




# ФИНАНСИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

*Демина Ольга Валерьевна*  
deminaov@inbox.ru



# **Тема 5. Особенности финансирования малого и среднего бизнеса.**

- В отличие от крупного бизнеса, который привлекает дополнительные источники финансирования деятельности в основном для расширения и развития предприятия, на малых предприятиях вопрос поиска и привлечения финансовых ресурсов возникает как в процессе развития, так и в процессе текущей деятельности. Нехватка оборотных средств является одной из наиболее распространенных проблем на малых предприятиях. В связи с этим, предприятия малого бизнеса испытывают более высокую потребность в привлечении дополнительных источников

- На сегодняшний день существует достаточно широкий перечень различных способов привлечения финансовых ресурсов или форм финансирования. Традиционно финансовые ресурсы подразделяют на три основных вида:
- Собственные средства (уставный капитал, накопленная чистая прибыль)
- Заемные средства (долгосрочные и краткосрочные кредиты, займы)
- Инвестиции (частные вложения, доли в уставном капитале, субсидии)

- Обратимся к анализу основных форм финансирования, которые доступны предприятиям малого бизнеса. По конечному виду получения источников средств можно подразделить их на основные (прямые) и производные (косвенные).
- К прямым формам финансирования относятся договора, в результате заключения которых малое предприятие получает непосредственно денежные средства как источник обеспечения деятельности.
- К таким формам относятся:
  - банковские кредиты
  - государственные субсидии

независимое чистое прибыль предприятия

- Под производными формами финансирования следует понимать формы обеспечения деятельности предприятия, получаемые не в виде непосредственно денежных средств, а в виде какого-либо актива или действия, оказывающего влияние на рост выручки предприятия. К данным формам будем относить:
  - лизинг
  - факторинг
  - интеграция
  - кооперация.

- Следует отметить, что перечисленные выше косвенные формы финансирования начали применяться в российской практике относительно недавно, таким образом, они составляют основу современных инструментов финансового менеджмента для малых предприятий. В современной литературе такие явления как интеграция и кооперация напрямую не относят к формам финансирования. Хотя процесс реализации этих мероприятий оказывает влияние как на рост активов предприятия, так и на рост выручки от реализации продукции. Поэтому в данной статье мы будем рассматривать интеграцию и кооперацию малых предприятий как формы косвенного финансирования.

- Если рассматривать формы финансирования с точки зрения конечной цели их применения, т.е. обеспечения деятельности предприятия, то следуют понимать, что они направлены на формирование средств (или активов) предприятия, а так же на увеличение выручки предприятия, как последующего источника обеспечения деятельности.
- Обобщая сказанное выше, основные формы финансирования предприятия можно разделить по функциональной направленности, а так же по конечному объекту обеспечения.



# □ Основные формы финансирования малых предприятий

Классификация форм финансирования	Формы финансирования	Объект обеспечения форм финансирования
<b>Прямые</b>	Банковский кредит	Основные средства, оборотные средства
	Государственные субсидии	
	Накопленная чистая прибыль	
<b>Косвенные</b>	Лизинг	Основные средства
	Факторинг	Оборотные средства
	Кооперация	Выручка
	Интеграция	Выручка, средства, средства, основные оборотные средства

- Рассмотрим особенности использования вышеперечисленных форм финансирования на предприятиях малого бизнеса

- На малых предприятиях в силу специфики их функционирования и наиболее распространенной отраслевой принадлежности к торговле могут отсутствовать внеоборотные активы, источниками формирования оборотных активов часто служат заемные средства и кредиторская задолженность. Основными источниками заемных средств являются коммерческие банки. Малый бизнес по ряду причин является привлекательной сферой деятельности кредитных организаций. С точки зрения банков, положительными моментами сотрудничества с малыми предприятиями являются достаточно небольшие сроки окупаемости ссуд, гибкость малого бизнеса, позволяющая реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, а также способность малых предприятий и внешне использовать

- Существует ряд серьезных проблем с получением кредита предприятием малого бизнеса. К примеру, большинство банковских программ кредитования малого бизнеса предполагает предоставление обеспечения по кредиту в виде залога и/или поручительства. Причем залоговым обеспечением должны выступать высоко- и среднеликвидные активы (автотранспорт, недвижимость). Далеко не все предприятия малого бизнеса имеют данные активы в собственности. Однако, здесь на помощь малым предприятиям приходит такая форма финансирования как микрокредитование, являющаяся по сути разновидностью банковского кредита, но имеющая при этом некоторые особенности.

- Особенности функционирования микрофинансовых организаций заключаются:

- в сокращении операционных затрат по оказываемым услугам;
- в уменьшении времени обслуживания клиентов;
- в использовании гибких требований по обеспечению кредита;
- в увеличении суммы выдаваемого кредита на основании предоставляемого заемщиком баланса и (или) наличия обеспечения, а также с течением времени при наличии положительной кредитной истории.

