

## **СОВРЕМЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Любой развивающийся бизнес нуждается в определенных финансовых средствах. Для малых предприятий вопросы поиска источников финансирования инвестиций не только не теряют своей актуальности, а наоборот, становятся все более критичными. Недостаток денежных оборотных средств и инвестиционных ресурсов является ведущим фактором, ограничивающим рост производства на малых предприятиях промышленности, строительства и транспорта.

Намечавшаяся за последние годы тенденция роста объемов инвестирования в экономику Украины: 2004г. – 14,4%, 2001г. – 20,8, 2002 г. – 8,9 и 2003г. – 31,3% свидетельствует, что в банковском и инвестиционном секторах накоплены больше ресурсы, однако малый бизнес не в состоянии переключить основные финансовые потоки в свою сторону. Несмотря на то, что со стороны предпринимателей предлагается достаточное количество перспективных для продвижения на рынке капиталов, они являются в определенном смысле «полуфабрикатом», который не находит своего инвестора или кредитора по различным причинам:

низкая проработанность бизнес-плана;

плохое финансовое положение малых предприятий – показателей инвестиций;

отсутствие кредитных гарантий и залогов.

Государственная политика в инвестиционной сфере была и пока остается направленной на

децентрализацию инвестиционных вложений. В этих условиях сохраняется важное значение собственного капитала для финансирования развития бизнеса. В итоге весьма ограниченные внутренние финансовые возможности малого бизнеса, недостаточная государственная поддержка этого сектора экономики как на государственном, так и на муниципальном уровне, низкая активность инвесторов, использование в последние годы преимущественно западных подходов и схем кредитования малого бизнеса, как показала практика, не позволили сформировать многочисленный слой предпринимателей. Только довольно узкий круг малых предприятий имеет собственные достаточные источники финансирования и возможности для привлечения средств.

Таким образом, складывается ситуация, при которой предпринимательский сектор экономики может рассчитывать на получение внешнего финансирования и инвестиций только тогда, когда кредитно-финансовым структурам будут представлены инвестиционные проекты, отвечающие определенным стандартам.

Следует отметить, что украинская промышленная предпринимательская среда довольно неоднородна. Но тем не менее можно выделить три основные группы малых промышленных предприятий, отличающиеся своими возможностями в привлечении финансовых средств.

К первой группе условно можно отнести наиболее успешные

предприятия, имеющие историю развития, стабильное финансовое положение и перспективы роста. Они обладают достаточными возможностями для решения финансовых проблем за счет собственных, внутренних источников или средств партнеров и учредителей. Эти предприятия и их владельцы являются собственниками имущества производственного и непромышленного назначения, под залог которого в случае необходимости могут выделяться кредиты как коммерческих, так и государственных банков. Немаловажно и то, что эти предприятия обычно имеют солидный опыт и навыки применения различных технологий поиска финансовых ресурсов. Поэтому они всегда работают над минимизацией затрат на привлечение средств и не заинтересованы в получении средств на тех условиях, которые существуют в настоящее время в банковском секторе в силу высоких процентных ставок и краткосрочности кредитования. Обычно эти предприятия подобные источники финансирования используют в крайнем случае – для высокоэффективных проектов при отсутствии других возможностей.

Вторая группа малых промышленных предприятий наиболее многочисленна и объединяет те из них, которые прошли стадию становления, но испытывающие в той или иной степени нехватку ресурсов для своего функционирования и развития. Они заинтересованы в привлечении финансовых средств для решения различных тактических и стратегических задач, но возможности для привлечения средств ограничены по причине недостаточности имеющихся у них залогов и гарантий.

К третьей группе относятся убыточные и малорентабельные предприятия с нестабильным финансовым положением, отягощенные долговыми обязательствами, а также

недавно созданные, только начинающие свою деятельность. Эти предприятия не обладают свободными средствами и реальными залогами, для них не существует и отлаженной системы гарантий, и страхования инвестиционной деятельности. Политическая, экономическая и правовая нестабильность не стимулирует собственников малых промышленных предприятий, испытывающих финансовые затруднения, закладывать для получения банковских ссуд по причине высоких рисков единственное ценное, что обычно у них есть в собственности, – квартиры. Что же касается производительности активов, то они обычно арендованы или находятся в лизинге, а если это собственность предприятия, то они в основной массе малоликвидны, так как приобретенные ими и имеющиеся помещения и оборудование морально и физически изношены и требуют больших дополнительных инвестиций для запуска эффективного производства. В итоге возможности для поиска финансовых средств у данной группы предприятий предельно сужены.

