

УПРАВЛЕНИЕ, ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ИНФОРМАТИКА

8. ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

8.1. ФОРМИРОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ ДЛЯ МАЛЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Морозко Н.И., профессор кафедры «Финансы и кредит» Всероссийской государственной налоговой академии

Решить возникающие финансовые проблемы малая организация может только в условиях альтернативных финансовых услуг. В настоящее время в России формируется такой рынок финансовых услуг для малого бизнеса. Этот рынок включает систему микрофинансирования со стороны как финансовых, так и нефинансовых институтов, факторинговое облуживание малого бизнеса, франчайзинговые и лизинговые схемы.

Особенности малого бизнеса определяют условия формирования и использования его финансовых ресурсов: высокая оборачиваемость основных и оборотных средств и одновременно недостаток ресурсов на различных стадиях хозяйственной деятельности. Возникают проблемы привлечения денежных средств на оптимальных для малой организации условиях:

- оперативное получение недостающих финансовых ресурсов;
- небольшой объем привлекаемых средств;
- краткосрочный период использования средств в обороте организации;
- доступная и гибкая плата за привлекаемые средства.

Решить возникающие финансовые проблемы малая организация может только в условиях предлагаемых альтернативных финансовых услуг, учитывающих в той или иной степени перечисленные требования.

В настоящее время в России формируется такой рынок финансовых услуг для малого бизнеса. Этот рынок включает систему микрофинансирования со стороны как финансовых, так и нефинансовых институтов, факторинговое облуживание малого бизнеса, франчайзинговые и лизинговые схемы.

Финансовое обеспечение малого бизнеса может развиваться с использованием услуг в системе микрокредитования. Потребность рынка в данной услуге очень велика: по мнению экспертов, при емкости рынка в 5-8 млрд. долл., объем микрокредитов, фактически выдаваемых в течение года не превышает 150-170 млн. долл.

По данным Министерства торговли и экономического развития России, сумма микрокредита для малого бизнеса в настоящее время составляет в среднем одну тысячу долл.

На рынке таких финансовых услуг успешно используются, например, продукты, предлагаемые Внешторгбанком с середины 2004 года: микрокредиты, к которому относятся суммы до 30 тыс.дол., с максимальным сроком кредитования до 24 мес. Для таких продуктов предусмотрена упрощенная процедура получения. Срок рассмотрения заявок по кредитам, как правило, не превышает 3 дней. В банке используются

скоринговые методики, которые позволяют на основании определенного набора оценок сформировать решение о возможности предоставления кредита. Особенности данного кредитного продукта являются фиксированная процентная ставка на протяжении всего срока кредитования, отсутствие расходов, связанных с получением кредита, и равные ежемесячные (или два раза в месяц) платежи по кредиту. Возможен и индивидуальный график платежей, в случае если бизнес заемщика носит сезонный характер.

Программа экспресс-кредитования малого бизнеса применяется в КМБ-банке, Национальном резервном банке, Промбизнесбанке, ФК «Уралсиб» и других. При этом суммы экспресс-финансирования, как правило, небольшие – до 30 тыс. долл. На перевооружение и расширение производства малым организациям требуются более крупные ресурсы – до 100 тыс. долл., которые за один день не выдаются. В этом случае банки, оценивая финансовое состояние малого предприятия, сочетают скоринговые и экспертные оценки, рассматривая заявки одну-две недели.

В реализации таких программ значительное место занимают операции региональных банков. В ряде случаев региональные банки осуществляют не только кредитование, но и микрокредитование (микрофинансирование). В настоящее время эти подходы реализуются многогранно: разрабатываются методики микрофинансирования, внедряются новые схемы, создаются специализированные организации.

В развитых странах микрофинансирование широко используется для решения как социальных проблем, так и проблем экономического развития. В 1985-1995 годах в мире началось быстрое распространение микрокредитования. С этого момента микрокредитование превратилось в стратегию экономического развития, адаптированную также к различным условиям развивающихся стран. Организации по финансированию малых организаций начали менять свою ориентацию и переходить от экспериментирования в области осуществления программ микрокредитования к проведению более рентабельных программ. Изучение результатов деятельности программ показывают, что они положительно влияют на развитие производства, увеличение товарооборота, повышение уровня дохода организаций малого бизнеса. Организации, пользующиеся услугами микрокредитования, повысили уровень доходности в среднем на 25-35%.

