

УПРАВЛЕНИЕ, ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ИНФОРМАТИКА

8. ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

8.1. СРАВНЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ПРЯМОЙ И КОСВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Васильева Е.В., зам. начальника отдела сопровождения внешних заимствований
Департамента гарантий и инвестиций

*Государственная корпорация «Банк развития» –
Внешэкономбанк*

В статье приводится сравнительный анализ эффективности использования прямых и косвенных методов оказания финансово-кредитной поддержки малым предприятиям. Сопоставлены параметры спроса со стороны малых предприятий на внешние источники финансовых и кредитных ресурсов, а также оценка предложения объемов и инструментов поддержки со стороны институтов финансового сектора. Отмечена общемировая тенденция перехода от использования инструментов прямого финансирования и кредитования к косвенным методам стимулирования деятельности институтов по оказанию поддержки малому бизнесу. Подчеркнуто, что в современной российской хозяйственной практике процесс подобного перехода тормозится недостаточной развитостью самих косвенных механизмов и институциональным «вакуумом» финансовых и кредитных учреждений. В качестве одного из способов обеспечения перехода к косвенным методам в статье предлагается рассматривать организацию финансовых объединений малых предприятий в форме обществ взаимного кредита, выступающих как посредники между конечными получателями средств и финансовыми и кредитными институтами.

Предпринимательская деятельность неотделима от финансовых отношений, опосредующих все стадии воспроизводственного процесса. Практически все ключевые проблемы в деятельности конкретного малого предприятия находят свое отражение в его финансовых вопросах и определяют потребности предприятия в применении для их решения тех или иных финансовых технологий.

Правильный выбор способов решения, т.е. конкретных финансовых технологий, зачастую становится главной задачей как тактики хозяйствования, так и стратегии бизнеса. Однако возможности практического применения предприятием финансовых технологий ограничиваются несовершенством внешней среды его функционирования и внутренними возможностями предприятия. При этом, по мнению руководителей малых предприятий, внутренние проблемы предприятий уступают проблемам внешним.

В целом основными проблемами, препятствующими реализации целей предприятий являются:

- низкая платежеспособность потребителей;
- снижение спроса;
- условия аренды помещений;
- нестабильность законодательства;
- высокие федеральные налоги;
- дефицит финансовых средств на развитие;
- рост издержек;

- недостаток денежных оборотных средств;
- высокие местные налоги;
- ненадежность банков;
- высокая конкуренция;
- условия предоставления кредита;
- изношенность оборудования;
- отсталая технология;
- трудности со снабжением;
- трудности в управлении;

недостаточный уровень квалификации работников.

На основе анализа ключевых проблем в деятельности предприятия выделяют следующие группы финансовых технологий:

- финансовые технологии, связанные с решением проблемы сбыта (ценовая политика, управление дебиторской задолженностью, формирование дополнительных финансовых потоков от освоения новых видов деятельности);
- финансовые технологии для решения проблемы дефицита финансовых ресурсов (привлечение финансовых средств, управление кредиторской задолженностью);
- финансовые технологии, связанные с распределением финансовых ресурсов и инвестированием (использование прибыли, направления вложения средств, инвестиционное проектирование, лизинг);
- финансовые технологии для решения проблемы неблагоприятных внешних условий и их нестабильности (оптимизация налогообложения, резервирование финансовых средств для адаптации к возможным внешним изменениям).

Применяемые предприятием финансовые технологии принципиальным образом зависят от ряда факторов, в числе которых можно выделить следующие:

- специфика бизнеса, обуславливаемая видом выпускаемой продукции или оказываемых услуг;
- история создания бизнеса;
- тип контроля за предприятием;
- стадия развития предприятия;
- финансовое состояние;
- стратегия развития бизнеса.

В зависимости от типа решаемой проблемы или группы проблем определяется конкретная финансовая технология.

- Финансовые технологии, связанные с формированием финансовых ресурсов, применяются для решения проблем:
 - низкой платежеспособности потребителей;
 - снижения спроса;
 - высокой конкуренции.
- Финансовые технологии, используемые для решения проблемы дефицита финансовых ресурсов способствуют решению следующих проблем:
 - дефицита финансовых средств на развитие;
 - роста издержек;
 - недостатка денежных оборотных средств;
 - оптимизации условий предоставления кредита.
- Финансовые технологии, связанные с распределением финансовых ресурсов, используются для решения таких проблем:
 - условия аренды помещений;
 - изношенность оборудования, отсталая технология;
 - трудности со снабжением;
 - трудности в управлении.

- Финансовые технологии, связанные с оптимизацией и резервированием финансовых ресурсов, используются для решения проблем:
 - высокие местные налоги;
 - высокие федеральные налоги;
 - нестабильности законодательства;
 - ненадежности банков.

Таким образом, разные типы финансовых технологий используются для решения текущих проблем предприятия и проблем его стратегического развития. Безусловно, на первом месте для любого предприятия всегда стоят задачи обеспечения устойчивости текущей деятельности, только при этом условии возможно реальное повышение инвестиционной активности. Поэтому одно из ключевых мест в финансовой политике предприятий занимают финансовые технологии, направленные на обеспечение необходимыми ресурсами текущей деятельности. Известно, что наиболее жесткий естественный отбор предприятий происходит в первые два года деятельности. Динамичное развитие малых предприятий происходит в начальной фазе их, и это вполне естественно, поскольку именно в этот период развития малый бизнес достаточно эффективно использует преимущества начальной стадии своего существования. Но в дальнейшем предприятия начинают испытывать все возрастающее давление недостатка финансовых ресурсов для инвестиций, осуществления перепрофилирования или диверсификации своей деятельности в соответствии с изменяющейся конъюнктурой рынка. По мере «старения» бизнеса, все меньшее число фирм рассчитывает на динамичное развитие, и, как следствие, возрастает доля предприятий, ориентированных на стабилизацию положения с созданием условий для развития. Стадии роста логически связаны со сменой рынков, и с течением времени повышается риск вытеснения с прибыльной ниши из-за усиления конкуренции как с другими малыми фирмами, так и со средним и крупным бизнесом. Кроме того, нарастающий дефицит финансовых ресурсов для развития является в известной мере проявлением стремления увеличить масштабы бизнеса путем создания в дополнение к существующей фирме новые предприятия и расширить границы бизнеса.

Рассматриваемые в настоящей статье вопросы финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства относятся к финансовым технологиям, применяемым для решения проблемы дефицита финансовых ресурсов путем привлечения внешних источников финансирования.

Как известно, источники внешнего финансирования для малых предприятий делятся на формальные и неформальные. К формальным источникам относятся специально организованные некоммерческие учреждения – фонды (включая систему государственных фондов и неправительственные фонды), а также коммерческие учреждения (включая банки как универсальные так и специализированные). Особняком в этом перечне некоммерческих и некоммерческих организаций стоят кредитные кооперативы. Деятельность этих типов организаций по оказанию финансово-кредитной поддержки предприятиям малого бизнеса ведется, как правило, в рамках специальных программ поддержки малого бизнеса, разрабатываемых как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях.

При этом методы оказания финансово-кредитной поддержки малых предприятий могут быть прямыми

(льготное кредитование, предоставление грандов и др.) и косвенными. В последнем случае используются инструменты стимулирования деятельности институтов финансово-кредитной поддержки малого бизнеса (гарантийные механизмы, субсидирование процентной ставки и др.).

В отношении возможности использования прямых и косвенных методов поддержки в зависимости от источников финансовых ресурсов, следует заметить, что для неформального сектора существует только один метод – прямое финансирование и кредитование, в то время как для институтов формального сектора возможным является использование методов прямой и косвенной поддержки.

Как правило, наиболее широко в планах предприятий представлены технологии привлечения бюджетных, а также же и получение кредитов в фондах поддержки предпринимательства, государственных кредитов. Заметное место среди планируемых направлений занимает получение кредитов в банках.

На втором месте – привлечение кредита из неформальных источников в виде займов друзей, родственников, предприятий-партнеров. Менее предпочтительными для предпринимателей являются международные программы поддержки, а также кредитные кооперативы (союзы) (рис. 1).