В целом наиболее доступным источником развития для подавляющего большинства малых промышленных предприятий являются внутренние ресурсы (доходы от собственной деятельности, личные средства учредителей), лишь малая часть субъектов малого предпринимательства пользуются внешними источниками (кредиты, инвестиции), о чем свидетельствуют данные, приведенные в табл. 1 и 2.

В настоящее время для успешного привлечения финансовых средств в малый бизнес (отечественных и иностранных) как одного из важнейших условий для дальнейшего развития сферы малого промышленного предпринимательства, учитывая специфику Украины, необходимы

финансовые механизмы и технологии поддержки предпринимательства, отвечающие мировой практике, но при этом адаптированные к украинским условиям. Особая роль здесь должна

отводиться муниципальным образованиям, хотя говорить сегодня, что местные бюджеты играют какую-либо решающую роль, не приходится.

*Таблица 1. Распределение объемов финансирования инвестиционной деятельности в промышленности Украины, %*

| Всего                            | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|
|                                  | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   |
| В том числе за счет госбюджета   | 0,4     | 2,8     | 1,5     | 3,0     |
| местных бюджетов                 | 0,1     | 0,1     | 0,1     | 0,1     |
| собственных средств              | 79,6    | 83,9    | 71,1    | 70,2    |
| средств инвесторов отечественных | 2,8     | 1,8     | 1,9     | 3,7     |
| иностранных государств           | 7,9     | 3,0     | 8,8     | 4,3     |
| других источников                | 9,5     | 8,4     | 16,6    | 18,3    |
|                                  |         |         |         |         |

*Таблица 2. Распределение объемов финансирования инвестиционной деятельности в малые промышленные предприятия Одесской области, %*

| Всего                            | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|
|                                  | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   |
| В том числе за счет госбюджета   | 0,01    | -       | -       | -       |
| местных бюджетов                 | 0,01    | 0,1     | 0,1     | 0,1     |
| собственных средств              | 74,98   | 55,2    | 77,0    | 75,9    |
| средств инвесторов отечественных | 0,4     | 0,3     | 0,2     | 0,3     |
| иностранных государств           | 7,4     | 17,6    | 9,3     | 14,1    |
| других источников                | 17,2    | 16,2    | 13,4    | 15,6    |

Поэтому, учитывая специфику использования местных бюджетов, заинтересованность в развитии предпринимательства муниципальных образований, необходимо задействование всего арсенала технологий привлечения финансовых средств в сферу малого промышленного предпринимательства на муниципальном уровне. При этом следует ожидать, что на эффективность и состав технологий оказывают, в каждом конкретном случае, влияние региональные и структурные особенности, социальные и экономические приоритеты, уровень развития рыночной инфраструктуры, степень и готовность поддержки местных органов власти. Сегодня в ряде крупных

городов Украины создаются благоприятные условия для развития малых предприятий и инвестиционной деятельности, активно создается законодательная база по стимулированию иностранных инвестиций, разрабатываются механизмы предоставления иностранным инвесторам гарантий и налоговых льгот. В качестве гарантий используется такой правовой инструмент, как право долгосрочной аренды земельных участков.

В этом плане интересен опыт Москвы, где используются механизмы поощрения и поддержки иностранных инвестиций в форме партнерского, долевого участия в инвестиционных

проектах в виде вноса права долгосрочной аренды земельного участка, объектов недвижимости, элементов инженерной инфраструктуры, коммуникаций и т.д. Оправдал себя и опыт «централизованного» привлечения инвестиций, «централизованного» формирования городского инвестиционного ресурса, когда за счет средств выпуска муниципальных облигационных займов обеспечивается финансирование городской инвестиционной программы, финансирование на принципах окупаемости и возвратности инвестиционных проектов, поддержки предпринимательского сектора экономики, имеющих существенное значение для развития города. Можно предложить несколько вариантов технологий финансово-кредитной поддержки малого промышленного бизнеса на муниципальном уровне.

В практике муниципалитетов имеются случаи, когда необходима реализация инвестиционного проекта, обладающего большой социальной значимостью на подведомственной территории. В этих случаях используется прямое субсидирование таких проектов, которые, как правило, не обладают прямой коммерческой эффективностью.

