На правах рукописи

ФЕДОРОВА Лариса Ивановна

ИСТОЧНИКИ И МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА УКРАИНЕ

Специальность 08.00.14 –Мировая экономика

Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Москва
2003

Диссертация выполнена на кафедре экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей экономического факультета МГУ им.М.В.Ломоносова.

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор
Ильин Марк Сергеевич

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор
Рубе Вера Андреевна

кандидат экономических наук
Земцов Анатолий Вениаминович

Ведущая организация: Государственный университет управления

Защита состоится «19» июня 2003 г. в 15 час. 15 мин. на заседании диссертационного совета Д 501.002.03 в Московском государственном университете имени М.В.Ломоносова по адресу: 119899, г. Москва, Ленинские горы, МГУ им. М.В.Ломоносова, 2-й корпус гуманитарных факультетов, экономический факультет, ауд. 2.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале Научной библиотеки им. А.М.Горького 2-го корпуса гуманитарных факультетов МГУ им. М.В. Ломоносова.

Автореферат разослан «19» мая 2003 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета

С.В.Пенкина

12895

I.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы. В исследовании проблем трансформации постсоциалистических экономик с целью их перевода на рыночные условия хозяйствования важнейшее место занимает развитие малого предпринимательства. Поскольку в его сфере создается и находится в обороте основная масса национальных ресурсов, именно малый бизнес является главнейшим индикатором эффективности проводимых рыночных реформ. Во всем мире степень «встроенности», интегрированности малого предпринимательства в экономическую систему страны является сейчас определяющим показателем уровня ее развития.

Сказанное справедливо для стран не только с развитой, но и с развивающейся экономикой, в том числе экономикой трансформационного типа, опыт развития которых показывает, что без малого бизнеса созидательный потенциал рынка в полной мере раскрыться не сможет. Более того, малый бизнес сегодня – это не просто работающая совокупность небольших автономных предприятий, а целостная и разветвленная система с присущими ей особенностями и своими тенденциями развития.

В последние годы государственные органы почти всех стран СНГ и особенно Украины и России активно декларируют необходимость развития сферы малого предпринимательства. Наметился переход от начального этапа ее становления к этапу развертывания и распространения. Однако в необходимых объемах и темпах этого не происходит, поддержка на словах не оборачивается конкретными делами и проектами. Все это порождает ситуацию, когда уровень развития малого предпринимательства в подавляющем большинстве стран Содружества отстает от потребностей рыночной экономики, не позволяет в полной мере реализовать предпринимательский потенциал населения, не способствует повышению его благосостояния.

В числе основных причин, сдерживающих развитие малого предпринимательства на постсоветском пространстве, - недостаточность собственных финансовых средств и альтернативных источников финансирования как для старта, так и для развития предприятий. Трудности с привлечением капитала являются не только входным, но и постоянно действующим барьером, часто ставящим малые предприятия (МП) на грань выживания. Все это говорит о несомненной актуальности исследования проблем, связанных с упрочением положения МП на рынке кредитных ресурсов, с целевым финансированием отдельных программ и проектов, с поиском нетрадиционных каналов их ресурсного обеспечения.

Раскрыть внутренний потенциал МП, обеспечить их поступательное развитие и конкурентоспособность через отлаженную и постоянно действующую систему их финансирования – необходимое, но не достаточное условие. Требуется также выработка сопряженного комплекса мер, обеспечивающего поддержку малого предпринимательства со стороны государства, устанавливающего здесь «правила игры» в области фискальной политики, формирования устойчивого нормативно-правового поля. Необходимо, и в этом состоит практическая значимость темы, достижение органичного сочетания и единства финансового обеспечения и устойчивой протекционистской политики государства. При этом важно, по мнению автора, опираться, в первую очередь, на национальные источники финансирования, отечественный капитал, который в странах СНГ, в том числе на Украине и в России, для этих целей имеется. В то же время проблема доступа к нему, обеспечения оптимальности его целевого использования в сфере малого бизнеса по-прежнему остра и весьма актуальна.

