохранения растущего тренда, но с замедлением динамики кредитных процессов при условии отсутствия внешних существенных шоков.

Позиции банков и МСП в современной ситуации следует описать так. Для банков это следующие пункты:

- постепенное нарастание проблемной задолженности на фоне предыдущего роста. Доля просроченных кредитов может вырасти с нынешних 4,7% до 6–7%;
- ужесточение неценовых условий кредитования в силу ожидания роста макропруденциальных требований Банка России (пока требование Банка России в виде дополнительных резервов введено только для кредитов крупным корпоративным заемщикам с высоким уровнем долговой нагрузки);
- рост отказа в кредитах даже при текущих ставках в силу роста риска дефолтности. По экспертным оценкам примерно в 80% случаев банки отклоняют кредитные заявки МСБ.

Тем не менее в целом наблюдается незначительное влияние на риски банковского сектора вследствие невысокой доли кредитов МСБ в общем портфеле (13%).

Для заемщиков — малых предприятий — следует отметить следующие значимые пункты. Кредитование для большого числа субъектов МСП становится более затруднительным по причине ужесточения неценовых условий. По экспертной оценке, около трети компаний с потребностью в финансировании не подавали заявку в ожидании отказа банков. Одновременно регистрируется меньшая чувствительность МСП к ужесточению ценовых условий (в сегменте сложились исходно более высокие ставки).

При росте ставок растут риски утраты кредитоспособности в силу невозможности быстрой реструктуризации кредитов. За 2021–2023 гг. в МСБ проведено 59,1 тыс. реструктуризаций кредитов, за 6 месяцев 2024 г. — 15 тыс. реструктуризаций на 258 млрд руб. Однако одобрится лишь половина заявок на реструктуризацию. Она должна дополняться действенными кредитными каникулами. Законопроект о кредитных каникулах [7] распространяется на всех субъектов МСП и самозанятых, но есть ряд ограничений по виду кредитов (синдицированных, льготных). Срок каникул устанавливается до 6 месяцев, в течение которых платятся только проценты. Право на кредитные каникулы заемщик может реализовать не чаще чем раз в пять лет (большая отсрочка предоставляется только по собственным программам банка).

В каком же долгосрочном перспективном направлении должно двигаться финансирование и кредитование МСБ? Это определяется переакцентированием роли МСП, корректировкой внутриотраслевых приоритетов, а также изменением срочной структуры кредитования.

Так, высокая ставка рассматривается как фактор смещения в сторону краткосрочного кредитования; это предполагает акцент на кредитах под оборотный капитал, в том числе на факторинге, что отвечает и интересам банков в силу меньшей рискованности и большей маржинальности. Если же рассматривать более желательное инвестиционное кредитование, то ожидается положительный акцент на капиталосберегающей технологии лизинга.

Перспективные реципиенты финансирования и господдержки и выдачи новых кредитов — это научно-технические и строительные МСП. В совокупности их доля в новых выдачах превышает треть. Кандидатами на первоочередное финансирование являются компании, занимающиеся инженерно-техническим проектированием, техническими испытаниями, аналитическими исследованиями и

разработками. В строительстве лидерами являются девелоперы, часто являющиеся дочерними проектными компаниями крупного бизнеса или находящимися на субподряде. Эти перспективные отрасли одновременно генерируют и самые высокие риски, находясь на 2–3 местах, что видно из рис. 6.

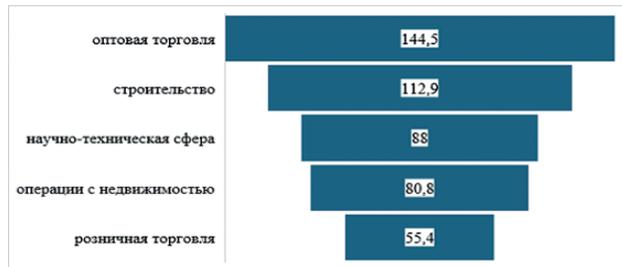


Рис. 6. Число уязвимых компаний, тысяч [8]

Считаем необходимым выделить еще два перспективных кейса. Это ориентация на микробизнес внутри МСП и усиление роли микрофинансовых организаций в их фондировании и обеспечении ресурсами развития.

