

**ОПТИМИЗАЦИЯ МЕРОПРИЯТИЙ  
ПО ПОДДЕРЖКЕ И АКТИВИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА  
НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Показано, что в малом бизнесе региона сложилась ситуация, когда многие предприятия и субъекты рыночного уклада не выходят за рамки самообеспечения. Рассмотрена схема оптимизации финансово-инвестиционных потоков на примере проектирования экономики малого бизнеса, имитирующая деятельность совокупности малых предприятий со сходной технологией производства. Для описания использована производственная функция леонтьевского типа с задаваемой матрицей прямых затрат.

*Ключевые слова:* оптимизация мероприятий по поддержке и активизации малого бизнеса на региональном уровне, оптимизационная модель на уровне тактического планирования бизнеса, ориентированная на получение максимальной прибыли с учетом платежей по обязательствам.

**A.F. Shupletsov  
Yu.A. Skorobogatova**

**OPTIMIZING MEASURES TO SUPPORT  
AND ACTIVATE REGIONAL SMALL BUSINESS**

The article proves that currently in the regional sector of small business most enterprises and market entities are self-sufficient. The authors describe a scheme of optimizing financial and investment flows by the example of planning small business economy that imitates the activity of the totality of small enterprises with similar production technology. The description is done with the production function of Leontiev's type with given matrix of direct costs.

*Keywords:* optimizing measures to support and activate regional small business, optimization model at the level of tactical business planning aimed at receiving maximum profit with deducted liability payments.

В малом бизнесе, в том числе и в Иркутской области, сложилась ситуация, когда многие предприятия, сбытовые, снабженческие и коммерческие фирмы, другие субъекты рыночного уклада в основном не выходят за рамки самообеспечения. Это обусловлено низкой платежеспособностью большинства населения, высоким импортозамещением, фактическим прекращением деятельности многих производителей отечественной техники и т.д. Проблемы малого бизнеса многообразны, и подавляющее большинство мелких товаропроизводителей не в состоянии в одиночку справиться с ними.

Классическая ошибка малого бизнеса и его представителей — увеличение роли маркетинга и пренебрежение анализом конкретных ситуаций, детального обоснования экономических и финансовых последствий будущей деятельности. В результате были произведены затраты, а в целом эффект от предпринимательской деятельности почти нулевой. Здесь, на наш взгляд, необходима помощь, оказываемая малому бизнесу через координацию между структурами, ориентированными на реализацию мероприятий по оказанию помощи субъектам, представляющим его. В первую очередь следует скоординировать усилия фонда занятости, фонда поддержки малого бизнеса, других госу-

дарственных, муниципальных и иных структурных подразделений и коммерческих институтов.

Одно из направлений деятельности, которое может помочь в решении подобных противоречий, это создание консалтинговой компании (-ий). Она призвана выполнить функцию надстройки, которая приняла бы на себя организацию эффективной поддержки бизнес-процессов при разработке коммерческих вопросов, формировании условий рационального и конкурентоспособного производства и инфраструктуры бизнеса, сбыта, снабжения, стандартизации. Это возможно сделать при разработке и проектировании инвестиционной программы города (региона) и учесть в соответствующих ее разделах.

Рассмотрим схему оптимизации финансово-инвестиционных потоков на примере проектирования экономики малого бизнеса. С этой целью имитируется жизнь совокупности малых предприятий со сходной технологией производства, которая может быть описана производственной функцией леонтьевского типа с задаваемой матрицей прямых затрат.

Производимая продукция реализуется на рынке на одинаковых для производителей условиях<sup>1</sup>.