РОС. НАЦИОНАЛЬНАЯ
БИБЛИОТЕКА
С.Петербург
09 ноя 2000 акт 574

Будущее украинского и российского малого предпринимательства напрямую определяется возможностями развития реального сектора экономики и формирования тесных кооперационных связей малых и крупных предприятий. В этой связи немалую актуальность, особенно за последнее время, приобретают проблемы создания форм и механизмов такого хозяйственного взаимодействия путем субподряда, лизинга, франчайзинга, создания венчурных предприятий и др. Опыт зарубежных стран показывает, что подобное сотрудничество является магистральным направлением развития предпринимательской среды в целом.

Степень разработанности проблемы исследования. Проблемы малого бизнеса на Украине и в других зарубежных странах нашли достаточно широкое освещение в трудах украинских и российских ученых и специалистов. В формировании важнейших положений настоящей работы имели значение исследования следующих украинских экономистов: С.Береславски, М.Бедринеца, Г.Билоус, О.Василика, З.Варналия, Л.Воротиной, Т.Гачека, В.Гордань, Ю.Еханурова, Ю.Клочко, Н.Колесника, И.Кузнецовой, О.Кузьмина, А.Кужель, Г.Кулинова, Н.Лесика, И.Лукинова, К.Ляпиной, О.Ляховой, Л.Наумовой, В.Парсяка, В.Табиньски, В.Узунова, А.Филипенко, Т.Черняка, А.Чухно, Ю.Юрченко.

Среди исследователей проблем развития малого бизнеса в России следует выделить Л.Абалкина, А.Алексеева, Ю.Анискина, В.Афанасьева, Л.Бабаеву, А.Балабана, А.Блинова, Е.Бухвальда, А.Виленского, О.Вихореву, И.Граника, Э.Дунаева, Б.Ичитовкина, В.Константинова, М.Миневрина, П.Мягкова, А.Орлова, Ю.Осипова, В.Радаева, Ю.Ровенского, В.Рубе, А.Спартака, С.Смирнова, Е.Тарасова, В.Фадеева, Н.Фонштейна, И.Храброву, Ф.Шамхалова, В.Швандера, О.Шестоперова, А.Шулуса, М.Эскиндарова, А.Юданова.

В работе проиллюстрированы также идеи и учтены некоторые подходы в области повышения эффективности малого предпринимательства западных ученых. В их числе Дж.Берджес, В.Бигрэйв, Л.Буржес, Д.Вайттейкер, Э.Вильямс, Э.Джонсон, И.Дьюхэйм, Дж.Кац, Дж.Стимперт, Дж.Томпсон, М.Шанлей, Д.Шеферд, Д.Штайнхофф.

В то же время весьма мало работ, освещающих формы и механизм взаимодействия МП и крупных производственных структур, практически отсутствуют исследования, рассматривающие промышленно-финансовые корпоративные структуры мезоуровня в качестве связующего звена между малым и крупным бизнесом.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования является современное состояние и конкретные формы малого предпринимательства на Украине.

Предметом настоящего диссертационного иследования является финансирование сферы малого предпринимательства на Украине в сопоставлении с существующей практикой в этой области в России и других странах СНГ, а также ряда развитых и развивающихся стран, в том числе с трансформационной экономикой.

Важное место отводится анализу возможностей и направлений использования украинского опыта ресурсной поддержки малого предпринимательства в российской практике.

Цель и задачи исследования. Основной целью данной работы является комплексный анализ современных источников и механизма финансирования малого предпринимательства на Украине, разработка и обоснование на базе полученных

результатов методологических основ и практических рекомендаций по совершенствованию ресурсного обеспечения этой сферы в России.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

-раскрыть условия и предпосылки развития малого предпринимательства на Украине, показать на основе статистических и фактологических данных его место и роль в экономике страны;

-изучить государственное регулирование этой сферы предпринимательства на Украине в части нормативно-правового обеспечения финансирования МП;

-проанализировать меры государственной поддержки в области финансирования украинских МП, включая предоставление им льгот и преференций;

-обобщить практику и результативность финансирования МП украинскими банковскими структурами;

-раскрыть механизм кредитования МП каналами зарубежного инвестирования;

-исследовать и систематизировать альтернативные (небанковские) источники финансирования МП, в том числе за счет их взаимодействия с крупным бизнесом;

-рассмотреть опыт развитых и развивающихся стран (в том числе с трансформационной экономикой) в сфере финансирования малого предпринимательства;

-сформулировать предложения практического характера по адаптации позитивного украинского опыта в области финансирования МП к российским условиям.