- Кроме этого надо отметить, что российские банки выдают небольшие кредиты малому бизнесу под более высокие проценты, чем по крупным кредитам большим предприятиям. Одна из причин высоких процентов по кредитам для предприятия малого бизнеса — большой риск их кредитования. Финансовое состояние этих предприятий нестабильное и неопределенное, да и низкая капитализация существенно увеличивает риск невозврата кредитов. Тем не менее, банковский кредит зачастую является основным источником формирования средств, обеспечивающих деятельность

- Говоря об инвестициях в малый бизнес, следует отметить, что основным инвестором малого предприятия (помимо его владельца) чаще всего выступает государство.
- Частные инвестиции более распространены в крупном бизнесе, т.к. инвестор планирует получать дивиденды от своих вложений, а в масштабах малого бизнеса их размер будет не так велик, да и сами инвестиции чаще всего носят венчурный характер. Государственная поддержка малого бизнеса обеспечивает ему финансовую устойчивость и возможность конкурировать с крупными и средними предприятиями. Эта поддержка заключается в предоставлении малым предприятиям налоговых отсрочек, льгот, инвестиционных кредитов, льготного доступа к кредитным ресурсам банков, снижения процентов по кредитам и других возможностей, вплоть до участия в выполнении государственных заказов.

- Кроме этого к мерам государственной поддержки малого бизнеса относится субсидирование. В данном случае государство вкладывает средства в **малые предприятия условно на безвозмездной основе**. Свои «дивиденды» государство со временем получает в виде налоговых платежей.
- Однако, следует отметить, что процесс субсидирования малых предприятий на сегодняшний день далек от совершенства. Так субсидии может получить ограниченный круг предприятий, удовлетворяющих определенным условиям (в зависимости от вида субсидирования и региона деятельности предприятия). Более того, на сегодняшний день большая часть программ субсидирования осуществляется в форме возмещения тех или иных затрат. То есть первоначально малое предприятие должно вложить собственные средства, а затем оно может возместить часть совершенных вложений. Кроме этого, размеры субсидий относительно невелики.

- Если сравнивать возможности обеспечения проекта за счет кредитования и субсидирования, то перевес будет на стороне кредита.

- **Коммерческие банки предоставляют малым** предприятиям существенно большие суммы нежели размер государственных субсидий. Однако, как отмечалось ранее большой объем кредитных средств должен иметь соответствующее обеспечение. Таким образом, государственные субсидии более корректно сравнивать с микрокредитованием. В данном случае суммы возможного привлечения средств находятся в одном диапазоне, дополнительное обеспечение не требуется. Основным отличием же является уплата процентов по микрокредитам. Однако, следует отметить, что процесс выдачи микрокредита занимает минимальное количество времени, в отличие от получения субсидии, которая хоть и является безвозмездной, но требует серьезных временных и трудовых затрат для получения.



- Процесс формирования собственных источников средств предприятия неразрывно связан с эффективным управлением и функционированием организации в целом. В данном случае предприятию необходимо максимизировать свою прибыль, с тем, чтобы иметь возможность формировать собственный капитал. Максимизация прибыли происходит за счет увеличения доходов и уменьшения расходов. Однако таким источником служит не вся валовая прибыль, полученная в результате хозяйственной деятельности предприятия, а лишь часть ее, остающаяся после уплаты налогов и платежей в бюджет, называемая чистой прибылью. Она используется для формирования фондов накопления и потребления, резервного фонда.

- Основная особенность использования накопленной чистой прибыли в качестве источника финансирования малыми предприятиями базируется на ограниченном количестве владельцев предприятия (зачастую встречается единоличное владение малым предприятием). Это упрощает процесс принятия решения о реинвестировании средств, т.к. в крупной компании акционеров необходимо убеждать в выгоды дальнейшего вложения средств против изъятия их в качестве личного дохода. Если же владелец один или это небольшая группа лиц (чаще всего объединенная семейными или дружественными отношениями), то прийти к общему мнению значительно проще.

## □ Лизинг

- Лизинг, или финансовая аренда, является наиболее удобной формой финансирования для производственных предприятий. Поскольку торговые предприятия не нуждаются в дорогостоящем оборудовании, для них лизинг представляет меньший интерес. Хотя, следует отметить, что данная отрасль малого бизнеса может приобретать в лизинг, например, автотранспорт для доставки своей продукции. У производственных предприятий набор возможных предметов лизинга гораздо шире. Это может быть и автотранспорт, и производственное оборудование, и спецтехника. Пользуясь услугами лизинговых компаний, малые предприятия-лизингополучатели как бы получают дополнительный источник финансирования. Взяв оборудование в лизинг, фактические активы предприятия сразу увеличиваются, при этом отсутствует необходимость единовременных капитальных вложений (поскольку в бухгалтерском учете лизинг отражается за балансом бухгалтерские активы

- Отсутствие необходимости использовать свой собственный капитал для закупки оборудования, а также оплата услуг по лизингу отдельными платежами, источником которых являются доходы от использования оборудования, позволяют осуществлять планирование потоков наличных средств и обеспечивать надежную защиту от инфляции. [5] Кроме того использование лизинга способствует снижению налогооблагаемой базы предприятия больше, чем при кредитовании. Так как в основном предмет лизинга остается на балансе лизингодателя, лизингополучатель не уплачивается налог на имущество, а так же имеет возможность списывать на себестоимость полную сумму лизинговых платежей. В то время как при кредитовании на себестоимость можно отнести только часть уплачиваемых процентов, а налог на имущество уплачивается в полном объеме, т.к. актив находится в собственности предприятия.