Первый этап решения проблемы — стратегическое планирование бизнеса, которое ориентировано на получение максимальной прибыли  $\sum_i p_i x_i \rightarrow \max$  при ограничениях на основные фонды, имеющиеся в наличии, с учетом свободных и заемных финансовых ресурсов для покрытия потребностей бизнеса:

$$\sum_i a_{ik} x_i \leq f_k - y_k + z_k, \quad y_k \leq \lambda f_k, \quad \sum_k c_{k^1} z_k - \sum_k c_{k^{11}} y_k \leq D_u, \quad D_u + D_0 \leq D,$$

где  $x_i$  — план выпуска продукции;  $y_k$  — проданные и  $z_k$  — купленные фонды;  $a_{ik}$  — затраты на производство продукта  $i$  на  $k$ -м виде основных фондов;  $c_{k^1}$  — цена приобретения оборудования  $k$ -го вида;  $c_{k^{11}}$  — цена продажи оборудования;  $D_k$  — финансовые ресурсы на приобретение оборудования;  $d_k$  — оборотные фонды;  $D_o$  — средства на пополнение оборотных фондов;  $D$  — собственный капитал;  $K$  — кредитные ресурсы;  $K^1$  — кредитное ограничение;  $\eta$  — учетная ставка;  $f_k$  — наличные основные фонды;  $\lambda$  — коэффициент ликвидности фондов;  $p_i$  — прибыль продукции вида  $i$ ;  $r_i$  — рентабельность производства продукции вида  $i$ .

В процессе тактического планирования бизнеса рассматривается оптимизационная модель, способная обеспечить получение максимальной прибыли с учетом предстоящих платежей по обязательствам  $\sum_i p_i x_i - (1 + \eta)K \rightarrow \max$  при ограничениях на имеющиеся основные фонды, при наличии достаточных, с учетом свободных и заемных финансовых ресурсов, кредитных ресурсов,  $\sum_i a_{ik} x_i \leq f_k$ ,  $\sum_k d_k \sum_i a_{ik} x_i \leq D + K$ ,  $K \leq K^1$ .

Подобные упрощения приемлемы, поскольку отражают целевую установку деятельности компаний малого бизнеса, позволяют в целом оценить ситуацию и показывают возможности их возможного поведения.

В приведенной схеме несложно устранить некоторые из принятых упрощений. Но при этом следует учитывать, что далеко не всегда у конкретного товаропроизводителя, представляющего вид деятельности, имеются достаточные знания для решения этой проблемы<sup>2</sup>. Поэтому концеп-

<sup>1</sup> Объем потребления неограничен, цены покупки не зависят от объемов предложения, но случайны в определенных пределах для отдельных производителей. Предприятия могут взять кратко- и долгосрочные коммерческие и государственные кредиты. В исходном состоянии каждый товаропроизводитель наделяется основными и оборотными фондами. Плановое решение должно быть нацелено на оптимальное использование ресурсов (что и сколько закупать, производить).

<sup>2</sup> Например, постоянно недостает знаний о специфичной технике принятия решений другими участниками рынка.

туальные моменты инвестиционной политики в малом бизнесе должны прорабатываться с участием консалтинговой компании, занимающейся этой практикой на данной территории. Использование подобных подходов позволяет достоверно оценить возможность эффективной организации поддержки малого бизнеса.

Представляет определенный интерес механизм самофинансирования, реализуемый через хеджирование (опцион), когда заинтересованный в этом инструменте собственник малого бизнеса продает свой будущий товар (услугу), получает деньги, пускает их в оборот, затем выкупает свои обязательства и имеет возможность продать свой товар по рыночным ценам. Соответственно, такой собственник и его партнеры могут сыграть на курсовой разнице, а также появляется реальный источник самофинансирования развития собственного производства.

Другим важным направлением должно стать формирование финансовой базы инфраструктуры кризисного выживания и последующего развития малых предприятий, зарегистрированных на данной территории по малозатратным и внебюджетным направлениям их деятельности. К их числу в первую очередь относится система гарантирования банковских кредитов.

Получить кредит в банке сложно. На рисунке приведена обобщенная схема, характеризующая динамику финансового потока растущего бизнеса и тенденции появления отдачи от него в зависимости от периодов его развития.

Первый этап. В этот период компания является не более чем партнером бизнеса. Риск велик, поскольку в это время самая высокая вероятность банкротства бизнеса, а собственники практически не имеют возможностей маневра. Все капиталы задействованы, их не хватает и требуется привлечь значительные суммы извне.