Теоретические и методологические основы исследования. Теоретическую и методологическую основу диссертации составили фундаментальные труды зарубежных, в первую очередь украинских, и российских авторов.

В ходе исследования применялись системный подход, методы сравнений и логического обобщения, анализа (в том числе сопоставительного) и синтеза, экспертной оценки.

В числе первоисточников фактологического и статистического материала для работы использованы данные Госкомстата Украины, ее Национального банка (НБУ), материалы Торгово-промышленной палаты РФ, Торгового представительтсва РФ на Украине, нормативные акты, регламентирующие деятельность МП на Украине, программы их государственной поддержки, программы ТАСИС, сайты Интернета, а также результаты собственных исследований и наблюдений автора.

Научная новизна. Научная новизна работы представлена следующими положениями и выводами:

-показано, что для получения объективных данных, характеризующих МП, с целью определения требуемых объемов финансирования малого предпринимательства необходим его анализ по совокупности количественных и качественных показателей в их органическом единстве и взаимодействии (сс.14-17, 21, 85). Это тем более оправдано с учетом доказанного автором факта несоответствия данных официальной статистики численности реально существующих субъектов малого предпринимательства (сс.23-33, 86);

-обоснована недостаточная эффективность финансирования МП из госбюджетных источников, а также наметившаяся тенденция к переносу центра тяжести государственной поддержки на региональный уровень (сс.52-59, 66-70, 86). Систематизированы и уточнены основные макро- и микроэкономические факторы,

сдерживающие финансирование МП коммерческими банками, в том числе касающиеся требований по залоговому обеспечению кредитов (сс.88-90, 94-96, 103, 109, 134-135);

-показан механизм кредитования украинских МП по каналам зарубежного инвестирования, в том числе за счет кредитных линий ведущих мировых банков и зарубежных фондов поддержки предпринимательства; вскрыты позитивные и негативные стороны их деятельности, в частности поддержка ими крупных структур в ущерб МП (сс.113-130);

-раскрыты формы и механизм банковского и альтернативного ему небанковского финансирования МП. К последнему отнесено, в частности, кредитование со стороны крупного бизнеса, в первую очередь, финансово-промышленных групп (сс.138-145, 147-149, 153-160, 165-169). Выявлена роль украинских кредитных союзов в качестве альтернативы банковскому кредитованию МП (сс.180-183);

-разработаны рекомендации по использованию позитивных подходов и решений в финансировании МП на Украине в российской практике, в том числе по активизации участия в этом процессе ЦБ РФ, созданию специализированных банков кредитования МП, доработке нормативно-правовой базы в части усиления мер государственной поддержки малого предпринимательства (сс.60-62, 77-82, 190-200).

Практическая значимость. Результаты диссертационного исследования могут быть использованы в практике финансирования малого предпринимательства из банковских и небанковских источников, учтены российскими законодательными органами при совершенствовании нормативно-правовой базы, форм и механизмов кредитования малого бизнеса. Практический интерес для российских специалистов представляют конкретные аспекты финансирования МП в ряде развитых и развивающихся стран.

Основные положения диссертации могут быть использованы в учебном процессе вузов при чтении курсов «Мировая экономика», «Международные экономические отношения», а также курсов «Микроэкономика», «Международная экономика», «Инвестиционная деятельность предприятий», «Проблемы отношений России со странами СНГ» на экономическом факультете МГУ им.М.В.Ломоносова.

Апробация работы. Диссертационная работа прошла апробацию на кафедре экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей экономического факультета МГУ им.М.В.Ломоносова.

Основные положения и выводы диссертации докладывались на конференции «Финансово-кредитные механизмы поддержки малого предпринимательства», (г.Калуга, 2001 г.), Круглом столе ТПП РФ «Инновационная деятельность малых предприятий» (г.Москва, 2002 г.), а также были использованы при подготовке материалов к Меморандуму о сотрудничестве в сфере малого и среднего предпринимательства между Украиной и РФ (Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства РФ, 14-16 мая 2002 г.). Результаты диссертационного исследования использовались в практике финансирования малого предпринимательства украинским АКБ «Укрсоцбанк» и АКБ «Российский капитал».

Основные положения и выводы диссертации нашли отражение в 3-х публикациях общим объемом 2,4 п.л. (личный вклад автора – 1,8 п.л.).