Финансирование микробизнеса

В реальности 96% МСБ — это именно микрокомпании с оборотом до 120 млн руб. в год. Основным источником их финансирования являются банковские кредиты, но в сегменте отмечается невысокое проникновение банковского финансирования — менее 10%, тогда как в среднем бизнесе 35% компаний имеют хотя бы один кредит. Это связано с тем, что микробизнес — это более рискованный сегмент, сравнимый по степени риска с кредитованием физических лиц. Тем не менее в 2023 г. предельная сумма микрозайма для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей увеличена до 5 млн руб. Самые массовые и самые рискованные сферы в микробизнесе — это строительство, торговля, гостиницы, рестораны (табл. 2).

Таблица 2

Кредитование в микробизнесе в РФ

Сферы	Число компаний	Проникновение кредитования	Доля компаний с просрочкой кредита
Розничная и оптовая торговля	430 тыс.	9%	>10%
Строительство	269 тыс.	8%	15%
Гостиницы и рестораны	63 тыс.	12%	13%
Здравоохранение	50,5 тыс.	10–11%	н/д

Источник: по данным [9].

Интересы банков в экспресс-кредитовании микробизнеса можно проанализировать на примере возможностей и ограничений. В первую группу входят такие мотивирующие позиции, как большая ясность заемщиков и их точная оценка, предсказуемость доходов и рисков невозврата кредитов. Это ведет к исторически большей доле повторных клиентов, в отличие от МСБ. Немалые возможности кроются в расширении цифровизации и обработки больших массивов данных в ходе конструирования, адаптированного к микробизнесу кредитного конвейера и применения скоринговых моделей. Именно ясность заемщика облегчает эти задачи, здесь больше типовых несложных ситуаций с точки зрения банка как поставщика финансирования.

Одновременно некоторые ограничения охлаждают риск-аппетит банков. Это, прежде всего, невысокий средний размер кредитования как фактор низкой маржинальности кредитования, в силу чего массовое кредитование выгодно только крупным банкам. К тому же микропредприятия часто не отвечают стандартам залогового обеспечения, что дополнительно индивидуализирует сделку и удорожает ее. Со своей стороны, владельцы микробизнеса, наталкиваясь на требования банков, уходят от кредитов, заменяя их на потребительские и карточные кредиты физлиц — собственников бизнеса — таких 20%. Еще 10% предпринимателей занимают в долг у друзей, знакомых.

Таким образом, существует некий дисбаланс между интересами банков и микрозаемщиков. Выход мы видим в достижении большей адекватности профилей кредиторов и заемщиков, т.е. выделения микрофинансовых организаций (далее — МФО) как перспективного канала финансирования малого и микробизнеса.

Микрофинансирование для МСБ: взаимовыгодное партнерство

МФО — многочисленный сегмент кредитного рынка: на 1 декабря 2024 г. в стране насчитывалось 911 МФО, в том числе 876 — микрокредитные компании. Многие МФО являются дочерними компаниями банков, куда перетекают банковские клиенты, которым отказано в кредите. По исследованию платформы «Поток» совместно с *RSBI*, в 2024 г. только четверть компаний подавала заявку на банковский кредит, и около трети из них получили отказ.

Размер совокупного портфеля МФО на конец третьего квартала 2024 г. составил 550 млрд руб., увеличившись на 24% с начала года. В сегментации МФО выделяются работа с малым бизнесом, работа с торговыми точками через инструменты точек продаж (*POS*) и рассрочки (*BNPL*) и работа с физическими лицами. В этой триаде работа с микробизнесом, не будучи приоритетом, выполняется, как правило, по остаточному принципу. При росте абсолютных масштабов кредитования МСБ доля сегмента в совокупном портфеле МФО стабилизирована и составляет устойчиво 17–18% в последние годы, не проявляя тенденции к росту [10].