В последнее время распространение получают муниципальные ссуды с обязательствами, получатель которых обязан через определенное время, оговоренное договором, вернуть часть или все выделенные средства. Такой подход стимулирует создание нового бизнеса, так как за период использования средств должен быть обеспечен выход вновь созданного малого предприятия на самоокупаемость.

Кроме ссуды с обязательствами муниципалитеты могут выдавать беспроцентные кредиты. Получатель такой формы поддержки обязуется по

истечению оговоренного срока вернуть выданные ему средства в полном объеме, но без начисления процентов. Однако данная форма поддержки используется сравнительно редко, так как для некоммерческих социально-значимых проектов данная форма поддержки из-за возвратности кредита является тяжелой, а для коммерческих – слишком льготной, недостаточно стимулирующей предпринимателей.

Наиболее распространенной формой поддержки развития предпринимательского сектора является кредитование с льготным процентом, используемое применительно к проектам, целью которых является создание коммерчески окупаемых производств. При такой форме поддержки предоставление льготного кредита часто оговаривается требованиями о долевом участии вложений собственных средств заявителя, так как такая готовность предпринимателя вложить свои средства рассматривается муниципалитетом как свидетельство серьезности его намерений, с одной стороны, и его заинтересованности в скорейшей реализации проекта и получении прибыли – с другой.

Напомним, что существует так называемый банковский залоговый кредит. В отличие от такой формы кредита муниципалитеты с целью поддержки предпринимательских структур используют беззалоговый кредит с процентом по коммерческой ставке. Этот вид кредита не предполагает каких-либо льгот в отношении величины процента, но тем не менее его получение не обусловлено наличием залога или иных форм обеспечения.

В последние годы все большее распространение получает система выдачи кредита малым предприятиям в финансово-кредитных учреждениях на

основе гарантий, предоставленных предпринимателю, как правило, объектами инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Исходя из этого можно заключить, что успешное развитие малого промышленного предпринимательства в значительной степени определяется финансовыми возможностями муниципалитетов и правильного применения перечисленных форм поддержки в зависимости от конкретных задач, стоящих перед малым предпринимательством в рамках реализации социально –экономических программ развития регионов.

Следует отметить, что и коммерческие банки постепенно, но все более уверенно выходят со своими ресурсами на инвестиционные предпринимательские рынки с новыми формами участия в кредитовании этого сектора экономики. Так, появился новый вид кредитования – микрокредит – для пополнения оборотных средств малых предприятий. Он предусматривает:

- небольшой объем заемных средств (чаще до 10-15 тыс.USD);

- короткий срок пользования кредитом – до 6 месяцев;

- целевое назначение: пополнение оборотных средств для выполнения уставной деятельности предприятий с коротким производственным циклом;

- гибкая процентная политика в зависимости от степени риска кредитуемой сделки;

- жесткий контроль со стороны кредиторов за использованием заемных средств;

- оперативное рассмотрение заявки и предоставление кредитных ресурсов.

Иными словами, микрокредит представляет собой менее консервативную, гибкую форму банковского кредита. Однако банковский сектор вопросами микрокредитования

занимается весьма неохотно, если не сказать, что практически не занимается в связи с большими рисками, а главное с низкой доходностью и отвлечением на эти цели финансовых ресурсов. Этим занимаются небанковские организации (государственные и муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства, кредитные союзы и др.), которые развивают собственные программы микрокредитования, не прибегают к помощи банков и других внешних финансовых источников. Это могут быть и так называемые общества взаимного кредитования, которые создаются с целью укрепления кредитоспособности и финансовой устойчивости групп малых предприятий путем аккумуляции их временно свободных денежных средств, тем самым расширяя возможности доступа, по сравнению с банковским кредитованием, к инвестиционным ресурсам.

Дискуссия, которая сегодня ведется в обществе о разграничении обязанностей между центром и регионами, о предоставлении больших прав регионам в самостоятельном решении вопросов территориального развития, требует передачи максимума функций, связанных с осуществлением политики финансовой поддержки малого предпринимательства, с государственного на региональный и муниципальный уровни управления.

Главной целью осуществления мер муниципальной финансовой поддержки малого бизнеса является ускорение появления на местных рынках малых предприятий, действующих в приоритетных направлениях, создание базы для совершенствования рациональной структуры хозяйства. Достижение этой цели связано с разработкой специального механизма финансово-кредитной поддержки сферы малого предпринимательства и с

решением комплекса взаимосвязанных вопросов, включающих: развитие системы гарантий и внедрение в практику компенсации части процентных ставок по кредитам коммерческим банкам, налоговые льготы, совершенствование местного законодательного пространства, информационная поддержка, обучение кадров, формирование инфраструктуры малого бизнеса, налаживание эффективной координации в этой области между центром и муниципальными органами власти.