Текст диссертации представлен введением, тремя главами, заключением, библиографией (228 наименований). В тексте диссертации и Приложениях содержится 19 таблиц, 1 схема и 3 рисунка.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ
Глава 1. РОЛЬ И МЕСТО МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ, ИХ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА
1.1.Малые предприятия в условиях украинской трансформационной экономики
1.2.Направления и механизм государственной поддержки малого предпринимательства
1.2.1.Законодательная база и нормативно-правовое обеспечение в области финансирования МП
1 2 2 Механизм реализации Национальной программы содействия развитию малого предпринимательства на общегосударственном и региональном уровнях
Глава 2 БАНКОВСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
2.1.Кредитование МП из собственных средств банков
2.2.Кредитование МП из средств зарубежных фондов
Глава 3.АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МП
3.1. Малое предпринимательство и крупное производство· вопросы эффективного взаимодействия и сочетания
3 2. Основные формы финансирования малого бизнеса в его интеграции с крупным
3.2.1.Венчурное финансирование малых предприятий
3.2.2.Лизинговые схемы финансирования
3.2 3.Франчайзинг
3.3. Кредитные союзы как форма небанковского финансирования
ЗАКЛЮЧЕНИЕ
БИБЛИОГРАФИЯ
ПРИЛОЖЕНИЯ

II. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РАБОТЫ

Под категорию, идентифицируемую терминами «малый бизнес», «малое предпринимательство» в зарубежной практике подпадает достаточно широкий спектр организаций, начиная от небольших фирм, руководимых собственником и имеющих небольшой штат наемного персонала, и кончая структурами паевой или акционерной формы собственности с численностью занятых до 500 чел., управляемых менеджерами. В международной статистике общим правилом является выделение сектора малых и средних предприятий (МСП), и уже в рамках этого сектора рассматриваются собственно малые предприятия. Однако часто термины МСП и МП употребляются как синонимы. Это обстоятельство крайне затрудняет проведение сопоставительного анализа малого предпринимательства в развитых странах с МП Украины и России.

С учетом отмеченного обстоятельства в работе малое предприятие рассматривается не просто как уменьшенная разновидность среднего или крупного предприятия, а как организация, формирование и деятельность которой характеризуется

набором специфических свойств, а именно: высокой степенью предпринимательского риска, потенциально большей восприимчивостью к нововведениям, перманентной изменчивостью и необходимостью постоянно адаптироваться к изменениям внешней среды. МП присущи также свои методы и способы организации и ведения бизнеса, внутрифирменного управления и построения отношений с государством и корпоративным сектором экономики. Во многих странах с переходной экономикой малое предпринимательство становится важным инструментом повышения гибкости и мобильности производства, увеличения его объемов и диверсификации, ослабления инфляционных и стагфляционных тенденций, нормализации процессов ценообразования и, в конечном итоге, ослабления монополизма, формирования конкурентной экономической среды и стимулирования экономического роста.

Анализ сектора малого предпринимательства в работе дается на примере Украины, которая является одной из крупнейших по территории и населению из вышедших из состава СССР республик. Страна располагает существенным промышленным и научным потенциалом, что позволяет говорить о примерно равных для нее и России стартовых условиях для развития МП.

К основным преимуществам малого бизнеса следует отнести его потенциально большую заинтересованность в разработке новых технологий, возможности эффективной работы в условиях радикальных сдвигов в характере потребительского спроса, его быстрой дифференциации и индивидуализации, а также создание стимулов к реализации творческих способностей населения. В то же время, как отмечается в работе, у малого бизнеса гораздо меньше, чем у крупных предприятий, «пространства» при выборе видов выпускаемой продукции, освоении рынков сбыта. Существенно ограничены также их возможности в конкурентной борьбе.

Важнейшей проблемой МП была и остается проблема ограниченности источников их финансирования, хронический дефицит необходимых для их бесперебойной работы ресурсов. Как правило, небольшой капитал, которым располагает МП, сужает рамки производства, ограничивает возможности в привлечении дополнительных ресурсов для целей развития. Подчеркнем при этом, что финансирование малого предпринимательства, актуальность и значимость которого для стран с трансформационной экономикой особенно велико, - процесс непрерывный, не приемлющий декларативности, необязательности либо «компанейщины». Процесс непрерывный не только с точки зрения временных факторов, но и в аспекте поиска альтернативных источников финансирования.