На рис. 7 показана динамика кредитования МСБ по каналам МФО.



Рис. 7. Динамика кредитования МСБ через МФО [11].

Ограничением кредитования являются более высокие процентные ставки, чем в банковском кредитовании, что критически важно для рентабельности коммерческих МФО. Ведь у них отсутствует доступ к льготному фондированию, которое есть у МФО с государственным участием (таких 85% от общего числа) и которые могут предлагать ставки от 8% годовых благодаря государственным программам поддержки. Коммерческие же МФО кредитуют по гораздо более высоким ставкам, приближающимся зачастую к 30%. Тем не менее качество портфеля остается стабильным: доля просроченной задолженности 5%.

Отметим пункты, по которым именно МФО адекватны ключевым потребностям малого и микробизнеса: высокий уровень цифровизации, сильная ИТ-основа, высокая скорость, оперативность и доступность финансирования, активное использование онлайн-кредитования, доля которого приближается к 50%.

Одновременно кредитная активность скованоется ограничениями: лимит микрозайма 5 млн руб., высокие процентные ставки, нехватка доступного фондирования у МФО, конкуренция между государственными и коммерческими МФО, регламентирование целевого использования и сроков кредитов по госпрограммам для государственных МФО, конкуренция со стороны инвестиционных платформ. Наконец, в обществе сформировалось низкое доверие к МФО как к узко нишевому сегменту для работы с преимущественно с физическими лицами.

Между тем анализ деятельности МФО показывает, что они предлагают разнообразные продукты бизнесу, среди которых микрозаймы на традиционное пополнение оборотного капитала, срочное закрытие кассового разрыва (среднесрочные *Installment loans*), специализированные продукты типа микрофакторинга, предоставляемого кэптивными МФО маркетплейсов. Наконец, примерно половина кредитного портфеля — это «иные займы», т.е. кредиты, не относящиеся к микрозаймам, в том числе на финансирование инвестиционных проектов, модернизацию производства, приобретение недвижимости, автотранспорта, земельных участков. Средняя сумма «иных займов» составляет 10,9 млн руб., в то время как лимит микрозаймов для юридических лиц МСП составляет 5 млн руб.

Банк России поставил на обсуждение в бизнес-сообществе вопрос о дальнейшей сегментации МФО для их углубленно специализации на работе с бизнесом [12]. Предполагается изменить систему деления МФО на микрофинансовые и микрокредитные компании на систему с тремя сегментами: компании целевого финансирования, микрофинансовые компании и компании предпринимательского финансирования (далее — КПФ). Именно последний сегмент будет работать только для юрлиц, индивидуальных предпринимателей и для самозанятых (что не исключает работу с ними и компаниями других сегментов). Но тогда следует создать систему преференций в виде снижения регулятивных требований и макропруденциальных лимитов. В частности, необходимы:

- отмена лимита займов предпринимателям¹;
- отмена требований к уставному капиталу, если отсутствуют привлеченные средства, и планка 50 млн рублей при их наличии;

- расширение возможности фондирования от физических лиц от 1,5 млн руб.;
- разрешение выпуска облигаций и цифровых финансовых активов;
- повышение лимитов банков для предоставления фондирования КПФ;
- допуск к финансированию через госпрограммы поддержки МСП наряду с банками;
- уменьшение глубины отчетности.

Небанковское финансирование субъектов МСП: платформенные сервисы

Помимо микрофинансирования, к числу перспективных альтернативных направлений финансирования МСП относится краудфинансирование: краудфандинг, краудлендинг, краудинвестинг. Речь идет о рынке платформенных сервисов как канале коллективного финансирования проектов развития для малого и среднего бизнеса. В целом адекватной инновационной деятельности является именно платформенная бизнес-модель, что анонсируется в статье Ю.С. Васильевой «Платформенная бизнес-модель в стратегии инновационной деятельности» [13]. Добавим, что для малых технологических инновационных предприятий это должно стать преобладающим механизмом финансирования.