Микрокредит – наиболее приемлемая форма финансирования на пополнение оборотных средств для малых предприятий и частных предпринимателей, не имеющих возможности их получить по традиционной банковской процедуре. Парадоксально, но доходность от вложений в программы малого бизнеса и их кредитования превышает аналогичный показатель в секторе крупного бизнеса. По кредитам для малых предприятий ставка ссудного процента более чем в 1,5 раза выше среднегодового показателя для средних и крупных организаций по России. Среди причин нежелания банков работать с малыми

предприятиями отмечалось увеличение накладных расходов и незначительность доходов в абсолютном выражении в расчете на одного заемщика – по сравнению с кредитованием более крупных клиентов.

Вместе с тем, несмотря на отмеченные факторы, большинство малых и средних банков (особенно в регионах) считают развитие кредитования малого бизнеса своим перспективным направлением. Этот прогноз объясняется следующим: значительная часть крупных промышленных корпораций имеют устойчивые финансовые связи с кредитующими их деятельностью крупными банками. Соответственно, свободной нишей остается малый и средний бизнес.

Микрофинансирование малого бизнеса может осуществляться не только финансовыми институтами, но и нефинансовыми объединениями. В качестве таких объединений выступают кредитные союзы – кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ).

Кредитные союзы создаются и функционируют в различных социальных слоях общества, пользуются доверием своих пайщиков, так как управляются при их непосредственном участии и контроле. В кредитных союзах соблюдаются требования доступности и прозрачности проводимых операций.

Распределение кредитных союзов по регионам России весьма неравномерно:

- в Центральном федеральном округе – 134;
- в Южном федеральном округе – 21;
- в Северо-Западном федеральном округе – 37;
- в Приволжском федеральном округе – 33;
- в Уральском федеральном округе – 15;
- в Сибирском федеральном округе – 3;
- в Дальневосточном федеральном округе – 20.

Кредитный потребительский кооператив граждан, организуя финансовую взаимопомощь, способен реализовать множество социально-экономических программ, обеспечивающих своим членам как гарантированное сбережение денежных средств, так и получение в короткое время доступных займов.

Кооперативы определяют в своей политике приоритеты – на решение социальных вопросов или на поддержку предпринимателей. В последние годы наблюдается рост объема сбережений в кредитных кооперативах, что позволяет им выделять больше средств на поддержку малого предпринимательства. Поддержка малого предпринимательства кредитными потребительскими кооперативами граждан может быть целенаправленной (т.е. займы выдаются непосредственно на предпринимательские цели) и опосредованной. Федеральный закон ФЗ-117 от 7 августа 2001 года определяет, что займы на предпринимательские цели не могут превышать половину фонда финансовой взаимопомощи кооператива. Кредитный потребительский кооператив, с одной стороны, повышая платежеспособность своих членов, решает социальные задачи, с другой – наполняет этими средствами экономику региона.

Кооперативы объединяют людей различных социальных слоев, функционируют как в городах, так и в небольших муниципальных образованиях. Кредитные союзы заняли тот сектор, где отсутствуют финансовые институты.

В ряде регионов России в последние годы администрации стали уделять внимание вопросам развития кредитной потребительской кооперации. В таких субъектах Федерации, как Республика Карелия, Алтайский край, Белгородская, Волгоградская, Липецкая, Ростов-

ская, Челябинская области и другие, разработаны и реализуются региональные программы развития кредитной кооперации. Руководители этих регионов учитывают, что, поддерживая систему кредитной кооперации в настоящее время, они через 3-5 лет получат эффективный механизм, который позволит имеющиеся на руках у населения свободные финансовые средства направить в региональное развитие.

Развитие кредитной кооперации на уровне региона должно осуществляться не точно, а на всей территории, что поможет комплексно подойти к решению возникающих проблем.