В работе обосновано, что для объективного анализа состояния этого сектора экономики необходимо использовать совокупность количественных и качественных критериев малого предпринимательства. К первым относится широкий набор статистических показателей, описывающих число зарегистрированных МП и их долю в общей численности предприятий страны; численность занятых и их долю в общей численности экономически активного населения; абсолютные масштабы производства малых предприятий (реализацию товаров и услуг) и их долю в ВВП страны; вклад МП в производство отдельных видов продукции; географическое распределение МП; их отраслевую структуру. Характеристика малых предприятий Украины дана в работе в разрезе этих показателей.

Как аргументируется в работе, подход, базирующийся на анализе количественных параметров МП, - необходимое, но не достаточное условие в рассмотрении комплекса проблем, связанных с эффективностью их работы. Более того, и здесь

автор согласен с В.Фадеевым[1], необходимо осторожное обращение с сугубо количественными критериями при характеристике малого бизнеса, поскольку современный уровень развития производственных и управленческих технологий позволяет поддерживать и развивать в организационно-правовых рамках малого бизнеса также и достаточно крупное производство. Реальностью в российской практике предпринимательства стали, например, металлургические предприятия производительностью несколько миллионов тонн стали в год при численности занятых до 100 чел. Все это говорит о том, что количественный анализ должен быть дополнен качественными характеристиками. В числе последних, которые прямо либо опосредованно отражают преимущества и недостатки МП, в работе названы, в частности, ограниченность конечного множества производимых продуктов (услуг), что делает невозможным проявление «эффекта масштаба»; недостаточность используемых финансовых, кадровых и иных ресурсов, крайне затрудняющих диверсификацию производства; вынужденное, хотя и допустимое совмещение функций собственников и управленцев.

Сочетание количественных и качественных показателей при отнесении предприятия к разряду МП, как показано в работе, для различных стран сугубо индивидуально. При этом количественные характеристики при определенных условиях (согласно закона диалектики о переходе количества в качество) приобретают «качественное звучание». Так, использование стоимостных ограничений по объемам валового годового дохода или продаж, величине активов и др. пресекает попытки крупных предприятий вычленить из своего состава наиболее прибыльные структурные части и организационно оформить их в МП для получения налоговых льгот. В то же время следует отметить, что многие из качественных характеристик, как правило, не являются предметом статистического наблюдения, особенно в постсоциалистических странах, что затрудняет проведение анализа. Сказанное в полной мере относится к украинским МП.

На Украине с начала рыночных преобразований МП определялось, как и в российском законодательстве, по отраслевой принадлежности[2]. С 1998 г. к категории МП относятся как физические лица (индивидуальные предприниматели), так и юридические лица всех форм собственности с численностью занятых до 50 чел. и объемом выручки не свыше 500 тыс.евро.

В последние годы в украинской научной литературе, периодической печати, выступлениях ученых-экономистов и политических лидеров много говорится о доминирующей роли малого предпринимательства в мире и о существенном отставании страны в этой сфере не только от развитых стран, но и постсоциалистических государств. Действительно, влияние малых предприятий Украины на улучшение макроэкономических показателей страны, на повышение ее международной конкурентоспособности недостаточно. Их доля в украинском ВВП мала и составляет по официальным данным 11-12%, что значительно хуже показателей западноевропейских стран (порядка 50%). Однако такой большой разрыв объясняется прежде всего тем обстоятельством, что в отличие от законодательства

---

[1] См .Фадеев В Ю Малое предпринимательство в Российской Федерации Проблемы и перспективы – М : Наука, 2000. – С 28

[2] Так, согласно ст 2 Закона «О предприятиях на Украине» с 1991 г. к малым относились предприятия: промышленности и строительства – с численностью занятых до 200 чел ; других отраслей производственной сферы – до 50 чел.; науки и научного обслуживания – до 100 чел.; непроизводственной сферы – до 25 чел.; розничной торговли – до 15 чел

большинства развитых стран к категории украинских субъектов малого предпринимательства не относятся средние предприятия. К тому же официальному статистическому наблюдению подлежат только МП-юридические лица, хотя индивидуальные предприниматели включены по украинскому законодательству в число субъектов малого предпринимательства.