Платформенные сервисы — это очевидный конкурент банковского канала финансирования по функциональной направленности, но пока объем рынка краудфандинга составляет 33 млрд руб., что абсолютно несопоставимо с масштабами рынка кредитования (14,5 трлн руб.). Насколько же представлены на инвестиционных платформах интересы МСП? На рынке альтернативного кредитования сейчас кредитуются, по оценке платформы «Поток», около 50 тыс. малых и средних компаний, из которых около 5 тыс. — клиенты инвестплатформ. В I кв. 2024 г. доля активных предприятий — МСП составила 89% по численности лиц, привлекающих инвестиции. Наиболее активно инструментами краудфандинга пользуются микропредприятия и малые предприятия: 89 и 8% привлеченных средств соответственно. На долю средних предприятий приходится всего 3%, что указывает на потенциал роста в этом сегменте [14].

На рис. 8 представлена отраслевая структура привлечения инвестиций на площадках операторов инвестиционных платформ. Видно, что, как и в традиционном кредитовании, в рамках краудфандинга привлекают инвестиции в основном малые и

¹ Подготовлен проект изменений в Федеральный закон № 151-ФЗ о снятии ограничений на максимальную сумму займа в МФО для бизнеса.

средние торговые предприятия (в совокупности доля 38%). Среди прочих выделяются поставщики маркетплейсов, т.е. тоже родственные торговой сфере субъекты. Торговые компании, как правило, являются активными участниками рынка, неоднократно возвращающимися за займами.



*Кроме торговли автомобилями.

Рис. 8. Структура МСП, привлекающих инвестиции, по секторам [15, с. 3]

Если взять только краудлендинг как сегмент краудфандинга, то пока его доля в кредитовании МСБ составляет менее 1%. По данным Ассоциации операторов инвестиционных платформ (АОИП), к началу ноября 2024 г. объем рынка составил 2,24 млрд руб., за 9 месяцев привлечено 22,5 млрд руб. [14].

Несколько лет назад указанная Ассоциация представляла прогнозы роста российского рынка краудфандинга к 2025 г. примерно в 100 раз, до уровня 1 трлн руб., что равнозначно 15% всех кредитов, выдаваемых за год малому и среднему бизнесу. Ориентиром служили достигнутые уровни в других странах. Например, в США и Канаде крауд-рынок оценивается в 70–80 млрд долл., в Европе — более чем в 20–25 млрд долл. США. Очевидно, что прогноз был чрезмерно оптимистичным.

Тем не менее существуют жизнеспособные платформы — *JetLend*, «Поток», *Lender Invest*, «Вдело», обладающие собственной технологией скоринга заемщиков. Преимущества краудфинансирования очевидны: свободный доступ к финансированию вне зависимости от размера и места регистрации бизнеса, большие лимиты (возможно, например, получение кредита на суммы 50–60 млн руб.), низкие транзакционные издержки, оперативность, меньший объем требований к заемщикам, как пра-

вило, беззалоговый характер¹, отсутствие платы за долгосрочное погашение и других обременяющих ковенант договора.

Платформы обладают собственными технологиями скоринга заемщиков, позволяющими оценить их приемлемость для предоставления финансирования. Управление рисками заключается в сопровождении риск-менеджмента инвесторов, применении результатов скоринга при отсеивании нежелательных заемщиков, а в случае реализации рисков — ведении претензионно-исковых и судебных процедур. На условиях краудфандинга возможно обратиться за кредитом на цели оперативного финансирования и под инвестиционные проекты на любом этапе, начиная со старта, а также на этапах развития и масштабирования.

