

**ПРИОРИТЕТНЫЕ ФОРМЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

*Людмила Геннадьевна Руденко, канд. экон. наук, доц., зав. кафедрой экономики
городского хозяйства и сферы обслуживания*

E-mail: mila.k07@mail.ru

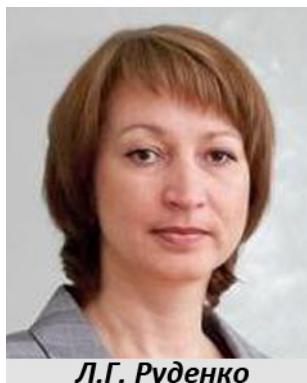
Московский университет имени С.Ю. Витте

http://www.muiiv.ru

В статье вскрываются проблемы финансирования развития малого предпринимательства (МП), в частности стремительное уменьшение финансовой помощи в 2013 г. Предлагается современная классификация форм финансовой поддержки малого предпринимательства по содержательному аспекту. Рассматриваются проблемы и преимущества приоритетных за последние три года форм финансовой поддержки малого предпринимательства. Подчеркивается значительная роль государства в поддержке малого предпринимательства. Финансовая поддержка должна быть всесторонней и адресной и учитывать интересы не только самих малых предприятий, но и регионов: структуру отрасли, особенности и приоритеты развития (специализацию).

Ключевые слова: малое предпринимательство, финансовая поддержка, кредит, поручительство, лизинг, факторинг, венчурное финансирование, микрозаймы.

Источником, за счет которого пополняются основные и оборотные фонды предприятия, являются финансовые ресурсы. Развитие фирмы невозможно без определенной обеспеченности инвестиционными и кредитными средствами. Проблема недостаточности финансирования малых предприятий (МП) стоит особенно остро в период кризисных ситуаций, чем и определяет актуальность выбранной тематики. Автор ставит перед собой цель обобщить и классифицировать современные формы поддержки малого предпринимательства, выделить преимущества и недостатки отдельных форм. Исследования основываются на аналитических данных МСП Банка, Ресурсного центра поддержки малого и среднего предпринимательства, Федерального портала малого и среднего предпринимательства.



Л.Г. Руденко

Многие предприниматели указывают на то, что нехватка денежных средств – это основное препятствие в развитии фирмы. Если в России средний класс предпринимателей (малые формы бизнеса) еще не набрал устойчивую массу и занимает незначительный процент в ВВП (27%), то в европейских странах данный класс занимает устойчивые позиции (58,1%), имеет традиции, уходящие корнями в прошлое, накопленные основные средства, банковские счета, ценные бумаги, которые передаются из поколения в поколение. Указанные позиции укрепляют средний класс малых предпринимателей в Европе, помимо этого, государство оказывает существенную финансовую поддержку малому бизнесу путем выделения дотаций, безвозвратных субсидий, льготных кредитов.

Малый бизнес России не имеет достаточного опыта, истории развития и существенной поддержки государства по сравнению с Европой, чтобы стать тем экономическим фактором, который способствует росту экономики и самозанятости населения. К настоящему времени малые предприятия находятся на разной стадии своего развития, в том числе и с точки зрения финансовой силы. Правовой основой механизма финансовой поддержки МП являются законные и подзаконные нормативные акты, основными из которых являются Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», «Бюд-

жетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 21.07.2014), Федеральный закон от 17.05.2007 № 82-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О банке развития», Постановление Правительства РФ от 27.02.2009 № 178 (ред. от 26.05.2014) «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства». Несмотря на развитие механизма финансовой поддержки малого предпринимательства, основным источником финансирования хозяйственной деятельности по-прежнему остаются собственные средства предприятия. По данным исследователей, на первом месте в качестве финансовых источников выступают собственные доходы, на втором месте – взносы учредителей (также относятся к личным средствам), на третьем месте – частные кредиты [1].

В целом, обобщая формы финансирования малых предприятий, по содержательному аспекту можно выделить следующие: банковский кредит, поручительство гарантийных фондов, фондов поддержки развития малого и среднего предпринимательства (МСП), лизинг, венчурное финансирование, факторинг, микрозаймы, прочие формы (см. рисунок).



Рис. Формы финансирования малых предприятий

Распространенной формой кредитования является *банковский кредит*. Автор отмечает, что чаще ими пользуются посреднические фирмы. И хотя, с одной

стороны, это эффективный инструмент, т.к. привлекаются дополнительные средства финансирования, с другой стороны – достаточно дорогой для малого предприятия, т.к. кредиты выдаются обязательно под обеспечение, которое может отсутствовать у предприятия, к тому же выплата процентов может привести к оттоку денежных средств из оборота, чем затруднит хозяйственную деятельность организации [5].