- Однако, следует обращать внимание на специфику оборудования, используемого лизингополучателем. В случае, если в лизинг берется автотранспорт, он **начинает работать сразу при поступлении в распоряжение лизингополучателя, следовательно, предприятие с первого же месяца получает доход от работы данного актива.** Если же в лизинг берется некое высокотехнологическое производственное оборудование, потребуется время на его установку, отладку и запуск серийного производства. В этом ключе целесообразно было бы компаниям-лизингодателям предоставлять отсрочку первого платежа на несколько месяцев – период введения оборудования в эксплуатацию. Подобная схема применяется некоторыми коммерческими банками при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса на цели приобретения основных средств или покупки недвижимости.

## □ **Факторинг**

- Другим источником финансирования малых предприятий является факторинг.

Факторинг – это финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности, снижения расходов по ведению счетов.

- В отличие от лизинга, который более целесообразен и распространен среди промышленных предприятий, факторинг удобен и актуален в использовании как для торговых, так и для производственных компаний. В результате уступки требований на предприятии происходит перераспределение активов: имеющаяся дебиторская задолженность, которая по сути является недополученной выручкой предприятия, т.е. «замороженными» денежными средствами, трансформируется в реальные денежные средства, которые можно использовать. Основным конкурентным преимуществом при использовании факторинга для малого и среднего бизнеса, может, является закупка товара, сырья или материалов у поставщиков по более низкой цене за счет 100% предоплаты.

- Как известно, промышленные предприятия имеют более сложную организационную структуру по сравнению с предприятиями сферы торговли или сферы услуг. Следовательно, процесс управления на данных предприятиях носит более сложный отличительный характер. Предприятия малого бизнеса имеют гораздо меньше возможностей, чем средний и крупный бизнес, следовательно, масштабы производства промышленных малых предприятий существенно меньше. Тем не менее, система менеджмента на данных предприятиях помимо управления персоналом, финансами и продажами, осуществляемых любым предприятием независимо от отрасли функционирования, включает так же управление производством и снабжением. Это требует привлечения дополнительных ресурсов, как человеческого капитала, так и финансовых. Если отличительной особенностью сферы торговли или сферы услуг является отсутствие или минимальный размер основных фондов и наличие большого количества оборотных средств, то промышленные предприятия, напротив, характеризуются наличием большого количества основных средств и более низкой величиной оборотного капитала. Поскольку основные средства на промышленных предприятиях являются дорогостоящими, то центральной задачей менеджмента на данных предприятиях является поиск и привлечение источников финансовых ресурсов для оснащения предприятия.



□ В современной литературе выделяют два основных типа функционирования малых промышленных предприятий:

- малые предприятия, осуществляющие деятельность, ориентируясь на крупный холдинг, по принципу вертикальной интеграции;
- малые предприятия, осуществляющие самостоятельную деятельность на рынке свободной конкуренции.

- Для предприятий первого типа характерны специализация на производстве ограниченного круга деталей и узлов (что избавляет крупные предприятия от их производства в своих цехах); более низкие издержки производства, позволяющие крупному бизнесу экономить свои ресурсы; гибкость производства, способствующая его быстрой переналадке, смене моделей. Обычно данная группа предприятий имеет гораздо более низкую потребность в финансовых ресурсах и обладает более высоким уровнем стабильности. Поскольку предприятие работает фактически ради одного заказчика, оно при этом всегда имеет гарантированный спрос на свою продукцию. Кроме этого, в случае необходимости, крупное предприятие может выступать инвестором для переоборудования малого промышленного предприятия, поскольку в конечном итоге само заинтересовано в его процветании, модернизации и улучшении качества продукции. С другой стороны, в данном случае малое предприятие оказывается в полной зависимости от успешности деятельности крупного предприятия, для которого оно производит продукцию. В случае ухудшения положения крупной компании, объем заказов малому предприятию может быть сокращен, что вероятно может привести к банкротству малого предприятия, не имеющего возможность покрывать постоянные издержки.