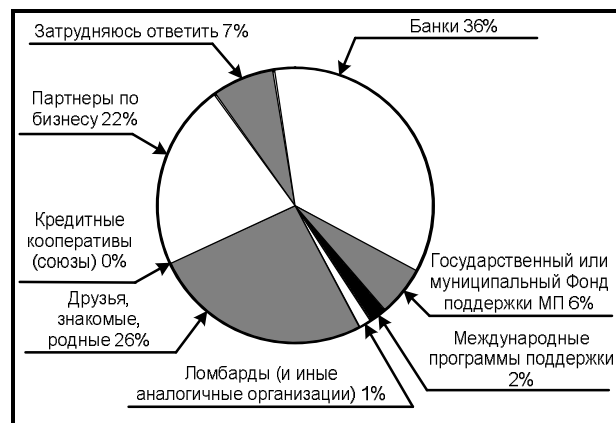


Рис. 1. Распределение предпочтений предпринимателей малого бизнеса по внешним источникам финансирования и кредитования

Эффективность и связанная с ней востребованность неформальных источников финансово-кредитной поддержки связана со следующими преимуществами для малых предприятий данного источника, как более длительные сроки, на которые можно получить кредит, меньшие процентные ставки по сравнению с банковским кредитом, и высокая оперативность в получении такого рода кредитов.

Возможности предоставления частного кредита на более выгодных для малых предприятий условиях по сравнению с банковским кредитованием определяются следующими факторами. Во-первых, предприятие-партнер, предоставляющее кредит другому предприятию, значительно лучше банка представляет производственные риски, более информировано о реальном финансовом положении партнера. Во-вторых, оно, по сравнению с банком, обладает дополнительными рычагами воздействия на заемщика благодаря наличию хозяйственных связей. Наличие таких связей между заемщиком и кредитором, с одной стороны, создает осно-

ву для погашения кредита в неденежной форме, а с другой стороны, позволяет увеличить «горизонт кредитования». Вышесказанное может быть отнесено и к займам друзей, родственников с небольшим уточнением, связанным с иным характером – личностным – наличие дополнительных рычагов воздействия на заемщика. В-третьих, частный кредит, особенно в виде займов друзей и родственников, может предоставляться без оформления каких-либо документов, что существенно снижает уровень налогообложения данной формы кредитования по сравнению с банковским кредитованием. В-четвертых, частный кредит в форме займов предприятий-партнеров носит, зачастую, взаимообразный характер: в зависимости от ситуации одно и то же предприятие выступает то кредитором, то заемщиком.

Основными недостатками частного кредитования представляется его неформальный характер, отсутствие обязательств со стороны кредитора по предоставлению в определенные сроки траншей, необходимость во многих случаях выплачивать неофициальные «проценты». В результате частный кредит не может в полной мере рассматриваться как полноценный источник для финансирования инвестиционных проектов (особенно в науке и промышленности, где в среднем срок окупаемости проектов наиболее велик по сравнению с другими отраслями), ввиду того, что если он и оформляется – то как заем, а в этом случае с момента передачи заимодавцем денег (вещей) на него не могут быть возложены какие-либо дополнительные обязанности, что, как правило, необходимо для реализации долгосрочного инвестиционного проекта.

Частный кредит в форме привлечения средств родственников и знакомых заметно более часто является одним из основных источников финансирования деятельности предприятий по сравнению с частным кредитом в форме займов предприятий. Можно сказать, что доступность частного кредита оборачивается недостаточным объемом подобных кредитов для удовлетворения финансовых потребностей предприятий.

Ресурсная недостаточность частного кредитования на микроуровне – уровне предприятий, по-видимому, обусловила тот факт, что, несмотря на зачастую невыгодные условия банковского кредитования, а также преимущества частного кредита, доли руководителей малых предприятий, планирующих получить банковский кредит и связывающих свои надежды с привлечением частного кредита, в целом, сопоставимы. Таким образом, хотя технология привлечения частного кредита широко распространена в малом предпринимательстве, но она не может заменить полноценного банковского кредитования.

По результатам исследования информационно-консультационного центра «Бизнес-Тезаурус», проведенного в 2001 году, было установлено, что 12,9% опрошенных предпринимателей признались, что им приходилось брать в кредит на короткий срок небольшие деньги много раз. Еще 41,1% опрошенных предпринимателей утверждали, что им приходилось прибегать к такой форме кредитования несколько раз.

Всего один раз приходилось брать деньги в кредит у родственников, знакомых или партнеров по бизнесу 11,9% респондентов. Ни разу не приходилось прибегать к такой помощи 30,9% предпринимателей из всех регионов. По данным опроса, при обращении к родственникам, знакомым, друзьям и партнерам 23,2%

предпринимателей всегда могли получить небольшой кредит на короткий срок, а 47,5% опрошенных – получили его в большинстве случаев. В редких случаях могли прибегнуть к такой форме кредитования еще 19,6% предпринимателей.

Следует отметить, что набор планируемых к использованию технологий привлечения финансовых ресурсов в существенной мере определяется стадией развития предприятия, длительностью его существования. В начальной стадии своей деятельности большинство руководителей предприятий полагают, что либо финансовые средства не нужны, либо их привлечь невозможно. Это заметно ограничивает перечень активно применяемых технологий привлечения финансовых ресурсов на этапе формирования бизнеса, при этом наибольшую распространенность среди них приобретает получение кредитов в фондах поддержки, займов у друзей, родственников, знакомых и предприятий-партнеров. Фирмы трех-четырёхлетнего возраста характеризуются значительно возросшими потребностями в привлечении финансовых ресурсов. Это приводит к тому, что в течение определенного периода времени они применяют максимально широкий арсенал доступных технологий привлечения как бюджетных, так и внебюджетных средств, однако впоследствии избирают наиболее эффективный, по их заключению, путь – концентрируют свои усилия на привлечении бюджетных средств, причем по самым простым и прямым схемам, таким как получение кредитов в фондах поддержки предпринимательства и государственных кредитов.

Сдвиг в сторону технологий привлечения бюджетных ресурсов по мере старения фирм определяется, с одной стороны, существующим «вакуумом» в плане привлечения внебюджетных инвестиций, а с другой стороны, усиливающимися потребностями в осуществлении инвестиционной деятельности, при этом из-за нестабильности внешних условий относительно сложные схемы (предоставление гарантий, долевого инвестирования) оказываются неспособными эффективно восполнить разрыв между потребностями и предложением финансовых ресурсов.

Для развития малого бизнеса в стране большое значение имеет разработка комплексной государственной программы.

Реализация программ поддержки малого бизнеса во всем мире имеет двоякого рода концептуальное обоснование. Суть первого рода обоснования состоит в том, что содействие развитию малого бизнеса является эффективным средством решения ряда социальных проблем, включая в первую очередь повышение занятости. Это так называемое обоснование социального рода. Концепция социальной направленности исходит из того, что социально полезные функции малого бизнеса должны датироваться государством и обществом, поэтому в программах по развитию малого предпринимательства основным источником финансирования были признаны прямые бюджетные ассигнования непосредственно субъектам малого предпринимательства. Социальная направленность развития малого предпринимательства доминировала до середины 80-х годов. Позднее усилилась критика этого подхода как недостаточно эффективного и требующего слишком большого объема налоговых перераспределений. Хотя социальную концепцию ныне нельзя считать полностью отвергнутой, в практической политике развития малого бизнеса наметился определенный сдвиг

в сторону экономического подхода. Согласно экономической концепции, средства, выделяемые на развитие малого бизнеса, должны рассматриваться не столько как социальная помощь, сколько как инвестиции, способные принести высокую отдачу. При этом речь должна идти не о так называемой общественной окупаемости, которая по определению не поддается точному исчислению, а о вполне конкретной финансовой окупаемости, достижение которой возможно в случае использования возможностей коммерческих учреждений.

Необходимо отметить, что разрабатываемые в настоящее время программы поддержки малого предпринимательства разного уровня имеют существенный недостаток, связанный с непроработанностью вопросов определения конечных значений результативности программы и ее эффективности.

Из работ А. Маршалла и других авторов известно, что предпринимательская деятельность неразрывно связана на неопределенностью и рисками разного вида. Результаты исследований, представленные выше, дают основания считать, что разработка и, особенно, выполнение федеральных и региональных программ государственной поддержки предпринимательства (в первую очередь малого) происходили и продолжают происходить не детерминировано, а под влиянием совокупности взаимодействующих случайных факторов.

В этой связи целесообразно упомянуть о схеме финансирования, разработанной японскими учеными. Данная схема широко используется в частном финансировании общественных отраслей. Она обычно включает в себя сделки с большим числом партий, с большим бюджетом, на долгий период времени и с большим числом неконтролируемых факторов. Данные характерные черты делают подобные проекты очень рискованными. Важнейшие риски – это риск развития, риск завершения, риск увеличения стоимости, риск выполнения, риск управления, политический риск, внешние риски, кредитный и рыночный риски. Как схема частного финансирования, данная финансовая схема не подразумевает, что частный сектор должен взять на себя все риски проекта. Напротив, успех данной схемы очень сильно зависит от разумной поддержки государства.