При выборе банка предпринимателям рекомендуется узнать следующее: участвует ли банк в реализации Программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства и работает ли он с МСП Банком, в этом случае можно получить ряд дополнительных средств для развития бизнеса при поддержке программ правительства. Среди партнеров МСП Банка в г. Москве можно назвать: ОАО Банк «Петрокоммерц», ОАО «МИНБ», ЗАО «БАНК ИНТЕЗА», АКБ «ФИНПРОМБАНК» (ОАО), Банк «ВОЗРОЖДЕНИЕ» (ОАО), АКБ «АБСОЛЮТ БАНК» (ЗАО), ВТБ 24 (ЗАО), ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ», ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» и др.

Исходя из отчетов МСП Банка по реализации программы развития за 2013 г. и январь 2014 г. объем финансовой поддержки МСП составил 96,15 млрд руб., а средневзвешенная ставка, по которой выдавались кредиты, – 12,7% [2].

МСП Банк определил приоритетные программы поддержки – кредитование инновационных МСП, которое составляет до 58% портфеля от всей финансовой поддержки, в большей степени осуществляется поддержка Центрального федерального округа (32%) и Приволжского Федерального округа (25%), кредитование Южного Федерального округа составило 11%. В структуре кредитования по отраслевой принадлежности сфера услуг составляет 39%, торговля – 26%, промышленность составляет 23%, строительство – 8%, и самая меньшая доля приходится на сельское хозяйство – 4%. По структуре кредитов в 2013 г. кредиты свыше двух лет составляют 88% всего портфеля, от 1 до 2 лет – 11% и до одного года – 1%. Если сравнивать с 2012 годом, то большую долю занимали кредиты до 1 года (63%). По суммам кредита существенную долю занимают кредиты свыше 50 млн руб. (27%), от 20 до 50 млн руб. – 25%, от 10 до 20 млн

руб. – 17%, от 5 до 10 млн руб. – 13%, от 1 до 5 млн руб. – 15%, до 1 млн руб. соответственно – 3% [2].

На сегодняшний день банки накопили достаточно средств для предоставления кредитов, но малые предприятия до сих пор испытывают нужду в финансировании и сложности в получении кредитов по нескольким причинам:

- финансовое состояние малого предприятия зачастую неустойчиво, также МП имеют низкую кредитоспособность;

- отсутствие основных и оборотных средств, которые можно отдать под залог;

- количество персонала ограничено, и редко найдется среди них специалист, способный на высоком и качественном уровне составить бизнес-план, без которого банки не выдают ссуды; и далее следующая проблема – неопределенные схемы воплощения бизнес-проектов;

- малые предприятия, имея малый опыт, имеют и мало информации и об источниках, и о механизмах, и о правилах финансирования.

В целях устранения указанных причин коммерческие банки при содействии Правительства РФ осуществляют следующие основные функции финансовой поддержки малых предприятий:

- мобилизуют и инвестируют денежные средства для реализации проектов МП;

- используют финансовые средства по обслуживанию счетов МП;

- гарантируют возвратность кредитных средств.

Кроме российских кредитных организаций, ссуды для развития МП можно получить от международных финансово-кредитных организаций, в том числе от Европейского банка реконструкции и развития, который работает с малым бизнесом через уполномоченные кредитные банки РФ.

Следующий механизм привлечения финансовых средств – *ипотечное кредитование*, которое заключается в выдаче кредита малому предприятию или физическому лицу под залог недвижимого имущества.

Эффективной становится поддержка в виде *гарантий фондов поддержки малого и среднего предпринимательства* или центров (агентств) развития предпринимательства. В настоящее время в 80 регионах созданы гарантийные фонды, которые выдают поручительства в размере от 50% до 90% выданного кредита и таким образом разделяют риски, связанные с кредитованием малых предприятий. Услуги гарантийного фонда платные, они составляют от 1,5% до 2% годовых от суммы поручительства и выплачиваются одновременно с выдачей кредита.

Существует два механизма выдачи кредитов: гарантийный фонд самостоятельно проверяет кредитоспособность организации и выдает положительное или отрицательное решение; и второй вариант, когда банк проверяет кредитоспособность организации, далее сам передает документы в гарантийный фонд, фонд же, в свою очередь, рассматривает, подпадает ли данное предприятие под критерии для государственной поддержки, и если ответ положительный, то заключается трехсторонний договор поручительства и выдается кредит предприятию.