- Предприятия, которые осуществляют самостоятельную деятельность на рынке, имеют большую независимость, гибкость и маневренность. Они не связаны определенными требованиями к выпускаемой продукции, вследствие чего могут быстро перепрофилироваться в соответствии с изменяющимися потребностями рынка. При наличии диверсифицированной клиентской базы, ухудшение состояния одного из покупателей будет гораздо менее ощутимым для компании. Однако этим компаниям приходится самостоятельно осуществлять поиск и привлечение всех ресурсов. Первоначальной и далее основной задачей менеджмента всегда является привлечение финансовых ресурсов, поскольку за счет источников средств осуществляется формирование всей остальной ресурсной базы предприятия.

- В последнее время среди малых промышленных предприятий применяется принцип кооперации и интеграции, что позволяет выделять их в качестве современных инструментов финансового менеджмента. Многосторонняя кооперация небольших и совсем мелких специализированных предприятий, имеющих самое разное происхождение и различный хозяйственно-правовой статус, стала доминирующей тенденцией современного производства. Она приобретает все более широкий масштаб и разнообразные формы – субподряда в промышленности, франчайзинга в торговле и услугах, развития отдельных видов обслуживания (деловые и профессиональные услуги, автосервис, предприятия быстрого питания и т.д.), совместного выхода на внешние рынки, венчурного бизнеса и т.п.

- Благодаря возможностям кооперации малый бизнес пользуется рыночными преимуществами на основе детального знания своей клиентуры, близости к дифференцированным рынкам. Это характерно прежде всего для предприятий, обслуживающих те сегменты рынка, которые из-за своей малой емкости не слишком интересуют крупный бизнес. К ним относится большая часть производства потребительских товаров, в том числе новейших. Номенклатура продукции здесь отличается стабильностью, технология производства еще не отработана, что создает для малых предприятий многочисленные рыночные “ниши”.

- **Вывод для наиболее эффективной работы предприятия необходимо выбирать формы финансирования, отвечающие одновременно потребностям и возможностям данного предприятия в текущий момент.**

- При необходимости единовременного вложения существенной суммы средств наиболее оптимальной формой финансирования является банковский кредит.
- При отсутствии активов для обеспечения кредита, а также при потребности во вложениях небольшого размера возможно привлечение средств в форме микрокредитования.
- При потребности вложения небольшой суммы средств, отсутствии срочности и/или наличии возможности временного изымания из оборота собственных средств предприятие может воспользоваться государственной субсидией и получить дополнительные средства или компенсировать часть произведенных затрат.

- При необходимости обновления основных средств и отсутствии возможности вложения собственных средств предприятие может воспользоваться лизингом. При этом с точки зрения налогообложения лизинг выгоднее, чем банковский кредит.
- Для увеличения оборотных средств наиболее простым решением будет использование факторинга.
- При наличии узкоспециализированного производства для оптимизации финансовой устойчивости целесообразно применение принципа кооперации, т.е. вливания малого промышленного предприятия в структуру крупной компании. При работе на конкурентном рынке возможно объединение нескольких малых предприятий или интеграцию с целью использования результатов синергетического эффекта.

- Финансирование предприятий малого и среднего бизнеса — проблема, требующая комплексного подхода. Поиск оптимальных источников финансирования важен для всех предприятий без исключения. Важность поиска оптимальных источников финансирования непосредственно для предприятий малого и среднего бизнеса объясняется следующими их особенностями:
  - 1) устойчивость к внешним изменениям, проявляющаяся в способности малого и среднего бизнеса более успешно адаптироваться к изменяющимся условиям рыночной экономики;
  - 2) социально-экономическая значимость, проявляющаяся в повышении уровня жизни;
  - 3) диверсификация бизнеса, способствующая развитию свободной конкуренции и вытеснению неэффективных производств с рынка;
  - 4) ориентация на наукоемкие высокотехнологичные направления производства.



- Последняя особенность более характерна для экономик развитых зарубежных стран. Как в российской, так и в зарубежной практике для финансирования предприятий малого и среднего бизнеса используется банковский кредит. Этот источник финансирования тем эффективней, чем более развита банковская система, а, следовательно, чем более доступен кредит и подконтрольнее характер его использования. В российской практике использование банковского кредита является малоэффективным способом финансовой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса. Это объясняется комплексностью процесса кредитования, подразумевающего анализ финансового состояния малых и средних предприятий банками с проведением последующего мониторинга состояния заемщика. Процедуры оценки и мониторинга финансового состояния требуют от банков дополнительных затрат, которые они предпочитают не нести, поэтому кредитование предприятий малого и среднего бизнеса в России носит исключительный характер, в то время как в развитых странах кредитование выступает основным источником финансирования предприятий малого и среднего бизнеса.