В случае с малым предпринимательством господдержка заключается в том, что государство поддерживает постоянный поток наличности. Поток наличных разбивается на две части – поток наличных без поддержки и компонент поддержки. Компонент поддержки состоит из нескольких связанных опционов. Связанные опционы снова делятся на несколько опционов для оценки их объема. Суммирование этих объемов и дает общий объем связанных опционов. Далее поток наличности без поддержки суммируется связанными опционами и получается поток наличности с поддержкой.

Определение показателей эффективности программы является заключительным этапом ее оценки. В зависимости от общих целей программы и интересов участников может быть проведен расчет конкретных показателей эффективности:

- народнохозяйственной (обосновывающей целесообразность реализации данной программы для народного хозяйства региона);
- интегральной (учитывающей совокупность последствий проведения программы за весь период времени);
- коммерческой (отражающей величину чистой прибыли организаций, осуществляющих финансирование региональных программ).

Обобщающим показателем эффективности программы является показатель, рассчитываемый как превышение совокупности результатов, полученных от реализации программы над совокупными затратами в течение всего срока ее реализации.

В существующих условиях финансирование работ по программе может осуществляться за счет различных источников:

- ассигнований из госбюджета;
- средств коммерческих структур;
- части доходов от приватизации имущества;
- средств от продажи акций и других ценных бумаг.

Источник финансирования имеет важное значение при исчислении полных затрат на программу. Если средства выделены из бюджета, то в полные затраты включаются прямые затраты всех ресурсов с учетом их нормативной эффективности. Если финансирование осуществляется за счет кредитов государственных или коммерческих банков, то в состав затрат дополнительно включается размер платы за пользование этим кредитом в соответствии с условиями кредитования.

При расчете коммерческого эффекта в составе полных затрат учитывают как прямые затраты ресурсов, так и выплаты в бюджеты разного уровня, определяемые в соответствии с действующим порядком налогообложения (платежи за пользование кредитом, арендную плату, дополнительный доход – в случае, если участникам программы предоставлены налоговые льготы или дотации).

При оценке эффективности инвестиционных проектов, включенных в региональную программу, применяются стандартные методики. Кроме основных результатов, выражаемых экономическими показателями, учитываются сопутствующие, включая социальные, экологические и др.

В работах по этой проблематике содержатся предложения включать в программы обобщающие и частные показатели эффективности:

$$\mathcal{E}_0 = \frac{R_c}{Z_c},$$

где

\mathcal{E}_0 – обобщающий показатель эффективности региональной программы;

R_c – совокупные результаты, полученные от реализации программы (сумма произведенной продукции, работ и услуг малыми предприятиями или сумма налогов, уплаченная в бюджет);

Z_c – совокупные затраты в течении срока реализации программы (например, бюджетные средства выделенные на финансирование программ).

Достигнутый уровень эффективности характеризуется данными, приведенными в исследовании Информационно-консультационного центра «Бизнес-Тезаурус», осуществленного в рамках проекта «Анализ состояния внешней среды малого предпринимательства в России (на примере шести пилотных регионов)» в 2002 году. Исследование охватывало 568 предприятий (от 89 до 100 предприятий в регионе) со среднесписочной численностью от 2 до 100 занятых и с различной организационно-правовой формой собственности. Опрос проводился в шести регионах:

- Ростове-на-Дону и Ростовской области;
- Курске и Курской области;
- Москве;

- Екатеринбург и Свердловской области;
- Новосибирске и Новосибирской области;
- Нижнем Новгороде и Нижегородской области.

Результаты исследования показали, что подавляющее большинство предпринимателей не удовлетворены уровнем государственной поддержки и оценивают ее эффективность как низкую. Эта оценка сохраняется для всех этапов реализации федеральных программ поддержки. Общее отношение предпринимателей лишь подтверждается их частными оценками ситуации по отдельным направлениям кредитно-финансовой поддержки малого бизнеса.

По такому направлению как микрокредитование уровень государственной поддержки оценивается как достаточно низкий. Существенным для общей характеристики состояния микрокредитования служит тот факт, что среди предпринимателей оказалось очень много затруднившихся с ответом на вопрос о качестве микрокредитования на той территории, только 42,8% респондентов, смогли дать какую-либо оценку нынешнему состоянию государственной поддержки малого бизнеса в части микрокредитования. Больше половины респондентов – 57,2% – не смогли сказать ничего определенного. Объяснение этому факту заключается в том, что значительная часть предпринимателей просто ничего не знает об этих программах поддержки. С программами по микрокредитованию малого предпринимательства на региональном и местном уровне знакома приблизительно треть (31,0%) респондентов.

Утверждают, что не знакомы с программами по микрокредитованию достаточно многие из числа опрошенных – 58,4%. Затруднились с ответом немногие – 10,6% респондентов. Причиной этого является неосведомленность представителей малого бизнеса о программах поддержки, осуществляемых разными организациями и учреждениями.

Наиболее известными из всех структур, осуществляющих микрокредитование, являются банки. Об их услугах известно 65,5% опрошенных. Остальные структуры значительно уступают им по известности. Об услугах государственного или муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства известно 29,5% предпринимателей, участвовавших в опросе. Далее следуют:

- программы международного кредитования (25,7%);
- кредитные союзы и кооперативы (16,1%).

Соответственно в банки за получением кредита обращалось 38% респондентов всей выборки. Второе место у фондов поддержки малого предпринимательства (4,5%). Далее следуют кредитные союзы (кооперативы), в которые обращались по 2,3% предпринимателей. К помощи в рамках международных программ кредитования обращались 1,9% респондентов.

Из общего количества обратившихся за кредитом в различные организации и учреждения, кредит был получен 46,1% респондентов. Отказ получили 14,3%. Доля принятых положительных решений в общем объеме заявок на кредит с пока не решенной судьбой – 16,4%, соответственно под вопросом получение кредита для 23,2% респондентов.

Таким образом, опрос показал, что государственная кредитная поддержка малого бизнеса в части микрокредитования в настоящее время представлена слабо. Предприниматели недостаточно информированы о такого рода услугах, доступ к ним имеют очень немногие.

Показателем недостаточной эффективности деятельности существующих в настоящее время организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность, является уровень непокрытой потребности в кредитных ресурсах.

Проведенное исследование показало, что необходимость в получении кредита испытывает 33,9% предпринимателей. Причем если в Москве этот показатель составляет 21,6%, то в Новосибирске и Курске – более 35%.

Если исходить из общеизвестных данных, что в настоящее время в России насчитывается около 1 млн. малых предприятий, то в масштабе Российской Федерации, число желающих получить кредит составит более 300 тысяч.

Проведенное исследование показало, что в настоящее время необходимость в получении кредита испытывает 33,9% предпринимателей. Заявили, что не имеют необходимости в кредите, 40,1% предпринимателей.

Оптимальным для себя предприниматели посчитали размер кредита в пределах от 3 000 рублей до 100 000 000 рублей, что в среднем составляет 1 889 723 рубля по всей выборке. По регионам необходимый средний размер кредита составил в порядке убывания:

- Москва – 8 107 286 рублей (в пределах от 3 000 рублей до 100 000 000 рублей);
- Екатеринбург – 1 480 476 рублей (в пределах от 30 000 рублей до 30 000 000 рублей);
- Новосибирск – 1 350 471 рублей (в пределах от 50 000 рублей до 15 000 000 рублей);
- Курск – 1 140 000 рублей (в пределах от 50 000 рублей до 7 000 000 рублей);
- Нижний Новгород – 472 525 рублей (в пределах от 20 000 рублей до 5 000 000 рублей);
- Ростов-на-Дону – 137 895 рублей (в пределах от 10 000 рублей до 1 500 000 рублей).

Общий объем потребных кредитных ресурсов равен, в среднем, 544 523 680 рублей, то есть более чем полумиллиарду рублей.

Приемлемый средний срок предоставления кредита для всей выборки составил 11,2 месяца (от 0,5 месяца до 5 лет). По регионам он (в порядке возрастания) распределился следующим образом:

- Ростов-на-Дону – 9,5 месяца (от 1 месяца до 2 лет);
- Москва – 11 месяцев (от 0,5 месяца до 5 лет);
- Екатеринбург – 11,3 месяца (от 2 месяцев до 4 лет);
- Новосибирск – 11,3 месяца (от 1 месяца до 3 лет);
- Курск – 11,5 месяца (от 2 месяцев до 4 лет);
- Нижний Новгород – 12,4 месяца (от 3 месяцев до 4 лет).

Максимальная приемлемая месячная ставка за кредит на указанный срок по всей выборке – 7,4%. Причем колеблется она в пределах от 0 до 45,0%.