Все эти факторы обеспечивают гораздо более высокую вероятность получения кредита через инвестиционные платформы, чем в банках. В целом это более лояльный, гибкий, оперативный и свободный финансовый механизм в сравнении с классическим банковским кредитованием. Развитие краудфинансирования, имеющего серьезные инвестиционные возможности, перспективно даже в условиях роста ставок для обеспечения проектов развития. Однако для этого необходима благоприятная институциональная среда, информированность малых и средних предпринимателей, адекватная правовая и финансовая помощь институтов поддержки.

Так, в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» субъектам МСП компенсируется комиссия (не более 5% от объема привлеченного финансирования и не более 500 тыс. руб.), уплачиваемая платформе за посредничество в финансировании. В рамках программы в 2023 г. субъектам МСП оказана поддержка 65 млн руб. по 523 договорам с 341 заемщиком со средним размером субсидии 125 тыс. руб. [15, с. 4].

Заключение

Таким образом, финансирование малого и среднего бизнеса в России развивается по разнообразным направлениям, имеющим серьезный потенциал: банковское кредитование, микрофинансирование, платформенные сервисы. Важно сохранение приоритизации поддержания малого предпринимательства и ориентации на проектный подход в финансировании перспективных направлений.

¹ Возможно и финансирование инвестиционных проектов, покрытых залогом, гарантиями и поручительствами.

Литература

1. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» // Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс]. — URL: <https://economy.gov.ru/material>
2. При поддержке МСП Банка малый и средний бизнес привлёк на бирже более 8 млрд рублей // Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс]. — URL: https://economy.gov.ru/material/news/pri_podderzhke_msp_banka_malyi_i_sredniy_biznes_privlek_na_birzhe_bolee_8_mlrdrubley.html
3. Мишура А.В. Как банковское кредитование влияет на малый и средний бизнес? [Электронный ресурс] // Вопросы экономики. — 2024. — № 8. — С. 68–88. — URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-8-68-88>
4. Банк России. Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства Статистический бюллетень. 2025 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/55023/stat_bulletin_lending_24-11_54.pdf
5. «Сравни»: малый и средний бизнес в 2023 году запросил 163 млрд руб. кредитов. [Электронный ресурс] // Коммерсант. 2024. 24 янв. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6466487>
6. Статистический бюллетень Банка России. — 2024. — № 12 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.cbr.ru/collection/collection/file/54999/bbs2412r.pdf>
7. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации. Принят Государственной Думой 18 октября 2022 года. Одобрен Советом Федерации 19 октября 2022 года.
8. Сводный индекс СПАРК-Интерфакс «Высокий риск». // Наиболее уязвимые отрасли для кредитования МСП [Электронный ресурс]. — URL: https://spark-interfax.ru/articles/naibolee-uyazvimye-otrasli-dlya-kreditovaniya-msp_27982024
9. Как банку сохранить баланс риска и маржинальности при кредитовании микробизнеса [Электронный ресурс]. — URL: <https://frankrg.com/news/kak-banku-sohranit-balans-riska-i-marzhinalnosti-pri-kreditovanii-mikrobiznesa>
10. Банк России. Тенденции на рынке МФО предпринимательского финансирования в первом полугодии 2024 года [Электронный ресурс]. — URL: https://www.cbr.ru/analytics/microfinance/2024_1
11. Банк России. Статистические данные к обзору ключевых показателей микрофинансовых институтов [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.cbr.ru/microfinance/statistics>
12. Перспективные направления развития рынка микрофинансовых организаций на 2025–2027 годы [Электронный ресурс]. — URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/165304/Consultation_Paper_19082024.pdf
13. Васильева Ю.С. Платформенная бизнес-модель в стратегии инновационной деятельности // Менеджмент в России и за рубежом. — 2024. — № 6 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.mevriz.ru/annotations/2024/6>
14. Альтернатива для самых маленьких [Электронный ресурс]. — URL: Коммерсант. — 2024. — 5 дек. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/7346763>
15. Банк России. Обзор платформенных сервисов в России. Информационно-аналитический материал. Москва. 2024 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/49243/platform_services_2024-1.pdf