- Кроме того высокие процентные ставки, целевая направленность и малые сроки предоставления кредитов предприятиям ограничивают потенциал кредита как основного источника финансирования в России. Предприятия малого и среднего бизнеса стремятся в реалиях национальной экономики найти более дешевые альтернативные источники привлечения финансовых ресурсов. Еще одной существенной проблемой кредитования малого и среднего бизнеса в России, вызванной во многом его краткосрочностью, является поддержание текущей (операционной) деятельности предприятий, связанной с пополнением оборотных средств, которое делает невозможным реализацию инновационного потенциала предприятий малого и среднего бизнеса, требующих более долгосрочных кредитов и несения более высоких рисков банками. Этим объясняется низкий уровень поддержки предприятий малого и среднего бизнеса, ориентированных на научные разработки, в первую очередь, а также предприятий малого и среднего бизнеса, ориентированных непосредственно на производство инновационной продукции.

- В большей степени кредитными ресурсами в России обеспечены предприятия оптовой и розничной торговли и ремонта, следующими по обеспеченности кредитами следуют предприятия обрабатывающих производств и предприятия, осуществляющие операции с недвижимым имуществом. В современных условиях ограниченности доступа к внешним рынкам национальный рынок испытывает еще большие трудности, что отражается на кредитной политике банков, в том числе, на состоянии предприятий малого и среднего бизнеса, в частности.

- Объем кредитования малого и среднего бизнеса в 2014 году сократился на 6 % и в 2015 году даже по самым оптимистичным прогнозам снижение объемов кредитования продолжится.

- В мировом рейтинге по объемам выданных кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса Россия занимает место во второй сотне. Согласно Федеральному закону № 209 — ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к малому бизнесу относятся предприятия с численностью сотрудников до 100 человек, к среднему — с численностью от 100 до 250 человек. Выделяется также группа микропредприятий с численностью сотрудников до 15 человек. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.07.2008 № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» устанавливает следующие предельные значения выручки за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость; для микропредприятий — 60 млн. рублей, для малых предприятий — 400 млн. рублей, для средних

- В США, для сравнения, к группе микропредприятий относятся предприятия с численностью сотрудников до 20 человек; к группе малых предприятий — от 20 до 100 человек; к группе средних предприятий — от 100 до 499 человек. В странах Евросоюза на микропредприятиях количество работников не должно составлять менее 10 человек; на малых предприятиях — менее 50 человек; на средних предприятиях — менее 250, при предельных значениях годовой выручки для микропредприятий не более 2 млн. евро; для малых предприятий — не более 10 млн. евро; для средних — не более 50 млн. евро.


- В США действует более сложная система определения предельной выручки предприятий малого и среднего бизнеса, подразумевающая градацию среднегодовых доходов в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия: средних уровнях занятости и среднего числа клиентов, характерных для этих отраслей. Например, предприятие является малым в розничной торговле, если среднегодовой доход фирмы за последние три финансовых года не превышал 5 млн. долл., при этом около 11 видов деятельности являются исключениями из правила; в сельском хозяйстве среднегодовой доход малого предприятия за последние 3 финансовых года не должен превышать 500 тыс.долл. за исключением производства крупного рогатого скота. Таким образом, различия в критериях подразделения на категории предприятий малого и среднего бизнеса в разных странах во многом схожи, но при этом уровни развития и польза, приносимая этими предприятиями, существенно различаются.

- Во многом это объясняется различиями в уровнях финансовой поддержки этих предприятий, определяемой нормативно — законодательной базой той или иной страны, существующей системой поддержки бизнеса на всех уровнях. В странах Евросоюза практически каждый субъект малого и среднего бизнеса является членом профессиональной ассоциации или союза, существование которых всесторонне регламентируется многочисленными законодательными нормами, в том числе регулируемыми финансовую поддержку малого и среднего секторов экономики. Финансовая поддержка является всесторонней и включает предоставление грантов и льготного кредитования на покупку оборудования, стимулирование экспортных и инновационных отраслей. В Евросоюзе для целей предоставления финансовой поддержки самыми широкими полномочиями наделены Министерства промышленности и правительства регионов, активно используются венчурные фонды, предоставляющие источники финансирования на сроки от 5 до 10 лет.

- В среднем полученные предприятиями малого и среднего бизнеса в странах Евросоюза льготы (налоговые льготы, гарантии займов, страхование экспортных кредитов), достаточны для покрытия 50 % всех требуемых предприятиями данного сектора капиталовложений, в случае страхования экспортных кредитов льготы покрывают свыше 90 % их стоимости. При этом кредитование малого и среднего бизнеса менее декларативно, чем в России; процентные ставки для предприятий многими банками определяются на индивидуальной основе, при этом возможен и индивидуальный план погашения кредитов, учитывающий сезонность производства.



- В США поддержка предприятий малого и среднего бизнеса подразумевает инструменты венчурного финансирования, непосредственного субсидирования за счет средств бюджетов и всестороннюю помощь в получении кредита и предоставления гарантий по кредитам, обеспечиваемую Администрацией по делам малого бизнеса в США — АМБ (US Small Business Administration). При этом программа АМБ по гарантированию кредитов подразумевает гарантию погашения за счет государства 90 % кредитных обязательств. Отдельно выделяется также программа финансового содействия малому и среднему бизнесу в случае чрезвычайных обстоятельств. Для предприятий, не соответствующих по каким — либо критериям банковским требованиям по предоставлению кредита, действует отдельная программа АМБ. При этом АМБ уделяет пристальное внимание модернизации уже действующих малых предприятий, поддержке малых наукоемких предприятий



Не смотря на то, что в Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» особая роль в поддержке отведена региональным и муниципальным органам власти, в России не создана эффективная система фондов по обеспечению малого и среднего бизнеса финансовыми ресурсами.