По регионам ставка за кредит распределилась так:

- Москва – 4,3% (от 0,5% до 15,0%);
- Курск – 5,3% (от 0 до 45%);
- Ростов-на-Дону – 6,0% (от 0 до 30,0%);
- Новосибирск – 7,5% (от 1,0% до 28,0%);
- Нижний Новгород – 8,5% (от 0 до 27,0%);
- Екатеринбург – 11,7% (от 0 до 30,0%).

В отношении целевого характера займов отмечалось, что в качестве основной цели получения кредита 18,2% предпринимателей указали закупку сырья. Утверждают, что кредит будет потрачен на увеличение объемов производства старой продукции 15,5% всех респондентов. На освоение новой продукции намерены потратить полученный кредит 14,5% опрошенных. Це-

лю потратить деньги на техническую модернизацию имеет 9,5% опрошенных предпринимателей. Направить кредиты на инвестиции в непрерывное производство собираются 8,7% предпринимателей по всей выборке. В реализации этого направления доля предпринимателей из Новосибирска – 16,7% от их общего количества, из Екатеринбурга – 14,1%. Минимально представлены предприниматели Москвы (2,0%) и Курска (2,4%). На инвестиции в готовую продукцию (услуги) намерены направить полученные кредиты 7,3% предпринимателей. Организация новой фирмы является целью получения кредита для 5,6% предпринимателей. Для покрытия разницы между дебиторской и кредиторской задолженностью готовы использовать кредит 2,4% предпринимателей. Затруднились с выбором целей получения кредита 14,9% опрошенных.

Кроме методов оказания прямой финансово-кредитной поддержки, программы поддержки предусматривали использование элементов косвенной поддержки. Одним из таких элементов являются гарантийные фонды (или иные структуры), предоставляющие гарантии под коммерческие кредиты малым предприятиям. Соответствующие пункты присутствовали в большинстве региональных программ поддержки предпринимательства, однако они не всегда выполнялись. Наиболее типичное объяснение, которого обычно придерживаются представители органов власти, – это отсутствие необходимых финансовых средств у регионов.

Предоставление гарантий под кредиты существует пока в виде отдельных эпизодов, а общая для территории система предоставления гарантий, доступная большинству предпринимателей, пока не сформирована. Об этом же свидетельствуют и данные о количестве затруднившихся в оценке качества предоставления гарантий на их территории (рис. 2).

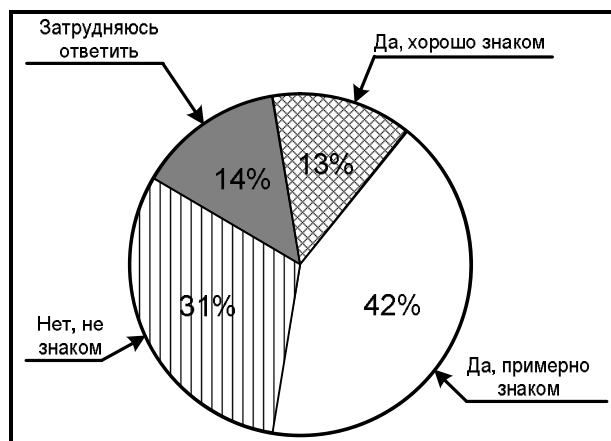


Рис. 2. Распределение долей руководителей малых предприятий по информированности о получении гарантий под кредиты

Из 598 человек, принявших участие в анкетировании, только 242, то есть 40,5%, смогли дать какую-либо оценку нынешнему состоянию государственной поддержки малого бизнеса в части предоставления гарантий под кредиты. Больше половины респондентов – 59,5% – не смогли сказать ничего определенного. Так же, как и в случае с микрокредитованием, наиболее вероятное объяснение этому факту заключается в том, что значительная часть предпринимателей не только не участвует в соответствующих программах

поддержки, но и слабо информирована о них. Как оказалось, с условиями получения гарантий под кредиты знакомы не многие. Доля хорошо знакомых составляет всего 13,5% от всей выборки.

Примерно знакомы с условиями получения гарантий еще 41,5% опрошенных.

Не знакомы с условиями получения гарантий под кредиты 31,0% предпринимателей. Затруднились ответить на этот вопрос из 14,0% по всей выборке.

На вопрос о том, существует ли возможность получения гарантий под кредиты, затруднилась ответить приблизительно треть опрошенных предпринимателей (30,2%). Остальные предприниматели разделились на три группы. Наиболее многочисленна группа (40,5%) тех, которые считают, что в принципе возможность получения гарантий есть, но она не очень реальна.

Второе место занимает группа предпринимателей (18,0%), которые утверждают, что такой возможности нет. О том, что существует реальная возможность получить гарантии под кредит, утверждает 11,4% респондентов.

Не приходилось обращаться в Фонд поддержки предпринимательства за получением гарантий под коммерческий кредит абсолютному большинству предпринимателей – 93,6% выборки. Обращались за получением гарантий под коммерческий кредит в Фонд поддержки предпринимательства в общей сложности 4,1% предпринимателей. Из них один раз – только 2,9% опрошенных. Несколько раз приходилось обращаться за такого рода поддержкой всего 1,0% опрошенных. Приходилось много раз обращаться за гарантиями под кредит только 0,2% респондентов.

Результативность обращений была следующей. Абсолютное большинство обратившихся за получением гарантий под коммерческий кредит (84,5%) пребывают в состоянии неопределенности. Остальные разделились на три приблизительно равные группы. Первую группу (5,0%) составляют предприниматели, которые гарантии получили. Вторую (5,0%) – предприниматели, которым гарантии обещаны, но пока не получены. Третьей группе (5,9%) в гарантиях было отказано.

Таким образом, в целом уровень эффективности деятельности институтов системы финансово-кредитной поддержки пока не соответствует современным требованиям развития сектора. С целью выявления ресурсов повышения эффективности представляется целесообразным рассмотреть проблемы деятельности в разрезе по сегментам системы – некоммерческим и коммерческим институтам.

Наиболее значимыми некоммерческими организациями, осуществляющими финансово-кредитную поддержку предприятий малого бизнеса, являются фонды. В России Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства был создан в 1995 году. В 1996, 1997 г. Федеральным фондом было осуществлено финансирование 37 проектов и региональных программ поддержки малого бизнеса на общую сумму более 26,5 млрд. руб., объемы финансового участия фонда в которых колебались от 5 до 100%.

При этом на безвозвратной основе выделено 8 млрд. руб. (благотворительные взносы, взносы в уставные капиталы и т.д.). Первоначально фонд непосредственно распределял кредиты под представленные ему проекты. Кредиты являлись льготными, ставка процента по таким кредитам составляла половину ставки ре-

финансирования Центрального банка РФ. Средний размер кредита из средств фонда составил от 20 до 60 тыс. долл. США.

К сожалению, информация о направлениях кредитных вложений Федерального фонда и их эффективности практически отсутствует. Тем не менее, по некоторым данным, прозвучавшим в открытой печати, по состоянию на 1 августа 1996 г. Федеральный фонд, используя прямое кредитование, получил лишь 15 млрд руб. возврата по различным проектам, в то время как невозврат составил 51,6 млрд. руб. В настоящее время фонд все меньше занимается прямым кредитованием и больше средств выделяет на предоставление гарантий по производственным и инфраструктурным проектам (при долевом участии местных и региональных властей и региональных фондов поддержки).

Региональные фонды выполняют те же функции финансовой поддержки малого бизнеса:

- кредитование;
- выдача гарантий;
- консультирование.

Следует отметить, что кредитованием занимаются не все региональные фонды, а только те, у которых есть для этого достаточные средства. Отсутствие средств, таким образом, является основной причиной непроведения региональными фондами подобных операций. Следует отметить, что отказ от прямого кредитования был продиктован и теми соображениями, что данный способ поддержки не представляется с точки зрения региональных фондов вполне эффективным.

Региональные фонды, выдающие кредиты, практикуют выдачу кредитов непосредственно через фонд либо через банк из средств фонда. Соответственно, решение о выдаче кредитов принимал либо сам фонд, либо фонд совместно с банком. Рассмотрение заявки на получение кредита занимает в среднем 60 дней.

Средний срок предоставления кредитов в основном составлял от 6 месяцев до 1 года, однако встречаются случаи, когда кредит выдается на срок свыше 1 года. Такие сроки кредитования очевидным образом свидетельствуют о явном стремлении региональных фондов кредитовать инвестиционные цели. При этом отраслевые предпочтения региональных фондов лежат в плоскости кредитования промышленности. Среди прочих кредитуемых отраслей, по степени убывания:

- строительство;
- услуги;
- переработка сельскохозяйственной продукции;
- наука.

Кредитование торговой и посреднической деятельности встречается редко.