Так, данные Госкомстата Украины свидетельствуют, что в 2000 г. в стране работало 217,9 тыс. МП. В то же время в Национальной программе[3] на конец того же года по всем субъектам малого предпринимательства приводятся несколько иные данные: около 240 тыс. МП, включая фермерские хозяйства, и 1 млн.чел. предпринимателей без образования юридического лица. Если учесть данные Госкомстата о количестве МП и данные Национальной программы об индивидуальных предпринимателях, то получится, что в 2000 г. на Украине насчитывалось 1217,9 тыс. субъектов малого предпринимательства. Таким образом, взяв за основу этот показатель (1217,9 тыс.), то при населении Украины в 48,8 млн.чел. на одну его тысячу приходится 24,6 субъектов малого предпринимательства. И это без учета средних предприятий, охватываемых статистическим наблюдением в развитых странах.

Аналогичная проблема в аспекте сопоставления данных об МП с мировыми показателями существует и в России, где к категории субъектов малого предпринимательства отнесены только юридические лица. Отметим, что и в российской практике трактовка понятия «среднее предприятие», четко прописанные для него идентификационные признаки отсутствуют. Добавим к этому и то, что индивидуальные предприятия не входят в число субъектов российских МП, но являются таковыми по украинскому законодательству. По имеющейся официальной статистике в стране насчитывалось в 2001г. 843тыс. МП, при этом с 1999г. происходит абсолютное сокращение их количества. Соответственно и вклад их в ВВП незначителен – 10-12%. Это обстоятельство, по мнению автора, объясняется не столько имеющим место резким сокращением государственного финансирования этого сектора, сколько ростом числа индивидуальных предпринимателей (ПБОЮЛ). Последние, не обладая статусом МП, не учитываются Госкомстатом в качестве таковых. По другим данным (ТПП РФ) в 2002г. в сфере малого бизнеса работало около 850тыс. МП и 4,5млн. индивидуальных предпринимателей[4] (т.е 5,35млн. субъектов малого предпринимательства), в которых были заняты 19млн.чел.[5] Если руководствоваться официальными российскими данными, число малых предприятий в России меньше, чем в США, Японии и во Франции в 23, 7,7 и 2,4 раз соответственно. В то же время по данным ТПП РФ (19млн.чел.), в России в малом бизнесе занято 41,3% работающего населения, и эти данные уже сопоставимы с мировыми показателями.

Все вышеперечисленное свидетельствует о несовершенном и мало репрезентативном статистическом наблюдении за деятельностью малых предприятий как на Украине, так и в России. В то же время достоверность статистических данных крайне важна прежде всего для государства, декларирующего готовность поддерживать малое предпринимательство: необходимо ясное представление о числе работающих в этой сфере субъектов и, соответственно, требуемых для них объемов финан-

---

[3] Закон Украины 2000 г. «О Национальной программе содействия развитию малого предпринимательства на Украине», ст.1.

[4] Основные положения Программы Торгово-промышленной палаты РФ. Первоочередные действия по развитию малого предпринимательства. // Торгово-промышленные ведомости, 2002, № 5-6 (241-242) - С. 8

[5] Революция в малом и среднем бизнесе // Торгово-промышленные ведомости. - 2002, № 3. – С. 3.

сирования. Невысокая достоверность данных прямо влияет, наконец, на корректность расчета макроэкономических показателей, характеризующих долю МП в ВВП.

Пик в становлении малых предприятий на Украине падает на период активной приватизации (1992 г.), когда темпы роста достигли 143,8% по сравнению с принятым за базу 1991 г. После отмены ряда льгот динамика роста МП имела понижательную тенденцию до конца 1996г. Темпы роста 1992г. были восстановлены лишь в 1997г (141,5%). В 1998г. произошел некоторый спад, что объясняется прежде всего экономическим кризисом (127,3%). Отметим также, что на рост числа МП существенно не повлияли установление более жестких требований к численности занятых (до 50 чел.) и ограничения в объемах оборота, поскольку пороговых величин основная масса работающих МП не достигла.