- В США отделения независимого федерального ведомства АМБ действуют гораздо эффективней, имея разветвленную сеть региональных представительств. На начало 2014 года сегмент малого и среднего бизнеса в России представлен 5,48 млн. единиц предприятий и индивидуальных предпринимателей. Доля занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса сократилась по сравнению с началом 2013 года с 25,3 % до 24,9 %. Доля ВВП, приносимая предприятиями малого и среднего бизнеса составляет 23,6 % от всего ВВП страны. Те же самые показатели существенно выше в странах Евросоюза и в США. Показатели доли малых и средних предприятий в ВВП представлены на рисунке 1. Рис. 1. Доля малых и средних предприятий в ВВП. При этом в странах ЕС сегмент малого и среднего бизнеса представлен более чем 25 млн. предприятий, на которых занято более 70 % трудоспособного населения. В США действует более 28 млн. предприятий малого и среднего бизнеса, на которых занято более 50 % всех работников.

- **Тема 6. Государственно-частное партнёрство (ГЧП) – важное направление финансирования бизнеса в экономике современной России**

- В России уже есть положительный опыт применения принципов сотрудничества власти и предпринимательских структур.
- В условиях недостаточности бюджетных средств у территориальных органов власти и муниципалитетов необходимо оптимизировать бюджетные расходы. А так как в ряде отраслей, находившихся ранее в сфере исключительно государственной ответственности - транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, здравоохранение, наука и образование, в настоящее время происходит привлечение ресурсов предпринимательских структур и начинает эффективно функционировать бизнес и частный сектор. Требуется обоснование и разработка нормативно-правовых документов и на основе изучения зарубежного, отечественного опыта разработать модели взаимодействия

- Одной из наиболее распространенных форм партнерских отношений между государством и бизнесом является государственно-частное партнерство (ГЧП).
- Государственно-частное партнерство для России относительно новая форма средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. В нашей стране это понятие в узком смысле впервые появилось в законодательном акте лишь в 2006 году в Санкт-Петербурге.

- На данный момент можно отметить некоторые механизмы реализации государственно-частного партнерства, ключевые признаки ГЧП как целостного института (наличие непротиворечивого законодательства и правоприменительной практики, развитая инфраструктура) в настоящее время не сформированы, в отличие от западных стран. К основным причинам непопулярности государственно-частного партнерства в России можно отнести различный ход развития данного вида отношений между властью и бизнесом, так в зарубежных развитых странах ГЧП развивалось естественным образом («снизу»), соответствующие правки постепенно вносились в уже действующие законы. Подход «снизу-вверх» характеризуется инициативой, проявленной частным сектором, при

- В России медленно, но развивается подход «сверху-вниз», когда предложения о проектах исходят от государственных структур, даются некие гарантии, способные привлечь частный бизнес.
- В целом можно отметить, что в России, как и странах СНГ, сначала были приняты отдельные законы о ГЧП, то есть развитие государственно-частного партнерства происходило в них «сверху». В этой группе стран ГЧП требует от государства активного участия и продвижения.
- Также понятие государственно-частного партнерства в России соотносят с масштабными проектами, например, строительством трубопроводов, обходов. В западных странах значительные возможности для сотрудничества в формате государственно-частного партнерства располагаются в зоне региональной и муниципальной собственности



- В настоящее время законодательство о ГЧП принято в 69 субъектах России, однако большая их часть является декларативными документами. Помимо региональных актов в России действуют также Федеральные законы от 21.07.05 г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», которые также оговаривают варианты реализации проектов ГЧП.
- На территории Российской Федерации в различных стадиях реализации находится 131 ГЧП-проект. Суммарная стоимость проектов ГЧП (на всех стадиях реализации) составляет – 1,044 трлн. Рублей, из них объем привлеченных частных инвестиций в проекты ГЧП составляет – 913,4 млрд. рублей (87,44 % от суммарной стоимости проектов)

- Начиная с 2013 года, Центром развития государственно-частного партнерства составляется рейтинг регионов ГЧП - старт. Центр создан для помощи и содействия региональным администрациям и муниципалитетам при подготовке и реализации проектов ГЧП. Для развития федерального и регионального законодательства в сфере ГЧП, осуществления подготовки кадров в рамках образовательных программ в сотрудничестве с ведущими российскими вузами. Также на сайте центра можно получить актуальную информацию по вопросам развития инфраструктуры и ГЧП.