Финансовые ресурсы фонда поддержки бизнеса ограничены. В ситуации, когда предложений (заявок) от бизнеса на деньги больше возможностей их удовлетворения, возникает важный вопрос: какими критериями следует руководствоваться при распределении ограниченных финансовых ресурсов? Обычные условия для начала переговоров по займу сводятся к следующему. Оценка ситуации, насколько продукт как результат бизнеса коммерчески ценен?



Динамика финансового потока растущего бизнеса и отдача от него в зависимости от периодов развития

Важным направлением использования гарантийного резерва (фонда) муниципальных образований и региона для поддержки инвестиционной деятельности в малом бизнесе 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 увеличивает количество получателей финансовой поддержки и облегчает доступ к коммерческим кредитам.

Компенсация разницы в процентных ставках. Если экспертиза инвестиционного проекта показывает, что он может быть реализован только при условии предоставления коммерческого кредита по льготной ставке, то фонд поддержки (консалтинговая компания) могут принять решение о предоставлении заявителю займа на сумму компенсации процентной ставки. Это позволяет кредитующей организации выравнять разницу в процентных ставках по кредиту.

**Другие источники привлечения средств.** Венчурное финансирование может осуществляться в разных формах. Его источниками могут быть специализированные венчурные фонды и индивидуальные инвесторы. В основе венчурного финансирования лежит вложение средств новых партнеров в развитие инновационных предприятий и компаний, сопровождающееся появлением новых собственников бизнеса и перераспределением долей капитала.

В этой связи важно предусмотреть активное использование новых видов залогов и обеспечения кредитов с приведением в соответствие нормативно-правовой базы<sup>1</sup>.

Второй этап наступает, когда происходит пересечение линии денежного потока с нулем (точка А). Становление бизнеса состоялось, риск уменьшился. В этот период консалтинговая компания ведет себя очень активно, помогает финансами и консультирует. Это — главный этап в становлении бизнеса. Иногда он растягивается на годы. В этот период консалтинг в основном решил свои функции, поддержал бизнес, вывел его из зоны кризиса и неплатежеспособности.

На третьем этапе основным финансовым спонсором для бизнеса становится банковский капитал. В настоящее время можно предложить комплекс стимулирующих мер (прежде всего налоговых), которые позволили бы малым предприятиям в большей мере ориентироваться на накопление реального капитала, в том числе за счет создания новых и перераспределения имеющихся производственных мощностей и помещений.

На наш взгляд, важно обратить внимание на особенности оптимизации регионального финансового (денежного) потока. Чтобы показать актуальность очередного проекта по поддержке малого бизнеса, заявитель разрабатывает ТЭО. Бизнес-план ТЭО, представленные документы подвергаются анализу по методике «затраты-выгоды».

В этих условиях муниципалитет должен доказать экономическую эффективность предлагаемых им мер по стимулированию и поддержке малого бизнеса. Главный источник финансирования — налоги и бюджет<sup>2</sup>.

Последовательность работ заключается в следующем. Финансово-экономический отдел (комитет по бюджету) муниципалитета устанавливает план поддержки малого бизнеса (кредитно-инвестиционную ли-

<sup>1</sup> Сюда входят права на аренду помещений, интеллектуальную собственность, взаимная или коллективная ответственность заемщика и его доверенных лиц при микрокредитовании.

<sup>2</sup> При планировании муниципальной деятельности администрация должна отдавать приоритет бюджетному принципу планирования.

нию) на три года вперед. Он же устанавливает рамки для округов, других подчиненных ему организаций, а также требования к структуре плана, кредитной линии поддержки и расходно-доходным статьям бюджета.

Процедура планирования может быть реализована начиная с февраля предпланового года по ноябрь в три-четыре этапа по схеме сверху вниз, а затем снизу вверх. В ноябре предпланового года происходит окончательное утверждение рамок бюджета поддержки малого бизнеса. В декабре выдаются окончательные бюджетные рекомендации округам и комитетам администрации, муниципальным структурам, задействованным в мероприятиях по поддержке малого бизнеса.