Средние размеры кредитов по группе относительно крупных региональных фондов составили от 100 до 300 тыс. руб. для предприятий и индивидуальных предпринимателей.

Средние процентные ставки по рублевым кредитам являлись льготными по сравнению с текущими рыночными. При предоставлении кредита региональные фонды выдвигают требования по вложению в рассматриваемый проект собственных средств малого предприятия в размере 20% до 50% его стоимости. Половина региональных фондов при рассмотрении заявки на получение кредита интересуются кредитной историей заемщика.

В условиях плохой обеспеченности кредитов, предоставляемых региональными фондами субъектам малого предпринимательства, низкой вероятности их возврата,

а также учитывая отмечавшуюся ранее хроническую недофинансированность региональных фондов и неэффективность использования ими имеющихся собственных средств, региональные фонды вынуждены ориентироваться в своей деятельности не столько на поддержку предпринимателей, сколько следить за показателями текущей эффективности своего кредитного портфеля, т.е. фактически региональные фонды дублируют деятельность банков.

В деятельности использования методов и инструментов финансово-кредитной поддержки возможности институтов коммерческого сектора шире по сравнению с сектором некоммерческим.

В коммерческом секторе существуют два основных страхующих механизма – это различные формы обеспечения (залог, гарантии, поручительства) и экспертиза коммерческих проектов. Банки, как правило, используют оба указанных механизма, в определенных пределах варьируя их пропорции: чем более надежным и многообещающим выглядит коммерческий проект, тем – в каких-то пределах – меньшей величиной залога готово удовлетвориться финансовое учреждение. Вместе с тем, ни одно коммерческое финансовое учреждение по понятным причинам не может вообще отказаться от обеспечения как формы страхования коммерческих рисков. При этом банки по своей природе не склонны к выделению каких-либо льготных категорий заемщиков.

Предоставление льготных финансовых услуг создает для банков дополнительные риски двоякого рода.

- Во-первых, существует опасность не целевого использования средств, т.е. «прокручивания» их, на финансовых рынках.
- Во-вторых, любые льготы, если они не сопровождаются должной системой контроля, создают предпосылки для снижения ответственности за результат хозяйственной деятельности.

Ставящаяся в рамках программ развития малого предпринимательства задача перехода к инструментам косвенного стимулирования деятельности банков по кредитованию малого предпринимательства обостряют проблему сопровождения проектов, претендующих на получение льгот в рамках указанных программ.

Анализ мировой и отечественной практики показывает, что существует пять основных механизмов сопровождения, в существенной мере дополняющих друг друга. В совокупности эти механизмы способны уменьшить риски. К их числу относятся: финансовое, технологическое, маркетинговое, психологическое и социальное сопровождение.

Финансовое сопровождение является традиционной формой контроля за расходованием финансовых средств как в коммерческом, так и в некоммерческом секторах экономики. В коммерческом секторе он является главной формой контроля. Финансовый контроль подразумевает:

- во-первых, анализ финансового состояния заемщика от момента подачи заявки до возврата кредита;
- во-вторых, контроль за целевым использованием полученного кредита.

Технологическое сопровождение используется в коммерческом и некоммерческом секторах как дополнение к финансовому. В некоммерческом секторе роль технологической экспертизы и технологического контроля за реализацией проекта существенно возрастает.

Маркетинговое сопровождение представляет собой весь комплекс аналитических и обучающих мероприятий,

направленных на доведение проекта до коммерчески перспективного уровня. Психологическое сопровождение является сравнительно новой прогрессивной формой экспертизы, особенно эффективной применительно к малому и индивидуальному бизнесу. Суть метода состоит в определении с помощью современных средств психологического анализа (тестов и др.) субъективных личностных характеристик заявителей, связанных с чувством ответственности, серьезности намерений, способности отвечать по своим обязательствам и т.д.

Социальное сопровождение представляет собой форму контроля, опирающуюся на социальное окружение индивида. Конкретно говоря, речь идет о выдаче кредитов или иных видов финансовой поддержки под гарантии некоторой солидарной социальной группы (родственной, территориальной, религиозной, национальной и т.п.). При этом имеются в виду не обязательно финансовые гарантии со стороны данной группы, а главным образом ее обязательство применить к нарушителю моральные санкции.

Затрагивая вопросы эффективности деятельности коммерческих структур части оказания финансово-кредитной поддержки предприятиям малого бизнеса, следует отметить, что данные официальной статистики по этому вопросу отсутствуют, поскольку банковская статистика не различает субъекты кредитования в зависимости от масштабов их деятельности, а небольшие ссуды, зачастую предоставляют и средним и крупным клиентам. Деятельность кредитных кооперативов не охвачена официальной статистикой в принципе. По этим причинам информационными источниками в данном случае являются, проводимые различными организациями исследования. Подобные исследования затрагивают с одной стороны эффективность финансово-кредитной поддержки, оказываемой банками, с точки зрения малых предприятий, а с другой стороны – вопросы прибыльности такой деятельности для самих банков. В 2001 году фондом «Евразия» было проведено исследование, в котором приняли участие 50 банков и 150 малых предприятий в таких регионах России, как Краснодар, Кемерово, Новосибирск, Нижний Новгород, Санкт-Петербург.

Почти половина из общего числа 150 предприятий (48,3%) принадлежит к сфере оптовой или розничной торговли и общепита, еще 20,6% – к сфере услуг. Следующими крупными отраслевыми группами являются промышленность (14,4%) и строительство (10,6%). На транспорт приходится 2,2% предприятий, на другие отрасли – 3,9%. Сектор торговых и прочих услуг составляет более 2/3 всей выборки.

Степень охвата предприятий выборки банковским обслуживанием весьма неодинакова и зависит от вида услуг.

Единственной услугой, предоставляемой банками всем малым предприятиям, является расчетно-кассовое обслуживание (97,3% респондентов). Заметно реже предприятия прибегают к таким услугам банков, как консультирование (50,7%), кредитование (34,7%) и операции с векселями (29,3%). Другие операции, такие как обмен валюты при экспортно-импортных операциях, карточное обслуживание предприятия как юридического лица, размещение временно свободных средств на срочном депозите, гарантии по экспортно-импортным сделкам, управление временно свободными денежными средствами, факторинг и брокерское обслуживание распространены несравнимо меньше. Из приведенного

перечня услуг, оказываемых банками малым предприятиям, особого внимания в контексте данной статьи заслуживают операции по кредитованию предприятий.

В целом по выборке получаемые предприятиями кредиты в 30,2% случаев направлялись на расширение производства, в 24,3% – на приобретение сырья и материалов, в 9,6% – на переоборудование производства и запуск нового продукта, в 2,9% – на проведение НИОКР, приобретение ноу-хау или лицензий.

Анализ целевого использования получаемых кредитов свидетельствует о заметных усилиях части предприятий расширить и/или модернизировать свое производство. Тенденция к расширению в целом преобладает над модернизацией, хотя в разных отраслях ситуация различна: в промышленном и строительных секторах выборки стремление к модернизации заметнее, чем в торговле. Тем не менее, более половины предприятий торговли, участвовавших в выборке, направили полученные кредиты на инвестиционные цели, и чуть менее половины – на решение текущих задач, не связанных с расширением и модернизацией.

Анализ немногочисленных случаев кредитования на длительные сроки (свыше 1 года, кредитная линия) показывает, что этот вид кредита используется для модернизации производства пока очень слабо.

Именно кредитование стоит на первом месте среди услуг, которые предприниматели хотели бы получать, но не получают. Кредитование считают недоступным 37,3% участников опроса. Фактически пользовались кредитами в 2001 г. или имели непросроченные кредиты 30,7% респондентов. Сопоставление этих двух показателей приводит к выводу, что оставшаяся треть не только обходится без банковского кредита, но и не претендует на него по тем или иным причинам.

К моменту опроса более 2/3 респондентов (67,3%) вообще не пользовались банковским кредитом. Главными причинами этого были следующие.