# Таблица 1 - Факторы, влияющие на оценку потенциала для привлечения инвестиций в проекты ГЧП

Фактор	Удельный вес	Описание фактора
1) Развитость институциональной среды в сфере ГЧП в регионе	0,4	Под развитостью институциональной среды понимается комплекс условий, таких как: наличие нормативно-правовой базы в субъекте РФ, наличие ответственных органов власти или структурных подразделений (а также комиссий, советов, рабочих групп)

# Таблица 1 - Факторы, влияющие на оценку потенциала для привлечения инвестиций в проекты ГЧП

Фактор	Удельный вес	Описание фактора
2)Опыт региона по реализации ГЧП-проектов	0,3	<p>Данный фактор учитывается исходя из утверждения, что каждый последующий ГЧП-проект повышает соответствующие управленческие компетенции и позитивно влияет на развитие механизмов государственно-частного партнёрства в регионе. При оценке фактора учитывались следующие показатели: Текущий статус проекта (стадия реализации). Объем финансовых средств, вложенных частным инвестором. Срок реализации проекта с учетом всех стадий. Отраслевая дифференциация проектов в субъекте. Экспертный коэффициент. Экспертный коэффициент в данном случае учитывал проработанность проекта, а также его сложность для структурирования и реализации. Также учитывался фактор наличия заемного финансирования, так как в этом случае проект проходил дополнительную оценку и одобрение в</p>

# Таблица 1 - Факторы, влияющие на оценку потенциала для привлечения инвестиций в проекты ГЧП

Фактор	Удельный вес	Описание фактора
3) Инвестиционная привлекательность региона для инфраструктурных инвесторов	0,3	Фактор оценивается на основе данных рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России рейтингового агентства «Эксперт». Фактор имеет балльное значение, которое выставлялось на основе рейтинга инвестиционной привлекательности каждого субъекта. Минимальное значение «3D» – 1 балл; максимальное значение «1А» – 10 баллов.

□ **Таблица 2 - Рейтинг некоторых регионов России по проектам государственно-частного**

Категория	Регион	Показатель	Место в рейтинге
<b>Регионы-лидеры</b>	Санкт-Петербург	73,9%	1
	Республика Татарстан	70,6%	2
	Новосибирская область	65,5%	3
<b>Регионы с высоким потенциалом</b>	Москва	52,3%	10
	Краснодарский край	51,8%	11
	Ростовская область	49,4%	15
<b>Регионы со средним потенциалом</b>	Волгоградская область	40,5%	30
	Московская область	38,0%	34
<b>Регионы с низким потенциалом</b>	Мурманская область	32,9%	43
	Республика Тыва	31,6%	46
<b>Регионы с очень низким потенциалом</b>	Ставропольский край	24,8%	62
	Саратовская область	18,9%	71
	Республика Калмыкия	14,5%	78

- Исходя из полученного рейтинга, все субъекты РФ классифицированы по следующим категориям: регионы лидеры, регионы с высоким потенциалом, регионы с низким потенциалом и с очень низким потенциалом. Количество регионов в категориях представлено в таблице 3.

## □ Таблица 3 - Количество регионов в анализируемых категориях

Категории	Количество регионов в категории	Рейтинг
Регионы лидеры	6	60%-75%
2) Регионы с высоким потенциалом	16	45%-60%
3) Регионы со средним потенциалом	16	35%-45%
4) Регионы с низким потенциалом	22	25%-35%
5) Регионы с очень низким потенциалом	23	5%-25%



- Регионы лидеры (показатель 60 %–75 %) - опыт данных регионов по развитию ГЧП, представленных в ТОП-6 рейтинга, предлагается транслировать для представителей частного и публичного партнеров при подготовке проектов государственно-частного партнёрства. Лидерами данного рейтинга являются Санкт-Петербург и Республика Татарстан. Они обладают наивысшей инвестиционной привлекательностью (10 баллов по оценкам составителей Рейтинга) и имеют большой опыт реализации региональных ГЧП - проектов и развитую институциональную среду. Регионы, представленные в первой пятерке обладают наибольшим опытом при реализации ГЧП - проектов.

- Лидером по количеству проектов является Новосибирская область. Также значительный опыт накоплен в Свердловской и Нижегородской областях. Нижегородская область стала лидером по развитости практики применения концессионных соглашений на территории РФ, а Свердловская область обладает значительной инвестиционной привлекательностью (9 баллов). Также в лидеры рейтинга вошла и Воронежская область, которая выделяется наивысшим показателем по развитости нормативно- правовой базы для реализации ГЧП- проектов на территории субъекта. Примером может служить детальная проработка отдельных нормативно-правовых актов, регулирующих порядок реализации проектов на территории области.