Определенную поддержку развитию малого предпринимательства представляет косвенная форма финансовой поддержки, целью которой является поощрение, стимулирование инвестиционной активности малых предприятий.

Среди таких мер могут быть муниципальные режимы льготного налогообложения малых предприятий в пределах сумм, зачисляемых в бюджет города, внедрение упрощенных схем взимания налогов с них, предоставление инвестиционных налоговых кредитов, распространение в сфере малого предпринимательства системы лизинга и т.д.

Целесообразно переставить акценты в реализации муниципальной политики в сфере малого предпринимательства. Поддержка субъектов малого бизнеса должна происходить не напрямую, а преимущественно через кредитно-финансовые организации, обеспечивающие их обслуживание с развитием механизмов гарантий по инвестиционным кредитам малым предприятиям, включая предоставление муниципальных гарантий коммерческим банкам, принимающим участие в финансировании сферы малого предпринимательства.

Можно ожидать, что предоставление муниципальных гарантий и поручительств по кредитам в сфере малого предпринимательства значительно увеличит количество проектов и программ, получающих поддержку, в сравнении с прямым предоставлением ссуд из государственных и коммерческих банков.

Важным направлением использования гарантийного резерва для поддержки инвестиционной деятельности в сфере малого предпринимательства может стать компенсация части процентных ставок по кредитам коммерческих банков, особенно на начальном этапе реализации проекта, когда еще не начался возврат средств.

Механизм частичной компенсации может значительно расширить количество получателей финансовой поддержки и облегчить доступ малых предприятий к коммерческим кредитам. Механизм компенсации разниц в процентных ставках по коммерческим кредитам, выдаваемым субъектам малого предпринимательства, может быть задействован в том случае, если при экспертизе инвестиционного проекта устанавливается, что он может быть реализован только при условии предоставления коммерческого кредита по льготной ставке. В этом случае муниципалитет (или муниципальный фонд) может принять решение о предоставлении займов на общую сумму компенсации процентной ставки. Это дает возможность предпринимателю компенсировать кредитной финансовой организации разницы в процентных ставках по предоставляемому кредиту.

Такой механизм компенсации разниц в процентных ставках кредитора по проектам малого предпринимательства призван

стимулировать долгосрочные вложения в производственную сферу и снижать первоначальные затраты предпринимателей, что позволяет создавать благоприятные условия для инвестирования средств коммерческих кредитно-финансовых учреждений в промышленные проекты малого бизнеса.

В то же время важнейшей задачей в области финансово-кредитной поддержки малых предприятий является повышение роли банковского кредита как классической формы заимствования финансовых ресурсов для инвестирования предпринимательской деятельности. Ориентация банками своей деятельности только на крупных клиентов по мере развития малых предприятий закрывает перед ними перспективу обслуживать столь важный для экономики государства сегмент рынка и лишает их перспективных источников доходов.

Кроме кредитных операций банки смогут выполнять ряд других специфических и довольно уникальных функций по поддержке малого промышленного предпринимательства, став компаньонами муниципалитетов по приоритетному развитию важных для территории секторов предпринимательства:

- выступить инициаторами мобилизации финансовых ресурсов для реализации конкретных инвестиционных проектов малых предприятий;

- инвестировать в проекты собственные или привлеченные средства;

- выступать гарантами возвратности инвестируемых средств;

- стать финансовым институтом по обслуживанию инвестиций (все платежи выполняются через конкретный, уполномоченный банк).

Украинские банки еще недостаточно оперативно откликаются на нужды малых предприятий. Речь идет не

только о кредитовании, но о развитии банками и получении малыми предприятиями всего спектра банковских услуг, соответствующих тем, которые сегодня существуют в западных банках. Но при этом, учитывая специфику Украины, следует делать акцент на более дальнюю проработку и экспертизу каждого проекта, независимо от суммы кредитования, с ориентацией в большей степени на оценку рыночных перспектив реализации проекта, потенциальные возможности предприятия и команды менеджеров, чем на стоимость их основных фондов и размера залога.