Обзор статистического материала по российскому рынку микрофинансирования показал, что 50% микрокредитов выдаются кооперативами, 30% – фондами поддержки предпринимательства, 20% – прочими организациями (рис. 1).

В среднесрочной перспективе следует ожидать роста кредитной кооперации и увеличения числа банков, реализующих программы микрокредитования. Эксперты уверены, что все больше банков в рамках программ кредитования малого бизнеса будут предоставлять микрокредиты нуждающимся предпринимателям. Кредиты малому и среднему бизнесу – рынок емкий и самый перспективный.

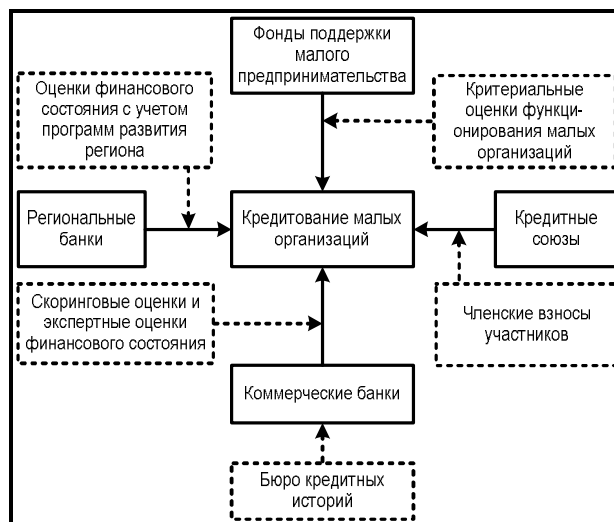


Рис. 1. Схема альтернативного кредитования малых организаций

Значительное место среди причин, препятствующих увеличению объема кредитования малого бизнеса, занимают высокие риски, отсутствие кредитной истории заемщиков, недостаточная ресурсная база, увеличение накладных расходов по обслуживанию кредитов малым организациям.

Ассоциация «Россия» провела в 2004 году обследование условий выдачи кредитов малым организациям: 75% опрошенных банков назвали наличие кредитной истории у заемщика существенным фактором, учитываемым при выдаче банком кредита малому предприятию. Федеральный закон №218-ФЗ «О кредитных историях» от 1 июня 2005 года направлен на снижение кредитных рисков банков за счет получения более полной и достоверной информации о платежеспособности, ответственности потенциальных заемщиков. По мнению экспертов, реальную отдачу от деятельности кредитных бюро можно ожидать не ранее чем через 5

лет, когда будет накоплен достаточный объем данных о заемщиках. В ряде случаев информация, предоставляемая кредитными бюро, может быть неадекватной в силу специфики отчетности российских малых предприятий (при упрощенной системе налогообложения и налогообложении по вмененному доходу).

Кредитные бюро не могут самостоятельно, без взаимодействия с другими институтами, решить проблему минимизации рисков при кредитовании малых предприятий. Появление на российском финансовом рынке института кредитных историй способствует созданию инфраструктуры цивилизованного рынка кредитования, включающей в себя наряду с кредитными бюро и другие механизмы минимизации рисков, основанные, в частности, на разделении рисков между банками, страховыми компаниями, кредитными союзами, региональными администрациями.