1. Невозможность предоставить банку требуемое им обеспечение (28,7% ответов). В виде обеспечения кредита банк чаще всего соглашается принять товар, материальные запасы и ценности (31,2% общего числа полученных ответов) или недвижимость, включая незавершенное строительство, здания, основные фонды (23,8%). Лишь в 6-11% случаев в качестве обеспечения принимаются остатки средств на расчетном счете, готовая продукция, гарантии другой фирмы или другого банка, ценные бумаги. Гарантии государства и органов местного самоуправления, равно как и предоставление кредита без обеспечения имеют место редко. При этом если предприятие берет кредит в том же банке, где осуществляется его расчетно-кассовое обслуживание, банк фиксирует размер неснижаемого остатка от объема реализации или от торгового оборота за месяц в пределах от 100% до 80%.
2. Высокая цена кредита (28,7%). Условия банковского кредитования достаточно жесткие. Кредитная ставка в 48,6% случаев является рыночной, в 30,0% выше рыночной и только в 21,4% – льготной. Хотя предприятия, пользующиеся льготами, сумели получить для себя более выгодные условия кредита не в одном, а сразу в двух или даже в трех банках.
3. Сложность и длительность оформления соответствующих документов (26,7%).
4. Банк не кредитует предприятия небольших размеров (9,9%).
5. Недостаточно длительные, с точки зрения предприятия, сроки кредитования (3,9%). Банки чаще всего кредитуют предприятия на срок 3-6 месяцев (41,3% ответов по группе предприятий, получающих кредиты) или до 3-х месяцев (28,3%); на срок 6-12 месяцев кредитовались 5 предприятий (10,3%), свыше 1 года – 2 предприятия (4,3%), а

6 предприятий (13,0%) пользовались кредитной линией. Можно отметить, что многие предприятия, пользующиеся трехмесячным и шестимесячным кредитом, берут его сразу в четырех банках. И наоборот, долгосрочные кредиты (свыше года) в обоих случаях были получены в единственном банке-контрагенте. По-видимому, диверсификация банковских связей в определенной мере компенсирует предприятиям-клиентам краткосрочность получаемого ими кредита. Заемщик в этом случае должен уметь «поворачиваться», чтобы вовремя погасить свои банковские обязательства.

6. Неудобные минимальные размеры выдаваемых ссуд – чересчур крупные (6,9%) или слишком небольшие (3,0%).

А также «прочее» – 36,6%; этот последний показатель свидетельствует о том, что перечень взаимных претензий банков и предприятий как потенциальных контрагентов весьма велик. Ситуация по отраслям, однако, неодинакова. Среди промышленных предприятий данной выборки не пользуются кредитом только каждое второе; среди предприятий оптовой и розничной торговли, общепита – 64,1%; среди других предприятий сферы услуг – 71,4%; среди строительных предприятий – 77,7%.

При этом именно самая динамичная в отношении расширения и модернизации производства группа предприятий (до 30 чел.) в своей массе не получает банковских кредитов. Логично предположить, что при лучшем кредитном обслуживании банками этих небольших производственных единиц суммарный прирост и обновление производства, включая применение современных технологий, были бы более ощутимы, чем в настоящее время.

Проблема трудного доступа к кредиту существует, несмотря на то, что предприятия аккуратно соблюдают свои кредитные обязательства. Согласно опросу, за последние 5 лет лишь 1,1% общего числа заемщиков допустили просроченную задолженность (рис. 3).

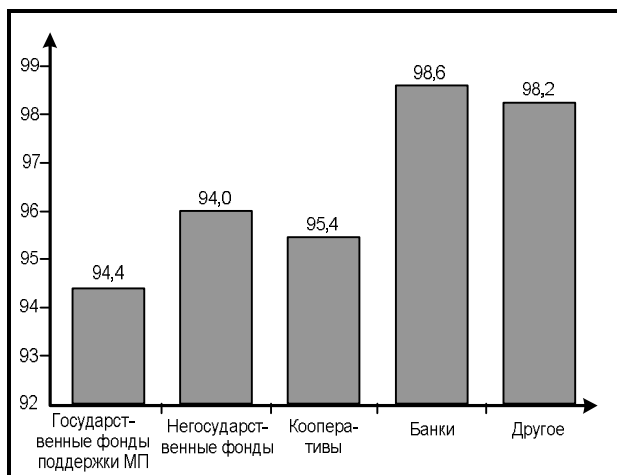


Рис. 3. Уровень возвратности займов по институтам финансово-кредитной поддержки

В половине случаев кредит возвращался целиком по окончании срока, в 37,3% случаев – равными долями ежемесячно, в 7,8% случаев – ежеквартально. По 5,9% операций график возврата был иным.

В совокупности объем обращенных к банкам претензий весьма велик и составляет 275 «пожеланий». Иными словами, сумма претензий к банкам в 1,8 раза превосходит общую численность выборки. Таким образом, в среднем каждое участвовавшее в опросе

предприятие не удовлетворяет потребность в двух каких-либо видах банковских услуг. При всей условности этого показателя он все же отражает высокую степень неудовлетворенности, испытываемой малым бизнесом по поводу получаемых от банков услуг.

Кроме предприятий, в проведенном обследовании приняло участие около 50 кредитных учреждений, из них 9 филиалов. География опроса достаточно обширна: среднерусский регион, Урал, юг и Поволжье, запад России, Дальний Восток, Сибирь. При этом весь контингент опрошенных расположен в провинции. Структура выборки приблизительно соответствует общей российской банковской структуре. Основная часть опрошенных – небольшие банки.

В целом банки очень осторожно подходят к вопросу о кредитовании малых предприятий и на сегодняшний день не могут полностью удовлетворить существующий спрос в заемных средствах по ряду причин. Одна из них – отсутствие в действующем законодательстве разделения между предприятиями малого бизнеса и крупными промышленными предприятиями. Фактические действующие инструкции и законодательные акты, определяющие порядок кредитования предприятий, предъявляют одни и те же требования к потенциальным заемщикам независимо от их масштаба.

Предоставляя ссуду такому заемщику, банк обязан формировать резерв в размере предоставляемой ссуды, относя его на расходы, и извлекая средства из своего капитала, что является для банка невыгодным. Поэтому, рассматривая вопрос о предоставлении кредита малому предприятию, банки требуют стопроцентного возврата ссуды в виде залога.

Однако обычно вновь создаваемые малые предприятия не могут предоставить в залог высоколиквидные активы. В лучшем случае предметом залога становится товар в обороте, но на практике банки не всегда могут воспользоваться таким залогом, вследствие чего они несут повышенные риски невозврата денежных средств.

Полученные в ходе исследования данные позволяют составить картину взаимоотношений банков и предприятий малого бизнеса, который рассматривается как ресурсная база, с одной стороны, и как направление банковских вложений – с другой.

Исследование подтвердило, что практически единственным значимым критерием измерения финансового состояния клиентов для банка является показатель оборотов по счетам. Были упомянуты также такие показатели, как объем выручки, прибыль.

Работа с крупными или мелкими клиентами зависит от размеров самого банка. Мелкий банк не в состоянии адекватно обслужить запросы клиентов, располагающих оборотами в 1 млн. долл. в месяц. При определенных масштабах бизнеса клиентов четверть опрошенных показала, что для них мелким является клиент с оборотами менее 50 тыс. руб. в месяц, что, в свою очередь, указывает на то, что сами банки являются небольшими, и обороты свыше 50 тыс. руб. будут для них считаться приемлемыми. 42% опрошенных определили эту границу показателем 300 тыс. руб., две трети – 500 тыс. руб. Таким образом, мелкая клиентура является значимой для большинства банков. При этом мелкие и средние клиенты занимают значительную долю бизнеса опрошенных региональных банков.

Со стороны банков услугами, наиболее часто предлагаемыми малому бизнесу, является в первую очередь

расчетно-кассовое обслуживание и кредитование. Также в качестве услуг были названы привлечение средств на депозиты, конверсионные операции, обслуживание экспортно-импортных операций и операции с векселями, то есть стандартные банковские продукты.

Из общего количества опрошенных 97% ответили, что кредитуют малый бизнес. При этом опрашиваемые банки распределились на две группы – почти половина разрабатывает специальную кредитную политику, несколько более 50% в кредитовании придерживаются общей кредитной политики. Из общего числа опрошенных 63% отметили рост ссуд, предоставленных малому бизнесу, 5% – уменьшение, и 26% сохранили тот же порядок кредитования.

Одной из основных проблем, с которой сталкиваются обе стороны при рассмотрении вопроса о финансировании, является надежность кредитования. С точки зрения банков надежность – это совокупность ряда факторов, таких как экономическая обоснованность проекта, качественное обеспечение, удовлетворительные показатели финансового состояния предприятия, и далее – объемы финансовых потоков, история взаимоотношений, кредитная история в других банках и пр.

Предпочтения банков в отношении обеспечения кредитов формулировались следующим образом. Приемлемым назвали залог в виде товарно-материальных ценностей практически 100% опрошенных, также почти треть банков принимают в залог недвижимость. Денежные средства в качестве обеспечения назвали только 3%; ценные бумаги, включая векселя банков, а также гарантии, в том числе и гарантии органов власти, не являются привлекательным обеспечением – их отметили соответственно 7 и 8% опрошенных. Такие предпочтения зависят не столько от оценки качества обеспечения в представлении самих банков, сколько от оценки видов обеспечения Банком России.