Расчет рамок бюджета можно рекомендовать провести на моделях двух фиксированных сумм: ассигнования на поддержку малого бизнеса, работающего на социальный сектор; ассигнования на все другие обязательства бюджета.

На следующем этапе комитеты по бюджету представляют и выдвигают свои приоритеты, другие экономические параметры, которые являются основой планирования, отчета и управления малым бизнесом. При едином нормативе финансирования по каждому параметру округа получают разные суммы на финансирование мероприятий по поддержке малого бизнеса.

Затем накладываются особые, специфические условия. На этой основе для конкретного округа принимается дополнительное решение усилить социальные рамки бюджета. При этом задача, на которую ориентируется округ, это сокращение безработицы.

На сумму, необходимую для финансирования этих мероприятий, бюджет округа (города) будет выше, чем у тех, у кого этих проблем нет. Округ на решение подобных проблем не может требовать больше денег, чем остальные муниципальные образования. Но при этом должно соблюдаться условие, при котором каждый должен знать сколько, кому из них и на какие цели выдано средств.

Если проекты поддержки малого бизнеса ориентированы на общественно значимые мероприятия, то в качестве цели в первую очередь рассматриваются эксплуатационные расходы у тех, кто пользуется объектом (результатами деятельности). Они должны уменьшаться.

В числе частных показателей можно рекомендовать экономию времени граждан, экономию, которую они, например, имеют, пользуясь общественным транспортом. Эти показатели становятся критериями эффективности социально значимых мероприятий, реализуемых в системе поддержки малого бизнеса.

**Бюджетные рамки для каждого исполнительного комитета на будущее (два-три года вперед и на текущий год уточненный).** На этой основе комитеты выдвигают бюджетное предложение по поддержке малого бизнеса на территории округа. Схема может быть представлена следующим образом: предложения анализируют и рассматривают муниципальные служащие; мэр готовит предложение для думы; оппозиция готовит свое собственное предложение; далее принимается решение в думе (совещания открыты для публики, дебаты транслируют); исполнение.

Возникает важный вопрос, каким образом размещаются заказы по исполнителям? Комитет муниципалитета, принимающий решение по выдаче финансовых ресурсов, ставит условие, чтобы на эту сумму можно было сделать больше. Малое предприятие, исполняющее решение, не всегда соглашается с подобным предложением. Противоречие должно быть разрешено на стадии подписания бюджетных отношений.

В этом поможет экономико-математическая модель, позволяющая сформировать оптимальный поток денег и сбалансировать этот процесс. Для этого комитет, принимающий решения, делает сравнение с аналогичным производством работ в других муниципалитетах, где за эти же деньги делают больше. Для обоснования и расчетов могут быть использованы нормативы других регионов, городов.

Рекомендуется использовать для формирования денежного потока по бюджету два подхода:

1. Стандартная стоимость услуг. На полученную сумму следует уложиться в бюджет расходов. Норматив расходов постоянно обсуждается и корректируется. Активно используется элемент конкуренции. Допустим, орган исполнительной власти предоставляет услуги и появляется частник, который говорит, что сделает эту работу, но дешевле. Вводится система тендеров. Этот подход хорош там и тогда, когда есть конкуренция. Если ее нет, тогда придется нести дополнительные расходы.

2. Можно рекомендовать инструменты в виде модели потока платежей, формирующего такой показатель, как чистая дисконтированная стоимость.

При использовании предложенной схемы становится возможным применить классический бюджетный принцип управления. Бюджет «доход-расход» выдан, а его исполнение — задача того, кому делегированы функции. Из этого процесса формируется механизм эффективного взаимодействия сторон. Подобная схема отношений становится выгодной на уровне муниципального образования, что создает оптимальные условия и предпосылки для сотрудничества.