- Регионы с высоким потенциалом (показатель 45%–60%) характеризуются наличием относительно небольшого опыта реализации ГЧП-проектов (1-2 проекта), стабильной инвестиционной привлекательностью (6-8 баллов) и наличием нормативно-правовой базы в сфере ГЧП, находящейся в стадии становления, сюда входят Москва, Краснодарский край, на территории которых в настоящий момент государственно-частное партнерство можно охарактеризовать как находящееся в стадии формирования, но при этом уровень инвестиционной привлекательности максимально возможный. Пермский край, Ярославская область, Липецкая область, Самарская область и Ханты-Мансийский автономный округ. Регионы, представленные в данном сегменте рейтинга, в настоящий момент характеризуются высоким потенциалом для привлечения частных инвестиций в проекты государственно-частного партнерства.

- Регионы со средним потенциалом (показатель 35 %–45 %) - в данном сегменте рейтинга находятся регионы, в которых государственно-частное партнерство характеризуется стадией формирования первичного опыта, но при этом создаются условия для гармоничного развития механизмов ГЧП. В основном здесь представлены регионы, в которых проекты ГЧП находятся еще на прединвестиционной стадии (в частности проект «Строительство западного обхода г. Волгограда»), а также регионы, в которых усилиями администраций создаются условия для привлечения частного инвестора.

- Регионы с низким потенциалом (показатель 25%–35%) - низкий уровень развития нормативно-правовой базы, влияющей на реализацию проектов государственно-частного партнерства и инвестиционной привлекательностью в среднем 4 балла. Также стоит отметить, что в данной группе регионов только Мурманская область и Республика Тыва имеют существенный опыт реализации проектов государственно- частного партнёрства, но в связи с невысоким рейтингом инвестиционной привлекательности не вошли в перечень регионов со средним потенциалом.
- Регионы с очень низким потенциалом (показатель 5%–25%) - данный сегмент характеризуется наиболее низкими показателями по факторам «Опыт региона по реализации проектов ГЧП» – 0 баллов и «Инвестиционная привлекательность» – 1 балл

- Позволить себе участие в ГЧП сейчас могут крупные инвестиционные фонды, связанные с государством (в том числе неформально), финансировать реализацию проекта могут государственные банки. Таким образом, если не будет налажена система финансирования крупных соглашений, то даже при отладке законодательства ГЧП в России будет в основном существовать в виде реализации отдельных уникальных проектов. Причем эти проекты не будут являться государственно-частными партнерствами. Большую часть крупных ГЧП - проектов можно признать в целом успешными: даже если возникают какие-то проблемы, то их всегда можно урегулировать, так как проектов немного и к ним обычно проявляется повышенное внимание властей.

- Необходимость развития инфраструктуры городов и регионов России и ограниченность бюджетных инвестиций заставляют государство искать эффективные механизмы финансирования. В этих условиях государственно-частное партнерство (ГЧП) становится наиболее перспективной формой реализации крупных инвестиционных проектов в современной России. Анализ зарубежного опыта показывает, что ГЧП можно рассматривать как один из наиболее действенных механизмов повышения эффективности госинвестиций за счет привлечения капитала и управленческого опыта частного сектора. Помимо явных преимуществ, для государства, ГЧП создает широкие возможности и для бизнеса, открывая ему новые сферы экономики, ранее для частных компаний недоступные

- В России идеи ГЧП достаточно активно разрабатываются, особенно в последние годы, но в массовом порядке практических успехов пока достичь не удалось. Основные проблемы, которые препятствуют внедрению механизма ГЧП это:

- - недоверие к государству российского бизнеса;
- - отсутствие ясных и понятных финансовых схем осуществления совместных проектов;
- - отсутствие комплексной, долговременной программы социально-экономического развития регионов и территорий, которая включала бы решение вопросов территориального размещения производственных предприятий и объектов инфраструктуры;
- - концессионная деятельность не развивается из-за отсутствия подготовленных кадров, несовершенства системы управления и нормативно-правовой базы, хотя деньги у правительства и предпринимательских структур для стратегических инвестиций есть, привлекательные проекты тоже имеются;
- - сказывается и малоэффективная деятельность органов власти в законодательном и организационном плане. Отсюда и сложившаяся не эффективная система позиционирования нашего региона, муниципалитетов в ближнем и дальнем зарубежье, не регулярное представление области на крупнейших экономических форумах, выставках, ярмарках



- Все это не лучшим образом влияет на эффективное взаимодействие бизнеса и власти. Одной из главных задач государства на данном этапе является помощь в обмене опытом в проведении проектов государственно-частного партнерства между регионами, заимствовании проработанного законодательства, лучших практик, перенос реализованных успешных проектов в регионы с низким уровнем развития. Необходимо разработать методику сгруппированных показателей, характеризующих финансово-экономическую, социально-психологическую и экологическую устойчивость бизнес проектов, реализуемых государственными органами власти и бизнеса на основе государственно-частного партнерства. Это будет способствовать эффективному взаимодействию регионального бизнеса и власти и станет одним из основных факторов, обеспечивающих устойчивое и стабильное развитие региональных и муниципальных территориальных социально-экономических систем.



**Благодарю за внимание**