

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО
ФОНДА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
Александр Владимирович Рунов

Успешное развитие экономики страны на базе рыночных отношений невозможно без ориентации на ускоренное развитие малого и среднего бизнеса. Хорошо известно, что в развитой рыночной экономике вклад малого и среднего бизнеса – определяющий, что люди, имеющие свой бизнес, составляют весьма значительную часть так называемого среднего класса, который, помимо прочего, обеспечивает стабильность общественного строя.

Если говорить о сегодняшнем положении, то и по уровню развития малого бизнеса, и по условиям, которые создает для этого государство, и по организации государственной поддержки мы находимся очень далеко от развитых стран. Даже в небольших странах Западной Европы, где доля малого бизнеса в экономике достигает 80%, государства все равно уделяют ему очень серьезное внимание. В России тот же показатель равен лишь 30,7%. Причем до последнего времени шел процесс постепенного сокращения их количества.

Прежде всего необходимо разделить собственно поддержку бизнеса и создание условий для него. Некоторые говорят: зачем поддержка, появятся условия, и он начнет процветать. На мой взгляд, создание условий – прежде всего функция государства. Это борьба с коррупцией, с бюрократизмом, оптимизация налоговой системы, защита от криминала и так далее. А поддержка – это поддержка деньгами, предоставлением каких-то льгот, преимуществ. Это мировой опыт.

На Западе поддержка направлена главным образом на то, чтобы помочь найти новые рынки сбыта услуг и товаров, как правило, в других странах, обеспечить новые рабочие места. Перед нами же стоят другие задачи. Первая и главная – необходим рост количества малых предприятий для увеличения объемов ВВП. И здесь, пожалуй, нам целесообразнее смотреть не на Запад, а на страны близкого к нам уровня развития. Мы изучали их опыт, и пришли к выводу, что везде этим занимается государство совместно с региональной властью.

У нас предприятия платят налоги и в федеральный, и в региональные бюджеты. Стало быть, они вправе рассчитывать на поддержку с обеих сторон.

Малому предприятию на разных стадиях его развития нужны и разные формы поддержки. Для начинающих, например, необходимо и обучение основам предпринимательства, и помощь в разработке бизнес-планов, и консалтинговое сопровождение бизнеса, и льготы по аренде помещений, и микрокредитование. Для развивающихся предприятий – гарантии по кредитам, компенсация части процентной ставки, лизинг оборудования, среднесрочные кредиты (займы). Для тех же, кто уже прочно закрепился на рынке, на первый план выходят доступность к государственному и муниципальному заказу, содействие в выходе на внешний рынок, облегчение доступа к выставочной деятельности, привлечение отечественных и иностранных инвестиций.

Малый бизнес – это колоссальный труд, колоссальные стрессы. Потому что вы вынуждены постоянно принимать решения, за которые и несете ответственность своим имуществом. Это риск разориться, остаться ни с чем, оставить без работы людей. Вся эта работа связана с огромным напряжением. Не говоря уже о многочисленных проверяющих, которые, казалось бы, должны помогать, а не усложнять жизнь. Человек, который владеет и управляет малым предприятием, не может отключиться от своих проблем ни днем, ни ночью. Конечно, эта работа в случае успеха приносит и большее удовлетворение, и моральное, и материальное.

Отсутствие стартового капитала и ликвидного обеспечения под банковский кредит у предпринимателей ставят малый бизнес в России в разряд одного из самых рискованных секторов финансовых вложений. Банки, даже обладая достаточными финансовыми средствами, не рискуют в условиях еще достаточно высокой инфляции вкладывать их в малые предприятия, им нужны надежные гарантии возврата.

Сейчас ни один российский или иностранный банк не дает кредитов на открытие бизнеса с нуля. Рассчитывать на помощь могут только те фирмы, которые работают минимум 3–6 месяцев. И то в нашей стране существует несколько банков, которые имеют целенаправленные программы помощи малому бизнесу. Это, например, Сбербанк и КМБ-Банк.

О создании механизма госгарантий для малого бизнеса говорится давно. Но он до сих пор не работает. Почему?

У нынешней системы есть большой недостаток. Если гарантируется кредит на сумму свыше 500 тыс. рублей, то получатель гарантии должен быть прописан в региональном законе о бюджете. Это практически нереально. Годовой бюджет утверждается один раз. И ради поддержки какого-то отдельного предприятия никто не будет его менять. Поэтому возникает идея: надо создать сеть гарантийных фондов, которые, пользуясь бюджетными средствами, имели бы больше свободы в решении подобных вопросов.

Гораздо более существенны скорость и простота получения этого кредита. Именно на решение этой проблемы должна быть нацелена система государственной поддержки малого бизнеса. Государство рассматривает два альтернативных варианта действий: или субсидировать банкам процентную ставку (тогда она будет ниже), или создавать гарантийные фонды, чтобы облегчить получение кредитов, а надо делать и то, и другое. В России пока нет кредитных бюро, которые собирают и накапливают информацию о заемщиках. Федеральный закон, который позволит начать их создание, сегодня готовится. Когда он будет принят, банкам не нужно будет специально изучать кредитную историю каждой фирмы, которая собирается занять у него денег. Вся информация о ней он сможет оперативно запросить в таком кредитном бюро.