На региональном уровне реализация подобной процедуры происходит с учетом других факторов, которые дополняют предложенный механизм. Схема отдельно финансируемых начинаний (проектное финансирование) активно используется для реализации крупных инвестиций в инфраструктуру и поддержки малого бизнеса.

В финансировании проекта могут участвовать несколько сторон. Подавляющая часть средств привлекается в форме долга. Если в обычных компаниях долг составляет в среднем менее трети всех денежных ресурсов (за вычетом амортизационных фондов), при финансировании инфраструктурных проектов кредит может составлять две трети или более всех потребных средств. Это объясняется тем, что при реализации большинства инфраструктурных проектов оборотные активы претерпевают такой ущерб, который просто разорил многие частные организации. В некоторых случаях кредиторы могут предполагать, что в случае особенно больших потерь администрация муниципального образования окажет поддержку подобному проекту [1].

В подобной ситуации чем в худшем положении окажутся собственники малого бизнеса в случае банкротства, тем больше у них оснований действовать эффективно. Ключом к успеху становится не предприимчивость, а скрупулезность и предусмотрительность при финансировании отдельного проекта, который проще контролировать и учитывать эффект от его финансирования.

Реальные активы инфраструктурных проектов муниципальных образований рассчитаны на длительный срок эксплуатации. Их создание финансируется в долг обычно в форме банковских ссуд на срок до десяти лет. В этих условиях концессионное соглашение обязывает администрацию строить вспомогательные инфраструктурные объекты либо гарантировать выполнение обязательств муниципальной компанией, которая

намерена закупать часть продукции проекта. По завершении работ компания, осуществлявшая их организацию, либо сохраняет активы проекта в своей собственности, либо передает их муниципалитету или другой публичной организации, с которой была заключена концессия.

В подобных обстоятельствах администрация муниципалитета (региона) имеет право заявить, что благодаря отдельному финансированию проекта, освободившего бюджет от издержек на строительство, удалось сократить государственные расходы и снизить дефицит бюджета. Действительное преимущество проектного финансирования заключается в потенциально более высокой эффективности и более логичном распределении рисков.

Преимущество предложенной схемы финансирования в муниципально-государственном секторе, несомненно. Большими достоинствами проектного финансирования являются эффективность и более логичное распределение риска. В зависимости от условий предоставления долгосрочного кредита, формы его погашения и уплаты процентов можно получить конкретные выражения для сальдо баланса доходов и расходов за соответствующий год с учетом погашения долга и уплаты процентов и оценить влияние условий предоставления займа на конечное состояние инвестора.

Долгосрочные проекты кредитования, учитывая, что ставка процента за такой кредит больше ставки процента по краткосрочным проектам, следует использовать в случае, если получение долгосрочного займа ведет к увеличению конечного состояния инвестора, или когда не хватает собственных или заемных средств для выплат по краткосрочному кредиту, а возможности их получения ограничены. В этих условиях долгосрочный кредит может быть выгоден, поскольку при одинаковой сумме займа годовой платеж по нему меньше.

Приведенная модель может быть использована для оценки и обоснования условий предоставления кредита с учетом максимизации конечного состояния инвестора.

### Список использованной литературы

1. Роуз Г. Использование преимуществ проектного финансирования: пер. с англ. / Г. Роуз // Финансы. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1998. — С. 21–25.

### Referenses

1. Rouz G. Ispol'zovanie preimushchestv proektnogo finansirovaniya: per. s angl. / G. Rouz // Finansy. — M.: ZAO «Olimp-Biznes», 1998. — S. 21–25.

### Информация об авторах

*Шуплецов Александр Федорович* — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, e-mail: ssa@isea.ru.

*Скоробогатова Юлия Александровна* — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, e-mail: skorobogatova-ya@isea.ru.

### Authors

*Shupletsov Aleksandr Fyodorovich* — Doctor of Economics, Professor, Chairholder, Chair of Enterprise Economy and Entrepreneurship, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: ssa@isea.ru.

*Skorobogatova Yulia Aleksandrovna* — PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Enterprise Economy and Entrepreneurship, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: skorobogatova-ya@isea.ru.