Практика показывает, что косвенная финансовая поддержка (поддержка организаций инфраструктуры, таких как коммерческие банки, факторинговые и лизинговые компании, кредитные организации, инвестиционные компании) предоставления государственных гарантий по выдаче кредита увеличивает количество проектов и программ, которым оказана государственная поддержка по сравнению с прямым финансированием (непосредственно субъектам МП). С учетом того, что коммерческие банки готовы выдавать больше кредитных средств, чем по гарантийному обеспечению, а гарантийное обеспечение покрывает лишь часть кредита, соответственно, объем кредитных ресурсов может быть в несколько раз выше, чем гарантийный фонд, что приведет к инвестиционной активности малых предприятий. Кроме того, государственные средст-

ва не замораживаются под гарантии, а могут быть направлены на другие цели, например, на частичную компенсацию доли процентной ставки по кредиту.

Лизинг – еще одна форма привлечения финансовых средств. Она является менее рискованной для всех участников рынка и поэтому более привлекательна для малых форм бизнеса. Предлагается в долгосрочную аренду оборудование, которое после окончания аренды может перейти в собственность малого предприятия, а может остаться в собственности лизингодателя. Выделяют несколько видов лизинга: финансовый, оперативный, возвратный. В случае неудачи реализации инвестиционного проекта лизинговое оборудование возвращается собственнику. Лизинг в современных условиях становится эффективным средством «кредитования» малого бизнеса, пополнения парка оборудования и развития рынка [6].

Действие механизма лизинговых сделок, по мнению большинства специалистов, предлагается изменить для малых предприятий: лизинговое имущество передавать не напрямую малому предприятию, а через региональные лизинговые центры.

На уровне экономических районов рекомендуется создавать межрегиональные лизинговые центры, действие которых ориентировано на работу с малыми предприятиями. Роль межрегиональных лизинговых центров заключается в содействии реализации проектов межрегионального значения; создании вторичного рынка лизингового оборудования путем кооперации.

Отметим ряд преимуществ лизинга по сравнению с кредитом:

- проверка кредитоспособности и платежеспособности также проводится, но более оперативно;
- требования к обеспечению менее жесткие;
- лизинг осуществляется на более длительный срок;
- лизинг предотвращает отток денежных средств из оборота;
- лизинговые компании выступают дополнительным гарантом перед банком;
- по лизингу существуют льготы по налогообложению (ускоренный коэффициент амортизации, равный трем; лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции, чем уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль организаций; получение отсрочки по уплате НДС).

В то же время лизинговые сделки имеют некоторые ограничения:

- при банкротстве лизинговых компаний банк может «забрать» лизинговое имущество;
- сумма сделок по лизингу, как правило, ограничивается 100 млн руб.;
- у лизинговых компаний ограничен список оборудования, предназначенного для лизинга.

По данным МСП Банка, в 2012 г. пользуются популярностью лизинговые сделки стоимостью от 1 до 3 млн руб., в основном передается в финансовую аренду высоколиквидное оборудование – автотранспорт, недорогая техника [3]. Около 54% лизинговых сделок приходится на долю железнодорожной техники. Среди основных участников рынка в 2012 г. можно назвать ВЭБ-лизинг, ВТБ Лизинг, Сбербанк Лизинг.

Факторинг считается одним из эффективных средств привлечения денежных средств, который не зависит от кредитоспособности предприятия. Финансирование осуществляется под уступку денежных требований. В настоящее время факторинг успешно используется при сделках с ликвидным товаром. Он включает в себя финансирование, страхование кредитных рисков и управление дебиторской задолженностью.

Факторинг по некоторым признакам является эффективнее кредитования, т.к. при этом не оценивается кредитная история клиента, осуществляется более гибкое финансирование, предлагаются индивидуальные схемы для клиентов, осуществляется управление дебиторской задолженностью, снижаются риски.

Для малого предпринимательства данная услуга достаточно дорогая, т.к. взимаются высокие годовые проценты за аванс, выданный факторинговой компанией за дебиторскую задолженность, осуществляются комиссионные сборы для оформления сделки, стоимость дополнительных услуг (например, по управлению дебиторской задолженностью) также значительна. Роль государства в этом случае – осуществление косвенного финансирования факторинговых компаний, работающих с малыми предприятиями. По г. Москве по Программе поддержки МСП ОАО «МСП Банк» на январь 2014 г. на факторинговые операции было выделено 2 395,19 млн руб. и оказана поддержка 177 компаниям МСП [1].

