

**Н. С. Суворов,
Л. В. Кислицына**

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА:

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Развитие малого предпринимательства является необходимым условием функционирования рыночных отношений в современных экономических условиях. Малый бизнес в полной мере способствует созданию эффективной и конкурентоспособной экономики, позволяя обеспечить полноценное использование ресурсов, содействующих социально-экономическому процветанию страны. Одной из ключевых проблем, сдерживающих развитие малого бизнеса является недостаток финансирования.

В работе представлены основные тенденции развития малого предпринимательства, выявлены основные проблемы и ограничения, представлены актуальные источники финансирования, а также определена роль государственной поддержки данного сектора экономики.

На основе проведенного исследования автором предложены основные направления развития финансовой поддержки малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, финансирование, государственная поддержка.

**N. S. Suvorov,
L. V. Kislitsyna**

SMALL BUSINESS FUNDING: TRENDS AND PROSPECTS

Small business development is a necessary condition of well-functioning market in modern economic situation. Small business fully contribute to creation of effective and competitive economy, allowing to provide perfect using of the resources promoting social and economic prosperity of the country. One of the key problems constraining development of small business is the lack of financing.

The article presents the main tendencies of small business development, main problems and restrictions are revealed, actual sources of financing are presented, and also the role of the government support is defined.

On the basis of the research the author offers the main development directions of financial support for small businesses.

Keywords: small business, financing, entrepreneurship, government support.

Одним из индикаторов эффективности экономической системы того или иного государства является текущее состояние сектора малого бизнеса. Наблюдающаяся более года экономическая нестабильность в России, привела к потере многими гражданами своих рабочих мест и, соответственно, достойной заработной платы. В этих условиях наиболее перспективной альтернативой для данной категории населения стали предприятия малого и среднего бизнеса, отличающиеся мобильностью и способностью к более быстрой адаптации в условиях изменившейся рыночной конъюнктуры.

По состоянию на сегодняшний день, малые и средние предприятия – это 5,6 млн хозяйствующих субъектов, а также рабочие места для 18 млн граждан страны. Данная сфера бизнеса создает около одной пятой валового внутреннего продукта России, а если говорить о региональной экономике, то это треть и более валового регионального продукта¹.

Следует заметить, что в последнее время все чаще проблемы малого предпринимательства стали обсуждаться на самом высшем уровне. В частности, некоторое время назад была создана Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства. В 2015 г. дополнительные меры по поддержке малых и средних компаний рассматривались на заседании Государственного совета Российской Федерации. 6 февраля текущего года в Правительство внесен проект «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года».

Полноценное функционирование любого предприятия, в том числе и малого, предполагает организацию процесса финансирования, основной целью которого, является прежде всего достаточное финансовое обеспечение. Но целый перечень мер, который был принят на протяжении 2012–2014 гг. для поддержки данного сектора экономики, шел в разрез с интересами самих предприятий и вместо стимулирования предпринимательской деятельности не позволял в полной мере раскрываться предпринимательским инициативам. Отдельными примерами, иллюстрирующими вышесказанное, можно назвать: увеличение страховых платежей, отмену льготы по налогу на имущество организаций для плательщиков специальных налоговых режимов, введение торгового сбора и т.д. Согласно докладу «О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в период 2013–2014 гг. для осуществления мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства из средств федерального бюджета выделено более 135 млрд рублей. Вместе с тем, разнонаправленность и несогласованность мер в отношении малого и среднего предпринимательства уменьшает уровень

¹ Доклад о мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. – М., 2015.

доверия предпринимателей к государству, а также сглаживает положительные эффекты от реализации мер государственной поддержки.

На протяжении практически всего существования института малого и среднего бизнеса, главными финансовыми источниками их деятельности оставались собственные (уставный капитал, резервы предприятия, прочие взносы физ. и юр. лиц), а также заемные и привлеченные средства, к которым относятся ссуды банков, заемные средства, кредиторская задолженность, средства от продажи ценных бумаг и др. Но, так как за последние полтора года рыночная конъюнктура претерпела существенные изменения, увеличилась стоимость заемных средств, снизилась величина выручки компаний, произошла переориентация ведущих банков на рефинансирование внешнего долга крупных компаний, в настоящих экономических условиях остро встает проблема поиска альтернативных источников финансирования деятельности предприятий рассматриваемого сектора. Безусловно, повышение финансовой обеспеченности МСП возможно путем применения эффективных финансовых технологий. Среди таковых можно выделить следующие: факторинг, лизинг, аутсорсинг определенного вида деятельности, венчурный капитал и краудное финансирование;