Таблица 1

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ НА КОНЕЦ ГОДА¹

| Показатели | Млн. руб. | | | | |
|---|-----------|---------|---------|---------|---------|
| | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. |
| Промышленность | 96405 | 118665 | 121147 | 153965 | 254842 |
| Сельское хозяйство | 6698 | 6571 | 8812 | 9327 | 12022 |
| Строительство | 149771 | 209350 | 211693 | 268972 | 339554 |
| Транспорт | 22585 | 21801 | 34028 | 46066 | 78518 |
| Связь | 11243 | 2868 | 11994 | 6351 | 15381 |
| Торговля и общественное питание | 487122 | 651416 | 881736 | 1430203 | 1346908 |
| Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения | 64162 | 52143 | 91829 | 89039 | 100374 |
| Информационно-вычислительное обслуживание | 4091 | 2049 | 3470 | 8198 | 9196 |
| Операции с недвижимым имуществом | 26328 | 30632 | 41165 | 67108 | 98779 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 60416 | 121899 | 74585 | 123403 | 640155 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство | 1884 | 2567 | 5446 | 5667 | 5003 |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 1716 | 1940 | 2195 | 6769 | 2919 |
| Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение | 6146 | 6196 | 4998 | 9684 | 27371 |
| Образование | 224 | 324 | 765 | 764 | 554 |
| Культура и искусство | 2968 | 5265 | 5462 | 7572 | 10790 |
| Наука и научное обслуживание | 16743 | 22359 | 19582 | 24380 | 33598 |
| Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение | 34760 | 35495 | 58332 | 152029 | 268638 |
| Другие отрасли | 12063 | 33525 | 18248 | 23523 | 40198 |
| Всего | 1005325 | 1325065 | 1595487 | 2433020 | 3284800 |

¹ Источник: Росстат РФ.

Заслуживает внимания опыт Агентства кредитного обеспечения, созданного в Ленинградской области. Оно предоставляет поручительства, гарантирующие выполнение заемщиком обязательств по кредитным и лизинговым договорам при недостатке необходимого залогового обеспечения у субъекта малого предпринимательства. Агентство заключает соглашение с лизинговыми компаниями, банками и Фондом поддержки малого предпринимательства «Фора». По данным Комитета по развитию малого и среднего бизнеса и потребительского рынка Правительства Ленинградской области, поручительствами агентства поддержано 22 банковских и лизинговых договора на общую сумму около 32 млн. руб.

В ряде случаев малые организации при недостатке финансовых ресурсов в обороте используют факторинговые схемы. В настоящее время дебиторская задолженность малых организаций ежегодно возрастает по всем отраслям экономики, что подтверждается данными табл. 1. Стабилизировать этот процесс можно на основе широкого применения факторинговых схем.

Факторинг является формой посреднических банковских услуг и рассматривается как разновидность кредитования. Такой вид кредитования позволяет быстро решить проблемы ликвидности и увеличивает скорость оборота средств. В этом случае управлением дебиторской задолженностью занимается банк, а не предприятие. Факторинговое кредитование выгодно и предприятиям-продавцам – они реализуют продукцию в условиях отсрочек по платежам производителям. Ускорение оборачиваемости оборотных средств для них имеет важное значение (рис. 2).

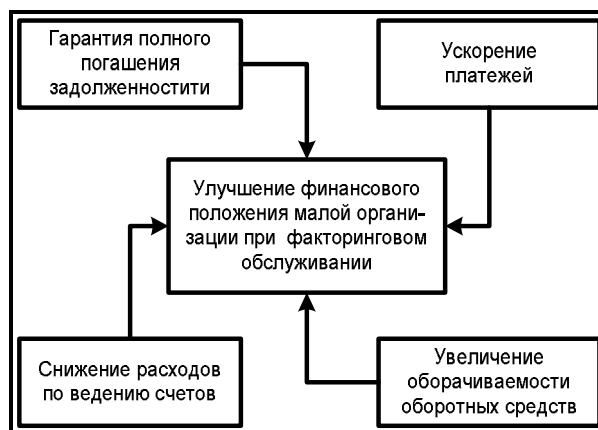


Рис. 2. Преимущества факторинга

Факторинг представляет собой разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента.

Факторинг особенно выгоден для предприятий малого и среднего бизнеса как форма финансирования. Эта операция ускоряет получение большей части платежей, гарантирует полное погашение задолженности и снижает расходы по ведению счетов. Факторинг дает гарантию платежа и избавляет поставщиков от необходимости заимствовать дополнительные кредиты в банке. Эти факторы благоприятно сказываются на финансовом положении малого предприятия. Перечисленные преимущества факторинга особенно важны в России, когда неплатежи предприятий достигают существенных размеров.

В мировой банковской практике известны два вида факторинга:

- открытый (конвенционный) факторинг;
- конфиденциальный (скрытый) факторинг.