Прогнозируя в какой-то степени возможное развитие кредитования инвестиций малых промышленных предприятий коммерческими банками, можно предположить, что оно будет зависеть от формирования преобладающих тенденций в этом секторе экономики, но рассчитывать на значительный рост объема предоставляемых кредитов не приходится. В этих условиях всегда актуальным будет поиск путей привлечения дополнительных финансовых ресурсов в сферу малого предпринимательства. Этому, например, может способствовать развитие и формирование правового урегулирования вопросов ипотечного кредитования, т.е. предоставление заемных средств под залог недвижимого имущества малого предприятия или физического лица, начинающего предпринимательскую деятельность. Объектом ипотечного кредитования могут быть как имущество, принадлежащее малому предприятию на правах собственности, так и личное имущество предпринимателя.

Наиболее привлекательной ресурсосберегающей формой привлечения инвестиционных средств является лизинг. Лизинг предоставляет малым промышленным предприятиям

дополнительные возможности и снижает отдельные факторы риска для участников инвестиционного рынка по сравнению с другими финансовыми формами, что особенно повышает его привлекательность, уменьшая объемы необходимых инвестиций; соискателям инвестиций предоставляются инвестиции не денежными средствами, а оборудованием, которое будет использоваться по своему прямому назначению и одновременно может выступать в качестве залога (в случае неудачи проекта оборудование возвращается к лизингодателю); позволяет более гибко расходовать часть несвязанных средств, получаемых за счет готового оборудования и обслуживание лизинговых платежей.

Изучение опыта многих стран показало, что лизинг в определенное время становится действенным рычагом развития предпринимательства, особенно в сфере малого промышленного предпринимательства. В данном случае он выполняет ряд важных функций, связанных с привлечением частных инвестиций в создание нового основного капитала, оперативным использованием производственных активов, расширением и освоением новых рынков сбыта.

Основная причина ограниченности распространения лизинга связана не только с недостаточностью и несовершенностью нормативно-законодательной базы, но в основном с тем, что со стороны органов муниципального управления этот вид ресурсосбережения при привлечении средств выпадает из их поля зрения, ибо требует специальной организационной структуры, которая вела бы и решала все вопросы по лизингу.

Потенциально рынок лизинговых услуг в Украине довольно большой, поскольку средний уровень изношенности машинного парка

составляет до 70%. Потребность в лизинговых услугах также велика. По оценкам лизинговых компаний, только одна из 50 заявок на лизинг удовлетворяется. Деятельность отечественных лизинговых компаний направлена, в основном, на удовлетворение потребностей больших предприятий, обслуживание больших контрактов. Малый бизнес остается слабоохваченным этой формой услуг еще и потому, что лизинговым компаниям невыгодно покупать дешевое оборудование. Для них такая деятельность является малоприбыльной, связанной с большими рисками, однако на муниципальном уровне как форма поддержки малого бизнеса лизинг может успешно развиваться.

В условиях переходной экономики Украины действуют специфические факторы, негативно влияющие на развитие предпринимательства. Это прежде всего:

недостаточная, если не сказать, пассивная, роль государства в формировании новой идеологии хозяйствования на основе развития малого промышленного предпринимательства;

недоступность для этого сектора экономики дешевых финансовых ресурсов, отсутствие соответствующей новым задачам финансово-кредитной инфраструктуры;

сложная и запутанная законодательная база, инструкции, подзаконные акты и их частые изменения, значительно усложняющие и сужающие возможности развития малого бизнеса.

Сохранение сложившегося положения становится опасным для дальнейшего развития малого бизнеса в Украине. Продвижение национальной экономики к «цивилизованным» нормам функционирования содержит в себе определенные ловушки, угрожающие как



развитию, так и вообще самому существованию малого бизнеса:

малые предприятия вряд ли смогут выдержать внедрение европейских норм и стандартов;

усиление жесткой фискальной дисциплины и «детенезация» экономических отношений уменьшают доходность большинства малых предприятий;

увеличение важности овладения современными технологиями делает малые предприятия неконкурентоспособными, кроме того конкурентное давление будет усиливаться с повышением уровня открытости национальных рынков после принятия условий ВТО.

Таким образом, как существующие традиционные технологии поддержки малого предпринимательства, так и «новые» для украинских предпринимателей представляют собой весьма «активный» фактор стратегического влияния, способного оказывать результирующее воздействие на формирование предпринимательского сектора экономики, однако они будут продуктивными тогда, когда будут учитывать весь спектр внешних и внутренних факторов своего развития.