Привлечение *венчурного капитала* – одна из форм финансирования. Оно направлено на инвестирование проектов высокотехнологичных предприятий с высокой долей риска и на финансирование перспективных компаний (стартапов). Именно венчурное финансирование может стать катализатором привлечения инвестиций в развитие малых инновационных предприятий.

При венчурном финансировании не требуется залога ликвидного имущества, период финансирования является долгосрочным (3–7 лет), не выплачиваются проценты по финансовым средствам, т.к. инвестор становится акционером или деловым партнером и разделяет все риски. Инвестор ориентируется при анализе компании в большей степени не на текущее положение дел, а на будущее, при этом важное значение имеет оценка лидеров компании, их профессиональности, имиджа. Венчурные компании выбирают перспективные проекты и проводят расчеты по шести рискам: риск провала бизнес-идеи, риск провала лидерства, риск провала менеджмента, риск конкуренции, риск невозможности спасти вложенные средства и риск потери всего вклада. Проходит детальная проверка бизнес-плана, рассматривается и анализируется положение дел в отрасли и перспективность рынка, качество финансового учета организации, его прозрачность, анализируются перспективы и определяются факторы роста.

Рынок венчурного финансирования состоит из венчурных фондов и «бизнес-ангелов» (неформальных инвесторов). Размеры финансирования составляют от 50 тыс. долл. до 1 млн долл. США.

На российском рынке действует Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), в которой принимают участие прямые и венчурные инвесторы, развивающие инновационный, высокотехнологичный рынок.

В соответствии с Постановлением правительства РФ от 3 февраля 1994 г. создан Фонд содействия развития малых форм предпринимательства в научно-технической сфере. Данный фонд оказывает прямую поддержку малым инновационным предприятиям. При поддержке данного фонда стартовали проекты «Умник», «Старт», «Развитие».

Реализуются и такие формы кредитования, как *микрофинансирование*, регулируемое Федеральным законом №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Микрозаймы выдаются, как правило, на небольшой срок – от одного до шести месяцев – на сумму до 1 млн руб. В основном микрозаймы малые предприятия берут на текущие расходы в начале своей деятельности, такие кредиты могут быть непрерывными, и выдача их осуществляется оперативно. Они отличаются высокой доступностью, т.к. количество документов для принятия решения минимально, имеет место лояльное отношение к степени прозрачности бизнеса и более льготные условия по выплатам. Во многом решение о выдаче микрозайма зависит от степени доверия к владельцу бизнеса. Часто микрозаймы выдаются группе предприятий, когда они могут выступать поручителями друг для друга. Отрицательный момент по микрозаймам – высокие ставки кредитов под 27% годовых. По данным МСП банка, на 01.04.2013 г. насчитывается 2884 организации микрокредитования.

По программе Минэкономразвития РФ созданы региональные микрофинансовые организации (МФО), на 1 января 2013 г. действовало около 70 региональных МФО и 60 муниципальных МФО, в 2012 г. им выделено 2,09 млрд руб. Ставки по займам в МФО, поддерживаемых государством, составляют 10% годовых.

Грантовая поддержка осуществляется по программе Минэкономразвития РФ. Гранты выдаются в размере 300 тыс. руб. начинающим малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям для создания собственного дела. Приоритетная целевая группа по получению грантов – безработные; молодежь; лица, попавшие под сокращение; работники градообразующих предприятий; социальное предпринимательство. Среди приоритетных отраслей для грантовой поддержки выделяют промышленность, общепит, сельское хозяйство, строительство. В 2012 г. на грантовую поддержку 56 регионам выделено 2,14 млрд руб., создано 25 тыс. рабочих мест, 11 тыс. предпринимателей получили гранты [1].

В России получает поддержку и развитие такая форма кредитования, как *взаимное кредитование* физических и юридических лиц посредством учреждения общества взаимного кредитования – кредитных кооперативов и союзов. Работа общества взаимного кредитования заключается в аккумулировании свободных денежных средств и предоставлении их участникам общества. Все условия, связанные с выдачей кредита, возврата, лимита, а также сроки, устанавливает само общество.

Популярным для малого бизнеса является привлечение займов друзей, родственников, партнеров, теневого сектора. Частные кредиты зачастую берутся проще в плане оформления, времени выдачи и срока возврата, на более длительный срок и под меньшие проценты.