При конвенционном факторинге поставщик указывает на своих счетах, что требование было подано банку, а при конфиденциальном факторинге никто из контрагентов поставщика не осведомлен о кредитовании его продаж банком. Конвенционный факторинг, в свою очередь, бывает с правом регресса, т.е. с правом обратного требования платежа с поставщика, или без права регресса.

Факторинговые операции осуществляются на основании договоров, причем могут заключаться как договоры о полном обслуживании клиента банка, так и договоры о предварительной оплате требований.

Факторинговые услуги в России начали применяться впервые в 1989 г. в Ленинграде и в дальнейшем получили распространение в других регионах страны. Для проведения факторинговых услуг в банках создавались специальные подразделения, административно входившие в аппарат банка, но действовавшие самостоятельно на принципах коммерческого расчета. Банк, при котором они создавались, наделял их определенным оборотным капиталом. Факторинговый отдел формировал свой оборотный капитал также за счет заимствования средств у тех клиентов, которым он должен был предоставлять факторинговые услуги.

Взаимоотношения между факторинговым отделом банка и клиентом-поставщиком регулировались договором. В договоре предусматривались условия совершения кредитно-расчетных операций:

- порядок составления платежных документов;
- вознаграждение отделу за оказываемые услуги;
- условия расторжения договора.

Банк-фактор в рамках факторингового обслуживания проверяет платежную дисциплину и деловую репутацию покупателей, контролирует своевременность оплаты поставок дебиторами, управляет рисками по поставкам с отсрочкой платежа, помогает поставщику обоснованно строить лимитную и тарифную политику.

Факторинг решает важные задачи в системе взаимоотношений поставщик – покупатель: создает организационную систему, при которой поставщик предоставляет конкурентные отсрочки платежа своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. Реализация таких задач возможна благодаря досрочному финансированию поставок с отсрочкой платежа банком-фактором в удобном для поставщика режиме.

В таких условиях поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей. Факторинг имеет свои преимущества перед кредитом. При факторинговом обслуживании не требуется залоговое обеспечение и оформление множества документов. Необходимо лишь уведомить покупателей об изменении реквизитов для оплаты поставок. Возвратность кредита в полном объеме заложена в его сущности, что требует от поставщика аккумулирования и отвлечения из оборота соответствующего объема денежных средств. Факторинг в таких случаях подразумевает возврат средств покупателями. Сумма кредита определяется сразу, размер же финансирования при факторинге не ограничен и может увеличиваться по мере роста объема продаж клиента. Таким образом, при факторинге поставщик получает деньги в нужном количестве и на необхо-

димый срок. Кроме того, погашение кредита не гарантирует получение нового, а факторинговое обслуживание носит систематичный характер.

Размер фактического финансирования в условиях факторингового обслуживания не ограничен, а кредит ограничен суммой, указанной в договоре.

Факторинг позволяет поставщику товаров сокращать потери в движении финансовых ресурсов, своевременно оплачивать свои задолженности перед другими контрагентами, ликвидировать кассовые разрывы и одновременно развивать свои партнерские отношения. Покупатель получает более выгодные условия оплаты товаров, что позволяет не отвлекать значительные денежные средства из оборота как в других условиях приобретения товаров и это в свою очередь благоприятно отражается на увеличении покупательной способности.

Следующей альтернативой кредитованию, кроме факторинга, для малого бизнеса может быть лизинговое обслуживание.

При отсутствии или недостаточности обеспечения по кредиту малому предприятию на приобретение недвижимости или оборудования банки предлагают вместо кредита воспользоваться лизингом. Применение лизинга связано с отделением владения имуществом от его использования.

Аналогично факторинговому обслуживанию лизинг, не отвлекая деньги из оборота, позволяет хозяйствующему субъекту получить основные фонды и начать их эксплуатацию. Лизинг является рациональным подходом финансирования для организаций, не располагающих необходимыми средствами для инвестиций в оборудование производства. Такие условия особенно присущи для малого бизнеса, как правило, имеющего ограниченные финансовые средства.