Факторинг является для России относительно новой формой финансирования, представляющей кредитование оборотного капитала клиента, посредством переуступки дебиторской задолженности по поставленной продукции (оказанным услугам) факторинговой компании клиентом–поставщиком и, соответственно, права получения платежа по ним. Цель факторинга – финансирование организации на период отвлечения оборотных средств. Использование данного инструмента сокращает потери вследствие задержки платежа и помогает предотвратить появление сомнительных долгов, увеличить ликвидность и снизить финансовые риски для клиентов, что является особо актуальным в настоящих экономических условиях. Об этом свидетельствует и статистика. По оценкам Агентства Эксперт РА, совокупный объем уступленных денежных требований по итогам 1 квартала 2016 г. составил около 400 млрд рублей. Таким образом, объем рынка факторинга вырос на 14 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В сегменте малого и микробизнеса на одного клиента за данный период приходится от 9 до 49 млн р. всего оборота. Одним из ключевых факторов, тормозящих развитие факторинга также является его сосредоточенность в Москве и Московской области (44 %) всего объема рынка.

Удовлетворение потребности предприятий малого и среднего бизнеса в финансировании может обеспечиваться с помощью такого финансового инструмента, как лизинг. Лизингодатель по заявке лизингополучателя приобретает в собственность некое имущество, а затем передает его в лизинг лизингополучателю. Через лизинговые платежи от лизингополучателя

лизингодатель полностью компенсирует свои затраты и получает прибыль. Срок лизинга рассчитывается таким образом, чтобы он был примерно равен сроку полной амортизации передаваемого имущества. Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые объекты, кроме земельных участков и природных объектов (а также имущество, которое запрещено к обороту). Несмотря на то, что по данным того же Эксперт РА объем рынка лизинговых услуг за 2015 г. снизился на 20 % и составил 545 млрд р., а лизинговый портфель впервые показал отрицательную динамику за 7 лет, доля предприятий малого и среднего бизнеса в общем объеме оказанных услуг составляет около 30 %, что также подтверждает его актуальность на сегодняшний день².

Аутсорсинг определенного вида деятельности компаний малого бизнеса ряд авторов также относит к альтернативным финансовым инструментам финансирования, хоть он, и на первый взгляд схож с ними отдаленно. Основное его значение заключается в так активно проводимой в последнее время на большинстве предприятий оптимизации затрат. Он позволяет снизить издержки на выполнение определенных операций, необходимых компании, тем самым направив сэкономленные средства в другие направления расходования.

Венчурное финансирование как известно, обеспечивает рост конкретного бизнеса путем предоставления определенной суммы денежных средств в обмен на долю в уставном капитале или некий пакет акций с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств. 73 % сделок, заключенных в России, связано только пока с интернет-компаниями, в то время как в Европе венчурных инвесторов больше привлекает бизнес, здравоохранение и финансы. Согласно данным российской организации венчурного инвестирования (РАВИ), совокупный капитал действующих на российском рынке фондов прямых и венчурных инвестиций с учетом девальвации российского рубля относительно доллара США в 2015 г. может быть оценен на уровне 24,7 млрд дол., что ниже показателя предыдущего года на 12 %. В настоящее время, в России данный инструмент не нашел широкого применения в сравнении с развитыми рынками данной сферы. Ряд экспертов связывают это с отсутствием оптимальной законодательной базы, регулирующей представленные отношения, нет того достаточного количества специалистов, разбирающихся в тонкостях венчурных инвестиций, в дополнение ко всему, основная часть капитала на данном рынке является иностранной. Но, величина объема рынка явно свидетельствует об его значительном потенциале.

² Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт РА [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru> (23.04.2016).

В последнее время в ряде источников все чаще стало упоминаться так называемое краудное финансирование как инструмент альтернативного финансирования. В соответствии с данными исследовательского агентства Massolution, осуществляющего исследования именно в индустрии краудфандинга, в 2015 г. с помощью 308 краудфандинговых платформ во всем мире было собрано 2,7 млрд дол., что на 80 % больше показателей 2011 г. Прогноз на текущий год предполагает увеличение данного показателя в два раза до величины около 5,1 млрд дол.