Для характеристики роли МП-юридических лиц в экономике Украины проанализированы существующие данные Госкомстата Украины, а также данные из других официальных источников. Как показал анализ, наиболее динамично малое предпринимательство на Украине развивается в период 1999-2002 гг. Так, если в 2000 г. число МП увеличилось, по сравнению с предыдущим годом, более чем на 10%, то в 2001г. годовой рост составил уже более 20%. За тот же период возросло также количество фермерских хозяйств (на 8,3%, составив в абсолютном выражении 41,6тыс.). Таким образом, доля занятых в малом бизнесе Украины за последние 5 лет удвоилась: с 9,6% в 1997г. до 20% в 2001г. Достаточно динамичное развитие малого предпринимательства объясняется улучшением за последние годы состояния экономики страны в целом[6].

Анализ украинских МП-юридических лиц показал, что наиболее привлекательной для них остается сфера торговли и общественного питания (почти половина от общего числа предприятий). Важно учитывать также, что большинство МП, зарегистрированные как промышленные, основные доходы получают от торгово-посреднической деятельности. Следует подчеркнуть, что в развитых странах соотношение малого бизнеса в сферах торговли, инноваций и производства иное: оно составляет 20:40:40 соответственно. Обращает на себя внимание низкая средняя численность занятых в украинских МП. Если в 1991 г. этот показатель составлял 25,3 (при общей численности занятых в МП 1192,4 тыс.чел.), то по мере роста количества МП средняя численность постепенно снижалась, достигнув в 1999-2000 гг. 7,8, а в 2001 г. 6,9 чел. (при увеличившейся общей численности занятых до 1897,9 тыс.чел.). Наблюдаются в стране и диспропорции в территориальном распределении МП. Почти половина их сосредоточена на территории пяти регионов: в г.Киеве, в Донецком регионе, Львовской, Днепропетровской и Харьковской областях, что объясняется во многом существующим в этих регионах солидным экономическим потенциалом, наличием финансовой поддержки со стороны местной администрации.

Проведенный в работе анализ базировался на имевшихся в распоряжении авто-

---

[6]Рост промышленного производства составил на Украине в 2001 г. 14,2%, достигнув в стоимостном выражении 155,9 млрд грн. (более 28,9 млрд долл.). За 9 месяцев 2002 г темпы роста составили 6%. Произошло это в значительной степени за счет благоприятной конъюнктуры мировых рынков для основных экспортных товаров страны. Объемы инвестиций в 2001 г. выросли на 17,2% и составили 26743,7 млн.грн. (около 4952,6 млн долл). Основным источником инвестиций остаются собственные средства предприятий (66,3%); доля госбюджета составляет 6,4%, местных бюджетов – 5,1%, кредитов коммерческих банков - 2,7% от объема капитальных вложений в целом. Общий объем иностранных вливаний составил в 2001 г. всего 4,1 млрд.долл , что является одним из самых низких показателей среди государств СНГ и стран ЦВЕ.

ра официальных статистических данных. Если же взять за основу приведенную автором цифру о числе украинских МП (1217,9 тыс.), то результаты их деятельности могли бы весомее отразиться на экономическом росте страны. Однако этого не происходит, что украинские специалисты объясняют наличием большого количества так называемых "аномальных" предприятий, возникновение которых обусловлено криминализацией экономики. Их можно считать также каналами для оттока прибыли крупных предприятий, легальной «кормушкой».

Результаты исследования украинских нормативных документов, регламентирующих работу МП, свидетельствует об активной законотворческой деятельности в этой сфере. Основополагающими из них являются Постановление Кабинета Министров Украины «О Концепции государственной политики развития малого предпринимательства» (1996г.), Указ Президента Украины «О государственной поддержке малого предпринимательства» (1998г.), Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства» (2000г.) и Закон «О Национальной программе содействия развитию малого предпринимательства на Украине» (2000 г.). В формировании правовой основы активизации финансово-кредитной и инвестиционной поддержки МП важными следует считать принятые в 2001г. законы "Об институтах совместного инвестирования (паевые и корпоративные инвестиционные фонды)", "О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг", "О кредитных союзах". Первый из перечисленных законов обеспечил, что важно с точки зрения настоящего исследования, правовые условия для развития венчурного бизнеса на Украине, второй принят вместо ранее действовавшего Временного положения о кредитных союзах, которое нуждалось в уточнении в соответствии с существующими реалиями. Третий нормативный акт декларирует право юридических лиц, не являющихся банковскими учреждениями, осуществлять кредитование МП. Однако воспользоваться своими правами такие учреждения смогут только после принятия направленного в Верховную Раду проекта закона "О микрокредитовании субъектов малого предпринимательства специализированными учреждениями". Разработан также проект закона "Об основах государственной регуляторной политики в сфере предпринимательства", одним из направлений которого является защита прав МП.