Основные фонды в течение всего лизингового договора находятся на балансе лизинговой фирмы, а лизинговые платежи относятся к текущим расходам хозяйствующего субъекта, т.е. включаются в себестоимость производимой продукции и соответственно уменьшают сумму прибыли, облагаемой налогом.

Лизинговые сделки могут заключаться с потребителями, не имеющими ни залога, ни кредитной истории. К таким категориям потребителей относятся малые организации.

Оформление лизинговых сделок на современном этапе включает 20-30 дней. Это объясняется отсутствием специально разработанных методик для работы с малым бизнесом, сокращающих продолжительность таких процедур.

Лизинг, в отличие от денежного кредита, снижает риск невозврата средств, так как за лизингодателем сохраняются права собственности на переданное имущество и одновременно позволяет без значительных финансовых средств обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее оборудование.

Предмет лизинга выступает в качестве залога при проведении лизинговых сделок, а лизинговые платежи выплачиваются после того, как оборудование установлено на предприятии.

В случае использования финансового лизинга предусматривается возможность выкупить оборудование по номинальной или остаточной стоимости по истечении срока договора лизинга.

При использовании оборудования в рамках лизинговых соглашений для малых предприятий уменьшается

риск морального и физического износа, так как имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование, поэтому одновременно получается экономия на налоге на имущество и налоге на прибыль. Вместе с тем следует отметить, что затраты по операциям лизинга выше затрат на приобретение имущества или использования кредитования на эти цели. Лизинг позволяет существенно снизить объем первоначальных инвестиций, что важно для малых предприятий на этапе их становления, когда они в наибольшей мере испытывают недостаток финансовых средств.

Лизинговые схемы обеспечивают условия для становления и развития малого бизнеса, а из-за высокой оборачиваемости используемых основных средств малые предприятия получают большую фондоотдачу, чем крупные организации.

Малые организации, не использующие лизинговые сделки, вынуждены длительное время использовать морально и физически устаревшее оборудование, что отрицательно отражается на их конкурентных преимуществах по сравнению с аналогичными организациями и приводит к финансовой несостоятельности.

Одной из особенностей малого бизнеса является низкая доля собственного капитала в стоимости всего капитала и высокая доля заемного. Поэтому замещение прямого кредитования лизинговыми операциями позволяет получить значительную экономию и соответственно повысить финансовую устойчивость малых организаций. В условиях лизинговых операций малые организации могут взять в пользование оборудование, не имея достаточных финансовых ресурсов для его приобретения в собственность.

Лизинговые схемы позволяют малым организациям использовать прогрессивную технику, с помощью которой повышается конкурентоспособность услуг и производимых товаров (рис. 3).

Наиболее важное место занимают лизинговые операции в малых организациях, занимающихся инновационной деятельностью.

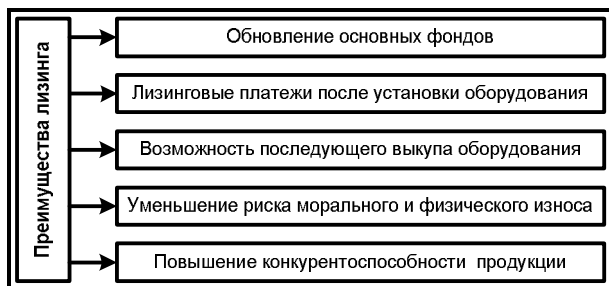


Рис. 3. Преимущества лизинговых операций для малого бизнеса

Эффективность функционирования малых инновационных организаций выше в сравнении с крупными средними предприятиями, так как их затраты на единицу осваиваемой продукции ниже. При этом для реализации нововведений в соответствующих технических условиях в малых организациях недостаточно финансовых средств. Оперативный лизинг позволяет малым организациям привлекать дорогостоящее оборудование для решения краткосрочных проблем. Некоторые правительственные органы в ряде государств используют лизинг как особую форму поддержки малого бизнеса. Так, в Японии специально создана система органов, обеспечивающая предоставление лизинговых

услуг малым предприятиям. Например, в системе лизингооборудования, учрежденной в 1966 г., выступают в качестве кредиторов национальное и префектурные правительства.