Перспективным представляется формирование устойчиво работающих *групп* (наподобие финансово-промышленных), включающих в себя в разной пропорции – в зависимости от региональных, отраслевых и других особенностей – российские банки, иностранных инвесторов, фонды поддержки предпринимательства, консалтинговые фирмы, страховые, лизинговые компании, общества взаимного кредитования, паевые фонды и другие организации, потенциально заинтересованные в участии в кредитно-финансовых потоках в сфере малого бизнеса.

Такие группы в лице уполномоченных (в том числе государственными органами) банковских учреждений, входящих в них, смогут намного эффективнее привлекать и использовать в рамках принятых внутри групп механизмов и программ значительные объемы внутренних и внешних инвестиций. Это серьезно облегчит привлечение средств под небольшие проекты.

Иностранные инвесторы могут быть представлены самыми разнообразными программами и организациями, обладающими финансовыми или другими ресурсами, независимо от того, имеют они или не имеют свои филиалы и представительства в стране.

Эксперты отмечают, что наблюдается незначительный интерес инвесторов в финансировании малого бизнеса. Таким образом, прослеживается рост малых предприятий в сферах, не требующих значительных капиталовложений – торговля, услуги, посредническая сфера, – которые не накапливают производственный капитал, не создают товарный продукт и, соответственно, не могут способствовать экономическому росту страны.

Для формирования устойчивого среднего класса предпринимателей необходим поиск новых форм государственной поддержки, новых механизмов инвестирования, т.к. финансовые ресурсы являются одним из основных факторов развития малых предприятий.

Привлекая передовой опыт Европейского финансирования, малым предприятиям необходимо учитывать географические, климатические, социальные, региональные условия хозяйствования малого бизнеса России.

Развиваются новые формы поддержки малого предпринимательства в России, но их механизмы не будут действенны, если поддержка не обеспечена финансовыми средствами. Анализируя в целом финансовую поддержку за три последних года, можно сказать, что на сегодняшний день наблюдается, по данным Минэкономразвития, существ-

венное снижение финансирования. В 2011 г. было израсходовано из Федерального бюджета на поддержку малого предпринимательства 14,3 млрд руб., в 2012 г. – 11,9 млрд руб. (снижение почти на 17%), в 2013 г. финансирование составило 0,7 млрд руб. (снижение на 94% по сравнению с 2012 г.) [4]. На наш взгляд, такая динамика обуславливается кризисной ситуацией в стране и снижением ВВП, а также оттоком бюджетных средств на проведение Олимпиады в г. Сочи. Такие неутешительные показатели могут привести к сокращению числа малых предприятий, дальнейшему уменьшению ВВП и усугублению кризисных ситуаций. В сложившейся обстановке Правительство РФ должно предпринимать меры по сглаживанию негативных явлений. Финансовая поддержка должна быть всесторонней и адресной и учитывать интересы не только самих малых предприятий, но и регионов: структуру отрасли, особенности и приоритеты развития (специализацию). При такой постановке вопроса целесообразно осуществлять поддержку развития малых предприятий на региональном и муниципальном уровнях.

Литература

1. Малое предпринимательство в России: состояние, проблемы, перспективы // Аналитический сборник. – М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 1999. – 160 с.
2. Отчет о реализации Программы МСП Банка. – URL: http://www.mspbank.ru/ru/analytical_center/analytical_reports/programm_realization
3. Лизинг. – URL: http://www.mspbank.ru/ru/sme_rf/how_to_finance_your_business/leasing/
4. Общий отчет по финансированию. – URL: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/report/total/>
5. Костина Л.Г., Арасланова О.Г., Караулов В.М., Поздеева И.П. Экономика предприятия: учебное пособие / под общ. ред. Л.Г. Костиной. – Киров: ВятГГУ, 2011. – 115 с.
6. Губанов Р.С. Лизинговое финансирование как особая модель государственно-частного партнерства // Финансовый менеджмент. 2014. № 1.

Priority forms of financial support of small business at the present stage of development of the Russian economy

Lyudmila Gennadyevna Rudenko, Ph.D., Associate Professor, Head of the Department of Economics of municipal services and service, Moscow Vitte University

The article revealed the problem of financing the development of small enterprises (SSES), in particular the rapid reduction of financial assistance in 2013. It examines the modern classification of forms of financial support of MP on a meaningful point, examines the challenges and benefits, priority over the past three years, the forms of financial support underlines the significant role of MP State in support of MP. Financial support should be comprehensive and address and take into account the interests not only of the small enterprises and regions: the structure of the industry, features and development priorities (specialization).

Keywords: small business, financial support, loan, guarantee, leasing, factoring, venture financing, microloans.