References

1. Natsional'nyy proyekt «Maloye i sredneye predprinimatel'stvo i podderzhka individual'noy predprinimatel'skoy initsiativy» // Ministerstvo ekonomicheskogo razvitiya RF [Elektronnyy resurs]. URL: <https://economy.gov.ru/material>
2. Pri podderzhke MSP Banka malyi i sredniy biznes privlek na birzhe boleye 8 mlrd rubley. // Ministerstvo ekonomicheskogo razvitiya RF [Elektronnyy resurs]. URL: https://economy.gov.ru/material/news/pri_podderzhke_msp_banka_malyi_i_sredniy_biznes_privlek_na_birzhe_bolee_8_mlrdrubley.html
3. Mishura A.V. Kak bankovskoye kreditovaniye vliyayet na malyi i sredniy biznes? [Elektronnyy resurs] // Voprosy ekonomiki. 2024. № 8. S. 68–88. URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-8-68-88>
4. Bank Rossii. Kreditovaniye sub'yektov malogo i srednego predprinimatel'stva Statisticheskiy byulleten'. 2025 [Elektronnyy resurs]. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/55023/stat_bulletin_lending_24-11_54.pdf
5. «Sravni»: malyi i sredniy biznes v 2023 godu zaprosil 163 mlrd rub. kreditov [Elektronnyy resurs]. URL: Kommersant. 2024. 24 yanv. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6466487>
6. Statisticheskiy byulleten' Banka Rossii. 2024. № 12 [Elektronnyy resurs]. URL: <https://www.cbr.ru/collection/collection/file/54999/bbs2412r.pdf>
7. Federal'nyy zakon «O vnesenii izmeneniy v otdel'nyye zakonodatel'nyye akty Rossiyskoy Federatsii. Prinyat Gosudarstvennoy Dumoy 18 oktyabrya 2022 goda. Odobren Sovetom Federatsii 19 oktyabrya 2022 goda
8. Svodnyy indeks SPARK-Interfaks «Vysokiy risk». // Naibolee uyazvimyye otrasli dlya kreditovaniya MSP. [Elektronnyy resurs]. URL: https://spark-interfax.ru/articles/naibolee-uyazvimye-otrasli-dlya-kreditovaniya-msp_27982024
9. Kak banku sokhranit' balans riska i marzhinal'nosti pri kreditovanii mikrobiznesa [Elektronnyy resurs]. URL: <https://frankrg.com/news/kak-banku-sohranit-balans-riska-i-marzhinalnosti-pri-kreditovanii-mikrobiznesa>
10. Bank Rossii. Tendentsii na rynke MFO predprinimatel'skogo finansirovaniya v pervom polugodii 2024 goda [Elektronnyy resurs]. URL: https://www.cbr.ru/analytics/microfinance/2024_1
11. Bank Rossii. Statisticheskiye dannyye k obzoru klyuchevykh pokazateley mikrofinansovykh institutov [Elektronnyy resurs]. URL: <https://www.cbr.ru/microfinance/statistics>
12. Perspektivnyye napravleniya razvitiya rynka mikrofinansovykh organizatsiy na 2025–2027 gody [Elektronnyy resurs]. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/165304/Consultation_Paper_19082024.pdf
13. Vasil'yeva YU.S. Platformennaya biznes-model' v strategii innovatsionnoy deyatel'nosti [Elektronnyy resurs]. URL: <https://www.mevriz.ru/annotations/2024/6>
14. Al'ternativa dlya samykh malen'kikh. [Elektronnyy resurs]. URL: Kommersant. 2024. 5 dekabrya. <https://www.kommersant.ru/doc/7346763>.
15. Bank Rossii. Obzor platformennykh servisov v Rossii. Informatsionno-analiticheskiy material. Moskva. 2024 [Elektronnyy resurs]. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/49243/platform_services_2024-1.pdf