Российские лизинговые компании по способу образования и характеру выполняемых операций можно свести в три группы.

- К первой группе относятся компании, созданные иностранными банками, действующими на территории Российской Федерации. Такие компании, как правило, входят в состав финансово-промышленных групп, и их деятельность направлена на обслуживание системных клиентов («Интеррос-лизинг», «РГ-лизинг», «Балтийский лизинг», «Инком-Лизинг и другие»).
- Вторую группу составляют муниципальные лизинговые компании, создаваемые при участии местных органов власти. Задачей таких компаний является реализация значимых, перспективных для конкретного региона лизинговых проектов. К ним можно отнести Московскую лизинговую компанию, Фонд поддержки малого предпринимательства Нижегородской области и другие.
- В третью группу входят лизинговые компании, работающие в структуре крупных промышленных и других коммерческих предприятий. Целью образования и деятельности таких компаний является реализация лизинговых проектов в интересах материнских компаний и оптимизация процесса налогового планирования. К ним относятся «Лизинг-уголь», ЛУКОЙЛ-лизинг, «Аэрофрайт и другие».

На современном этапе развития инвестиционной деятельности в России лизинговые компании выполняют небольшой объем операций. Основными причинами, сдерживающими развитие лизинговых сделок, являются:

- недостаточно разработанная законодательная база и одновременно большое количество различных подзаконных актов;
- не отработаны механизмы предоставления государственных гарантий под крупномасштабные лизинговые операции;
- проблемы, связанные с налогообложением различных сделок;
- высокая степень риска при работе с организациями, финансовое состояние которых неустойчиво.

В развитых странах большое распространение получила система взаимоотношений малого и крупного бизнеса на основе франчайзинга как разновидности кредитования. Этот подход включает кредитование нематериальных активов, в отличие от рассмотренных выше видов кредитования денежных средств (микрофинансирование), основных и оборотных средств (лизинг, факторинг).

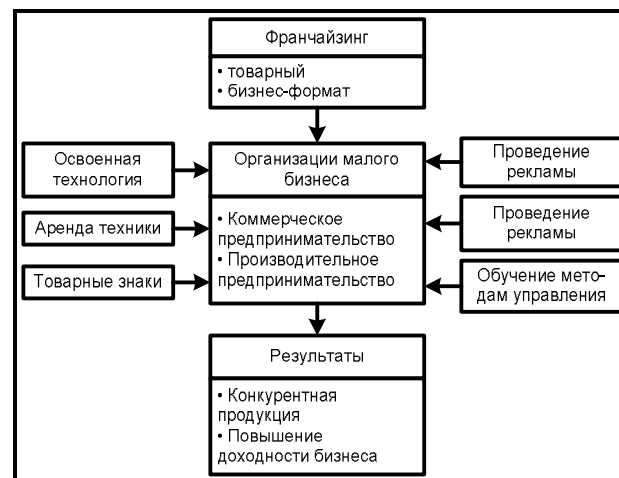


Рис. 4. Взаимодействия в системе франчайзинга

Система франчайзинга позволяет использовать ресурсы крупных предприятий для обоснованного финансирования малого бизнеса. Франшиза представляет собой договор между продавцом и покупателем, который позволяет покупателю (франчайзи) продавать товар или услугу продавца.

При приобретении франшизы предприниматель должен провести тщательную работу по выбору франшизы:

- проанализировать деятельность франчайзера, товара или услуги для приобретения;
- сравнить аналогичные франшизы и выбрать наиболее приемлемую.

Одновременно с покупкой франшизы франчайзер может сдать в аренду основные фонды, предложить финансирование. Помимо предоставления финансовой и консультативной помощи, франчайзер в ряде случаев обучает нового предпринимателя методам управления фирмой. Многие франчайзеры предлагают консультации по вопросам рекламы, налогов и другим проблемам бизнеса.