Само понятие краудфандинг (от англ. Crowd, что значит «толпа») представляет собой народное финансирование, имеющее своей целью поддержание творческих проектов, бизнес-стартапов, бизнеса, а также благотворительных акций. В большинстве случаев финансирование осуществляется при помощи интернет-платформ. Считается, что родоначальником данного понятия стал американский журналист Джеф Хоу, хотя само проявление краудфандинга было гораздо раньше, причем и в нашей стране. Прообразами в определенном смысле являются строительство памятника Минину и Пожарскому и первого храма Христа-спасителя, на которые собирались средства со всей России. Непосредственно с привлечением капитала в сферу малого бизнеса связано понятие краудинвестинга. Краудинвестинг нужно отличать от традиционного краудфандинга. Основное отличие заключается в том, что инвестор становится акционером, получая долю в капитале и принимает на себя риск его утраты. В то же время, размеры вероятной прибыли не фиксируются, как это делается в равноправном кредитовании. Краудинвестинг – это инструмент финансирования молодых предприятий, не обладающих достаточной кредитной историей или убедительным бизнес-планом. Особо привлекательным акционерный краудфандинг находят нетехнологические предприятия, испытывающие потребность в небольшом объеме инвестиций для стартового капитала или для незначительного расширения, но при этом не представляют интереса для венчурных фондов.

В России он является самой «молодой» частью отрасли, так первые площадки появились только в 2014 г. При этом, менее чем за год, общий оборот средств, собранных через платформы, составил около 55 млн р. По прогнозам аналитиков, в краткосрочной перспективе рынок краудинвестинга продолжит свой рост, однако в настоящее время, данная бизнес-модель только формируется и по прогнозам консалтингового агентства J'son&Partners, общий объем собранных средств составит 0,5 млрд дол. к 2018 г., то есть 12 % от доли венчурных инвестиций в стране. Особенно перспективным краудинвестинг становится в кризисных условиях, когда доступ к другим источникам финансирования становится ограниченным

ввиду высоких процентных ставок по кредитным ресурсам банков, высокой волатильности рубля и др³.

Не менее актуальным инструментом, связанным непосредственно с заемными источниками малых и средних предприятий, косвенно содействующим повышению эффективности процесса финансирования, может стать применение института ковенантов, активно применяемого в английском праве в кредитных договорах с банком. Под самим термином «ковенанты» понимают всевозможные, не всегда формализованные договоренности, которые обуславливают дополнительные взаимные денежные или неденежные обязательства. Говоря юридическим языком, ковенант – это соглашение между двумя или более сторонами, заключенное в письменном виде и за печатью, согласно которому одна из сторон принимает на себя обязательства по совершению определенных действий или по воздержанию от их совершения [1, с. 59].

Данный инструмент является доступным и безопасным средством снижения стоимости заемных ресурсов для успешно осуществляющего текущую деятельность потенциального предприятия–заемщика, а также инструментом снижения риска для инвестора или банка, и как следствие вполне может служить основанием снижения процентной ставки. В данном случае ими называют обязательства, которые принимает на себя заемщик на срок привлечения средств, включенные, например в тот же кредитный договор. Позитивные ковенанты стимулируют предприятие вовремя производить уплату налогов, раскрывать данные финансовой отчетности, поддерживать имущество в исправном состоянии и т.п. Негативные ковенанты, например, налагают запрет на слияния, поглощения и иные формы изменения деятельности заемщика, могут ограничивать некоторые платежи, а также сделки с аффилированными лицами. При включении в кредитный договор финансовых ковенантов предприятие берет на себя обязательство соблюдения конкретных финансовых показателей в определенных рамках.

В настоящее время механизм применения ковенантов в нашей стране не закреплен на законодательном уровне и вопрос о их выборе для каждой конкретной сделки актуален как для банков, так и для потенциальных предприятий– заемщиков. Но арбитражная практика по данному вопросу уже имеет место.

В заключении хотелось бы сказать, что кризисные явления в экономике с одной стороны, ограничивают использование традиционных финансовых ресурсов в полной мере, с другой – являются некоторой движущей силой развития альтернативных способов финансирования. Следовательно, необходимо создавать все условия для полноценного их функционирования в

³ Официальный сайт J'son & Partners Consulting [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.json.ru> (23.04.2016).

существующей экономической действительности, что позволит существенно повысить роль малого бизнеса в отечественной экономике.

Список использованной литературы

1. Посредникова Д. В. Ковенанты как инновационный инструмент повышения инвестиционной привлекательности для устойчивого развития предприятий / Д. В. Посредникова // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 12. – С. 56–61.

Информация об авторах Суворов Никита

Сергеевич – аспирант, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: atikin.2011@mail.ru.

Кислицына Лариса Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: visnip@mail.ru.

Authors

Nikita Sergeevich Suvorov – post-graduate student, Chair of Finance, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: atikin.2011@mail.ru.

Larisa Viktorovna Kislitsyna – PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Finance, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, Russian Federation; e-mail: visnip@mail.ru.