Чтобы получить банковский кредит, необходимо представить состав учредителей и бизнес-план. При этом стоимость залогового имущества, которое возьмет банк, должна быть по меньшей мере раза в 2 больше, чем выданный вам кредит.

Получается замкнутый круг: у нас мало предприятий, имеющих кредитную историю, способных предоставить банку ликвидный залог. А это ограничивает круг клиентуры, возможность увеличения капитала кредитных учреждений и их готовность к риску. Если в свое время вы сумели приобрести какую-то собственность, удачно «раскрутили» ее, вам не составит труда прийти в банк и получить заем. А если нет... Стартовать сегодня в малом бизнесе очень трудно.



Федеральный фонд и региональные фонды помогают предпринимателям нарабатывать позитивную кредитную историю и учат их строить свой бизнес. Допустим, предприниматель взял в фонде поддержки микрокредит в 500 долларов и отдал деньги вовремя. Потом он взял тысячу и тоже расплатился в срок. Это уже кредитная история. Мы предполагаем построить систему поручительства по кредитам малому предпринимательству, выдаваемым коммерческими банками. Эта работа начата в Тульской и Ленинградской областях с учетом зарубежного опыта. Также мы развиваем на базе региональных и муниципальных фондов центры микрофинансирования.

Возможности микрофинансирования в России, которые еще три года назад рассматривались на уровне локальных экспериментов, сейчас рассматриваются как инструмент государственной политики. В свою очередь это вызвало заинтересованность в создании микрофинансовых институтов со стороны как региональных властей, так и представителей негосударственных организаций и общественных объединений предпринимателей из различных регионов России.

Микрокредит представляет собой гибкую форму классического банковского кредита. Он способствует решению как минимум трех задач: позволяет увеличить количество предпринимателей без образования юридического лица, благоприятствует росту налоговых поступлений и дает возможность обрести малым предприятиям кредитную историю. Те из них, которые завоевывают репутацию аккуратных и ответственных плательщиков, получают возможность в дальнейшем обращаться к банкам.

Но при ситуационной схожести с банковским кредитованием успешность программы микрофинансирования не может быть обеспечена традиционными банковскими методами кредитования, которые в большинстве случаев непосильны для предпринимателей по условиям оформления, обеспечения, исполнения обязательств по займам. В этой ситуации институты микрофинансирования, предоставляющие прямой, оперативный доступ к финансовым ресурсам, заполняют своими услугами «нишу», сформированную текущим спросом со стороны микро-, малых и средних предприятий.

Эффект программы микрофинансирования можно видеть на таком примере: один миллион рублей, вложенный в нее в 2000 году Смоленским областным фондом поддержки малого предпринимательства, позволил выдать займов в том же году на 11 млн. рублей, в 2001 году – на 13 млн. рублей, в первом полугодии нынешнего года – на сумму 8,3 млн. рублей. Рентабельность программы составила 50%. В 2001–2002 годах Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства совместно с Фондом «Евразия» реализует такую программу в 5 субъектах Российской Федерации: Мурманской, Новгородской, Орловской, Тульской областях, Республике Хакасия. В рамках ее предусмотрена выдача более полутора тысяч микрозаймов субъектам малого предпринимательства объемом от 1 тысячи до 100 тысяч рублей каждый. На эту программу ФФМП направил 4 млн. рублей, а также привлек 6,4 млн. рублей, выделенных региональными бюджетами, 151,8 тысячи долларов выделил Фонд «Евразия». Проект оказался весьма успешным, сейчас он завершается. Теперь дело уже развивается само, что и важно. Наша задача – дать первоначальный импульс.

Для привлечения дополнительных финансовых средств Федеральный фонд вместе с региональными фондами оказывают содействие в создании кредитных кооперативов и их союзов. Этот финансовый механизм обеспечивает «прозрачный» доступ к кредитам под менее высокие проценты, чем в банках. К тому же при этом используется более упрощенная система получения займов.

С введением Федерального закона «О кредитных потребительских кооперативах граждан» №117-ФЗ от 7 августа 2001 года легализованы в рамках кооперативов ссудосберегательные программы, а именно сбережения граждан. Закон предусматривает как привлечение личных сбережений граждан, так и отнесение начисленных процентов на сбережения на себестоимость услуг кооператива для целей налогообложения. Экономическая эффективность программы сбережения по привлеченным средствам физических лиц (пайщиков кооператива) составляет 3–3,5% в месяц.

Гарантами по предоставляемым кредитам могут выступать также и крупные предприятия. Одним из основных направлений развития промышленного производства в настоящее время должно стать создание малых производств на базе крупных промышленных предприятий, имеющих технический и технологический потенциал. Экономический резуль-



тат состоит в том, что малое предпринимательство формирует конкурентную среду; способствует наполнению рынка товарами и услугами; является «питательной средой», из которой средний и крупный бизнес черпают ресурсы кадров и капиталов.

Определенную позитивную роль в формировании устойчивых хозяйственных систем может играть мобильность малых предприятий, которая позволит им заполнить вакуум в посреднических звеньях между крупными предприятиями. Но пока лишь немногие крупные предприятия опираются на потенциал малого бизнеса.