Для малых организаций франчайзинг позволяет экономить финансовые ресурсы на освоении технологий, проведении рекламных кампаний и ряде других направлений, так как приобретается бренд, достаточно известный на рынке, который пользуется спросом.

Кредитование в виде франчайзинга в России еще не получило широкого распространения.

Альтернативный рынок финансовых услуг создает благоприятные экономические условия для становления и развития малых организаций.

Литератур

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 2000 г.
2. Бабаева Л.Б. Малый бизнес в России. – М., 1999 г, с. 80.
3. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Финансы: Учебник. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000 г.
4. Балабанов И.Т. Теоретические основы финансового менеджмента. М.: Финансы и статистика, 1997 г.
5. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности. Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1996 г.
6. Берджес Д.Ф., Штайнхофф Д. Основы управления малым бизнесом. М.: 1997 г.
7. Малое предпринимательство в России. – М.: Росстат, 2006. – 158 с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 425 с.
9. Шеленкова В.Г. «Особенности организации учета на малых предприятиях». М., ИНФРА, 2001.
10. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М., ИНФРА, 1995.
11. Хелферт Э. Техника финансового анализа. М., ЮНИТИ, 1996.

Морозко Наталья Иосифовна

Рецензия

Актуальность рассматриваемой темы определена возрастающей ролью малого бизнеса в экономике нашей страны. В настоящее время важной проблемой развития малого бизнеса является нехватка финансовых ресурсов. Правильно указывается в статье, что решить возникающие финансовые проблемы малая организация может только в условиях предлагаемых альтернативных финансовых услуг.

В настоящее время в России формируется такой рынок финансовых услуг для малого бизнеса. Этот рынок включает систему микрофинансирования со стороны как финансовых, так и нефинансовых институтов, факторинговое обслуживание малого бизнеса, франчайзинговые и лизинговые схемы.

Автором подчеркивается, что микрофинансирование малого бизнеса может осуществляться не только финансовыми институтами, но и нефинансовыми объединениями. В качестве таких объединений выступают кредитные союзы – кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ).

Кредитные союзы создаются и функционируют в различных социальных слоях общества, пользуются доверием своих пайщиков, так как управляются при их непосредственном участии и контроле. В кредитных союзах соблюдаются требования доступности и прозрачности проводимых операций.

Обоснованно выделяется, что кредитные бюро не могут самостоятельно, без взаимодействия с другими институтами решить проблему минимизации рисков при кредитовании малых предприятий. Появление на российском финансовом рынке института кредитных историй способствует созданию инфраструктуры цивилизованного рынка кредитования, включающей в себя наряду с кредитными бюро и другие механизмы минимизации рисков.

В статье отмечается, что факторинг особенно выгоден для предприятий малого и среднего бизнеса как форма финансирования. Эта операция ускоряет получение большей части платежей, гарантирует полное погашение задолженности и снижает расходы по ведению счетов.

Верно выделяется, что наиболее важное место занимают лизинговые операции в малых организациях, занимающихся инновационной деятельностью. Эффективность функционирования малых инновационных организаций выше в сравнении с крупными средними предприятиями, так как их затраты на единицу осваиваемое продукции ниже. При этом для реализации нововведений в соответствующих технических условиях в малых организациях недостаточно финансовых средств. Оперативный лизинг позволяет малым организациям привлекать дорогостоящее оборудование для решения краткосрочных проблем.

Изложенный в статье материал имеет научную и практическую значимость, рекомендуется к публикации в открытой печати.

Ишина И.В., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансы и кредит» Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов Российской Федерации

8. PROBLEMS OF INVESTMENT

8.1. SHAPING OF UNITS OF THE MARKET OF FINANCING FACILITY FOR THE SMALL ORGANISATIONS

N.I. Morozko, the Professor of Chair «Finance and the Credit» the All-Russia State Tax Academy

Small enterprise only can decide arising financial problems in condition of alternative financial services. At the present time such market of financial services for small enterprises is developing in Russia. The market includes micro financing as on the hand of financial institutions so on the hand of nonfinancial institutions, factoring service of small enterprises, franchising and leasing.