Кроме того, с целью повышения надежности кредита банк требует, чтобы часть проекта, на который запрашивается кредит, была профинансирована самим предприятием. При этом подавляющее число (95%) опрошенных определяют долю собственного участия заемщика от 30 до 50% объема проекта.

По результатам анкетирования можно определить, что преобладает краткосрочное кредитование. В основном предоставляются кредиты сроком от 3 месяцев до 1 года. Их доля составляет свыше 50% у половины банков, тогда как такой же удельный вес коротких (до 3 мес.) кредитов наблюдается только у 12% банков.

Менее половины банков предоставляют кредиты в форме овердрафта, и их удельный вес в портфеле является незначительным. Это объясняется тем, что такой вид кредитования выгоден для торговых предприятий, которым необходим быстрый оборот и одновременно экономия на процентах. Однако для банков при небольших оборотах на счете заемщика рентабельность этого вида кредитования является минимальной в связи с большей трудоемкостью по сравнению с оформлением стандартных ссуд.

Другим ограничением при оформлении кредитов является уровень процентных ставок, обременительных для предприятий-заемщиков. Как правило, кредитование по ставкам, позволяющим отнести затраты на себестоимость, применяется для крупных предприятий со значительными оборотами, обслуживание которых наряду с кредитованием может обеспечить для обес-

печить для банков приемлемую маржу. Назначение ставок в пределах ставки рефинансирования в договоре для малых предприятий может сопровождаться дополнительными комиссиями в виде платы за открытие счета или кредитной линии; фактическая стоимость кредита будет дороже.

Кроме того, сам процесс изучения заявки существенно бюрократизирован и требует большого количества заключений и согласований даже в маленьких банках. В ряде случаев срок рассмотрения заявки превышает срок оборота средств в соответствии с бизнес-планом, что отрицательно сказывается на бизнесе предпринимателя. В отношении времени, необходимого для оформления кредита, наиболее часто упоминаемым минимальным сроком является срок до 7 дней. Максимальный срок рассмотрения заявки может составить 2-3 недели.

На практике недельный срок достаточен лишь для оформления отказа по запросу о кредите, а для положительного заключения необходим максимальный срок.

В отраслевом разрезе кредитование малого бизнеса в основном сосредоточено в промышленности и торговле. Примерно у половины банков малые предприятия, занимающиеся промышленным производством, занимают пятую часть кредитного портфеля, торговлей – уже более 60%, строительством – менее 8%, занятые в сфере услуг – менее 10%, транспорта – менее 3%. При этом кредитованию производственных нужд, связанных с развитием и модернизацией предприятия, банки оказывают определенное предпочтение. Напротив, при операциях по погашению задолженности перед поставщиками или банком, по выплате заработной платы, по организации сбыта продукции банки воздвигают больше препятствий: удельный вес жалоб на трудности получения кредита в этих случаях оказывается выше, чем удельный вес таких операций в общем объеме задач, решаемых с помощью кредита.

Рассмотрев деятельность некоммерческих и коммерческих учреждений, оказывающих финансово-кредитную поддержку предприятиям малого бизнеса, следует отметить, что в настоящее время наблюдается сближение в методах работы коммерческих и некоммерческих организаций, предоставляющих финансовые услуги малому бизнесу. Практика показала, что некоммерческие организации выполнили во многом роль полигона, на котором были отлажены механизмы сопровождения, внедряемые теперь коммерческим сектором. Первоначальный опыт некоммерческого финансирования давал очень низкие финансовые результаты, поглощая большие объемы дополнительных средств. Однако сейчас в связи с сокращением объемов внешнего финансирования многие некоммерческие организации уделяют все большее внимание повышению степени возврата вложенных средств, сближаясь в этом с чисто коммерческими структурами.

В настоящее время сочетание механизмов технологического, маркетингового, психологического и социального сопровождения позволило резко улучшить показатели финансовой деятельности и в итоге привело к появлению некоммерческих самокупаемых организаций. Важным представляется принятие инвестиционной концепции развития малого бизнеса, в рамках которой финансовые средства, выделяемые на данные цели, должны расходоваться на создание организаций и отладку механизмов, характеризующихся высоким уровнем возврата вкладываемых средств. Проблема созда-

ния таких эффективно действующих структур сама по себе является капиталоемкой задачей, которая, однако, является приоритетной с точки зрения долгосрочных общегосударственных интересов. Следует указать, что значительные инвестиции в реализацию этой программы де-факто уже сделаны как российским бюджетом, так и международными кредитующими и спонсирующими организациями (МБРР, ЕБРР и др.). Окончание срока действия названных международных программ и сворачивание финансирования из российского бюджета создают угрозу потери тех результатов, которые ныне с большим трудом уже достигнуты. Сектор организаций, оказывающих поддержку развитию малого бизнеса в России, уже создан. Ныне стоит задача повышения финансовой результативности его работы, которая может быть реализована, с одной стороны, путем усиления государственного и общественного контроля за деятельностью этих организаций, а с другой – совершенствованием механизмов сопровождения проектов. Здесь решающую роль может сыграть организация финансовых объединений самих малых предприятий, действующих на кооперативной основе в форме обществ взаимного кредита. Наличие подобной структуры позволит соединить достоинства неформального кредитования для целей эффективного сопровождения проектов. Результаты взаимодействия обществ взаимного кредита и банковских структур позволят укрепить систему финансово-кредитной поддержки, сделать саму деятельность по оказанию поддержки более легитимной и поднять на новый уровень показатели эффективности, а значит и развитие в целом сектора российского малого бизнеса.

Таким образом, повышение эффективности финансово-кредитной деятельности на макро- и микроэкономическом уровнях связано с переходом на преимущественное использование косвенных методов стимулирования деятельности институтов системы финансово-кредитной поддержки малого бизнеса. Для институтов некоммерческого сектора подобный переход означает расширение взаимодействия с институтами коммерческого сектора, и, главным образом, с банками. В отношении последних использование косвенных методов затруднено в следствии недостаточной разработанности комплекса вопросов по применению этих методов. Важным является также тот факт, что банки, работая с малыми предприятиями принимают на себя функции сопровождения займов малых предприятий, что зачастую не оправдывает производимых банком затрат. Решением этой проблемы является организация института специализированного финансового посредничества в форме обществ взаимного кредита.

ВЫВОДЫ

- По мере старения малых предприятий наблюдаются сдвиги в использовании ими финансовых технологий в сторону финансовых технологий с привлечением бюджетных ресурсов. Этот сдвиг обуславливается, с одной стороны, усиливающимися потребностями в осуществлении инвестиционной деятельности, и, с другой стороны, существующим «вакуумом» внебюджетных источников для инвестиций.
- Используемые в настоящее время типы финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства предусматривают как прямую (льготное кредитование субъектов малого бизнеса), так и косвенную поддержку (предоставление гарантий, субсидирование процентной ставки по кредитам). При этом такой тип, как кредитование (включая микрофинансирование) может носить в отношении малых предприятий характер как прямой, так и косвенной поддержки. Основным ориентиром при принятии решения в отношении того, какой характер должно носить кредитование применительно к той или иной отрасли малого бизнеса служит такой показатель как эффективность.
- Операции по кредитованию предприятий малого бизнеса осуществляются некоммерческими организациями (фонды и др.) и коммерческими учреждениями (банки). При этом деятельность фондов поддержки малого предпринимательства по предоставлению кредитов малым предприятиям на льготной основе была признана неэффективной. Такой оценки данная деятельность фондов была удостоена, поскольку отсутствовал контроль со стороны фондов за ходом использования предоставленных кредитных ресурсов. Кроме того, в условиях напряженных бюджетов их перераспределение в качестве кредитов (уровень возврата которых достаточно низок) значительно снижает показатель эффективности проектов, финансируемых фондами в рамках программ поддержки малого бизнеса. Значимость фондов как источников кредитования малого предпринимательства, тем не менее, умалить нельзя, поскольку именно фонды предоставляют кредиты сроком свыше 1 года и таким образом, способствуют покрытию потребностей в инвестициях, особенно в отношении малых предприятий промышленности. Речь идет только о том, чтобы приблизить кредитную деятельность фондов к рыночным условиям и тем самым повысить ее эффективность. Одним из способов является работа через банки, путем предоставления кредитов через них и субсидирования процентной ставки. Аналогичные условия фонды могут предложить и другим участникам микрофинансового рынка, в частности, кредитным кооперативам предпринимателей (обществ взаимного кредита). Это с одной стороны позволит полностью использовать преимущества обществ как объединений малых предприятий, а с другой удешевить выдаваемые кредиты. В целом, такая схема взаимодействия позволит снизить затраты на оказание финансово-кредитной поддержки малым предприятиям и повысить отдачу от вложенных средств, поскольку высокое качество мониторинга предоставленных кредитов является имманентно присущей особенностью обществ взаимного кредита.
- Банки как коммерческие учреждения при осуществлении операций по кредитованию преследуют прежде всего цели получения прибыли, поэтому они не склонны выделять какой-либо льготный сегмент среди своих клиентов в качестве льготного. Вместе с тем, именно банковское кредитование наиболее востребовано малыми предприятиями на сегодняшний день. Банки, со своей стороны, не имеют достаточно возможностей, чтобы удовлетворить требования субъектов малого предпринимательства как в отношении обеспечения необходимого уровня кредитных ресурсов, так и в отношении качества и условий предоставляемых ссуд. Выходом из этого положения является развитие системы стимулирования деятельности банков, работающих с малым бизнесом, с одной стороны, и укрепления финансового положения получателей банковских ссуд путем формирования объединений малых предприятий, которое может принимать, в том числе и форму кредитных кооперативов предпринимателей (обществ взаимного кредита).
- Определенные проблемы достижения достаточного уровня эффективности стоят сейчас не только перед отдельными типами организаций, осуществляющих финансово-кредитную поддержку малых предприятий, но и перед органами, разрабатывающими основополагающие документы – программы поддержки малого предпринимательства. Основной проблемой является определение эффективности проводимых мероприятий. Учитывая то, что современный подход к разработке этих документов исходит не столько из социальных посылов, сколько из экономических соображений, следует отметить, что применяемые в программах экономические методы и модели несколько устарели и не учитывают многофакторность процессов, происходящих в совре-

менном предпринимательстве. Ориентация на бюджетные ассигнования и методика их прямого перераспределения между субъектами малого бизнеса должна быть со временем заменена на использование капиталов банков, кредитных кооперативов и других организаций при одновременном субсидировании их деятельности и предоставлении им определенных льгот, в том числе налоговых.

6. Как известно, неформальный сектор финансирования имеет для малого предпринимательства в целом довольно существенное значение. Как правило, так называемый партнерский кредит стоит на втором месте по популярности у руководителей малых предприятий. При этом из двух используемых источников неформального финансирования – займов у партнеров по бизнесу и займов у друзей и родственников – очевидно преимущественное значение имеет первый. К займам у родных и друзей прибегают не систематически, а, как правило, в начале деятельности малого предприятия и в случае формс-мажорных обстоятельств. С позиций малого предпринимательства партнерский кредит имеет ряд значительных преимуществ по сравнению с банковским кредитованием:
- меньшая процентная ставка по займам;
 - высокая оперативность получения займа;
 - более длительные сроки кредитования;
 - осведомленность партнеров о финансовом положении друг друга;
 - взаимообразный характер кредитных отношений.

Недостатком неформальных источников можно назвать то, что необходимость в нем и его предоставление, как правило, связано с проблемой сглаживания кассовых разрывов, и данный источник не может служить (даже в дальней перспективе) источником инвестиций, особенно в таких важных отраслях, как промышленность и наука.

Следует отметить, что перечисленный, достоинства неформального сектора финансирования присущи и кредитным кооперативам предпринимателей (обществам взаимного кредита). Вдобавок займы, предоставляемые обществами взаимного кредита, могут носить не только характер займов на текущие нужды, но и, по мере упрочения финансового положения обществ, рассматриваться как источник инвестиций.

Литература

1. Рабочий центр экономических реформ – либеральная инициатива «Перспективы развития сферы банковских финансовых услуг малому бизнесу», Москва, 2002 г.
2. Информационно-консультационным центром «Бизнес-Тезаурус» «Исследование потребностей субъектов малого предпринимательства в финансово-кредитной поддержке (микрофинансирование и гарантий)», Москва, 2001 г.
3. Ермилова Г. «Итоги выборочного обследования деятельности организаций, оказывающих микрофинансовые услуги малым предприятиям и предпринимателям в России», Москва, 1998-2000 гг.
4. Елфимова И.Ф., Нехаев А.А., Стрижанов И.А. «Поиск источников финансирования», Воронеж, 2001 г.
5. Аналитический справочник «Финансовые услуги микро- и малому бизнесу», 1996 г.
6. Ресурсный центр малого предпринимательства «Финансовые технологии в малом предпринимательстве», Москва, 1999 г.

Васильева Елена Владимировна

РЕЦЕНЗИЯ

Статья посвящена одному из ключевых вопросов развития малого предпринимательства в России – обеспечение доступа малым предприятиям к внешним источникам финансовых и кредитных ресурсов. Основой решения этого вопроса является создание современной и эффективной системы финансово-кредитной поддержки малого бизнеса с учетом общемировой практики построения и функционирования таких систем, а также с учетом особенностей развития малого предпринимательства в России.

В статье рассмотрены основные факторы, препятствующие развитию малых предприятий, а также финансовые технологии, используемые ими для решения вопросов, связанных с текущей деятельностью предприятия и задачами перспективного развития. Отмечено, что существующая неразвитость косвенных методов стимулирования деятельности коммерческих и некоммерческих финансово-кредитных институтов приводит к сокращению по мере старения предприятия объема используемых или внешних источников финансовых средств, и препятствует их дальнейшему развитию. В этом российская практика функционирования системы финансово-кредитной поддержки малого бизнеса отличается от общемировых тенденций, в соответствии с которыми по мере укрепления данной системы должен осуществляться постепенный переход от использования инструментов прямого финансирования к методам косвенного стимулирования. Как известно, лидирующая роль в создании системы финансово-кредитной поддержки принадлежит государственным институтам, разрабатывающим государственные программы. При этом, как, отмечено в статье, уровень эффективности действующих сейчас государственных программ поддержки, объединяющих формальные источники внешних финансовых и кредитных ресурсов, явно недостаточен, что отмечается самими малыми предприятиями и кредитующими их организациями. Основной задачей в этой связи, по мнению автора, является совершенствование государственной системы финансово-кредитной поддержки в русле общемировых тенденций развития, предполагающих постепенный отход от социальной концепции в пользу экономического подхода к выбору методов оказания финансово-кредитной поддержки малым предприятиям. Практическая сложность осуществления процесса перехода в современных условиях российской экономики связана, как отмечает автор, с функциональными и институциональными недостатками в деятельности финансовых и кредитных институтов, а именно институциональная недоукомплектованность российской банковской системы, в которой, в отличие от банковских систем развитых стран ограничено представлены некоммерческие кредитные учреждения, действующие на кооперативной основе и принципах взаимного кредитования.

В качестве одного из способов решения этой проблемы автором предлагается организация финансовых объединений малых предприятий в форме обществ взаимного кредита, способных играть самостоятельную роль в системе финансово-кредитной поддержки, а также выступать эффективным посредником между коммерческими кредитными структурами и малыми предприятиями.

Актуальность статьи связана с тем, что вопросы совершенствования системы финансово-кредитной поддержки малого бизнеса из области теоретических заключений перешли в плоскость принятия практических решений. Свидетельством этого стала организация в 2007 году на базе Внешнеэкономбанка Государственной корпорации «Банк развития», одним из направлений деятельности которой является поддержка малого и среднего бизнеса. Предпринимаемые корпорацией меры и разработка концепции дальнейшего совершенствования необходимо осуществлять с учетом накопленного опыта развитых стран и в русле общемировых тенденций развития, с тем, чтобы российские малые предприятия были способны не только занять подобное им место в экономике страны, но и могли на равных конкурировать с зарубежными аналогами.

Юшкова С.Д., к.э.н., доцент кафедры «Экономический анализ и аудит» Финансовой академии при Правительстве РФ

8. PROBLEMS OF INVESTMENT

8.1. COMPARATIVE ANALYSIS METHODS OF DIRECT AND INDIRECT FINANCIAL - CREDIT SUPPORT OF SMALL BUSINESS

E.V. Vasilieva, Deputy Head, Foreign Borrowing Settlements Section

Department of Guarantees and Investments
VNESHECONOMBANK

This article is about results of the comparative analysis of efficiency using direct and indirect methods of financial - credit support to small business. For this purpose there are compared parameters of demand on the part of small business to external sources of financial and credit resources, and also an estimation of the offer of volumes and instruments of support on the part of institutes of financial sector. There is noted the primary tendency of transition from use of direct financing methods to indirect methods for stimulation activity of institutes to support small business. It is underlined, that in modern Russian economic practice process of similar transition is braked by insufficiently development of indirect mechanisms and institutional «vacuum» of financial and credit companies. As one of ways of ensuring of transition to indirect methods in article it is offered to consider the organization of financial associations of small enterprises in the form of the mutual loan societies acting as intermediators between small business and financial and credit institutes.