С острой нехваткой финансовых ресурсов украинские МП столкнулись в начале 90-х годов, когда в ходе приватизации было разгосударствлено свыше 80% предприятий группы «А» (объектов малой приватизации). Проблема финансирования затронула все три стадии жизненного цикла предприятия: становления, расширения и зрелости, при этом каждый цикл имел свою остроту и масштабность с точки зрения объемов привлекаемых средств. Так, определенные, и часто немалые, затраты приходится нести МП в связи с необходимостью постоянного поддержания конкурентоспособности своей продукции. Нередко МП, первоначально добившиеся успеха, не способны выдержать и резкие перепады спроса на рынке, что предполагает наличие резервных средств для сглаживания быстро меняющейся конъюнктуры. Проблемы финансирования малого бизнеса, как показано в работе, решаются в настоящее время в стране через следующие основные формы инвестирования: а)господдержка за счет бюджетных средств; б)кредитование коммерческими банками; в)финансирование за счет средств международных организаций; г)за счет кооперации МП с крупными корпоративными структурами; д)за счет кооперации самих малых предприятий (кредитные союзы, ассоциации и другие формы взаимопомощи).

Что касается первого источника финансирования, за последние 10 лет бюджетные средства на Украине распределялись следующими тремя фондами: Государственный инновационный фонд Украины, Украинский государственный фонд поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств, Украинский фонд поддержки предпринимательства (УФПП). В настоящее время УФПП и его региональные отделения являются единственными получателями средств из государственного и местных бюджетов. Поддержка МП оказывается путем финансирования целевых программ и проектов на безвозвратной и возвратной основе, частичной компенсации процентов по банковским кредитам. Кредиты выдаются на конкурсной основе сроком до 3-х лет. Процентная ставка по ним не превышает ставку рефинансирования НБУ.

В работе отмечено, что возложив на УФПП функции реализации государственной политики, средств ему государство не выделяет. Так, утвержденные госбюджетом на 2001 г. 27млн.грн. (5,1млн.долл.) в фонд вообще не поступили, а выделенные в 2002г. 2млн.грн. (377,3тыс.долл.) предназначены только для повышения квалификации и информационного обеспечения[7]. Это связано, по мнению некоторых аналитиков, с которыми согласен автор, с отсутствием действенного механизма возврата выданных кредитов, с одной стороны, и контроля за деятельностью фонда, с другой, в результате чего выделяемые ранее из бюджета средства «проедались» самим фондом и необоснованно «раздавались» в виде займов, часто безвозвратных.

В результате за счет средств местных бюджетов, спонсорских поступлений и собственных средств центральный УФПП и его региональные отделения направили в 2001 г. на реализацию Национальной программы 774,0 млн.грн. (144,7 млн.долл.). Региональные фонды занимаются и распределением госзаказов для МП. Так, в 2001 г. по результатам конкурсов, проведенных во всех регионах, среди МП было размещено более 10 тыс. госзаказов на общую сумму 43,18 млн.долл. В то же время, как показывает практика, из-за отсутствия широкой и доступной сети оповещения о конкурсах, многие МП не располагают информацией об их проведении.

Состояние экономики страны[8], скудность бюджетных средств, когда даже законодательно определенный их объем для МП не выделяется, обусловило перенесение центра тяжести господдержки работающих на Украине субъектов малого предпринимательства на региональный уровень, что в условиях отсутствия централизованного финансирования представляется в целом конструктивным, поскольку именно на региональном уровне сосредоточены наиболее действенные инструменты регулирования деятельности МП.

Одним из важнейших направлений косвенной государственной поддержки, активно используемой в зарубежной практике, является льготное налогообложение МП. В диссертации это проиллюстрировано практикой стимулирования МП в Голландии, Швеции, Франции, Великобритании, США. Показано, что применительно к Украине налоговый «пресс» для МП за последнее время усилился. Так, в госбюджете на 1994 г. уже не было предусмотрено средств для льготирования малого бизнеса. Из Закона Украины 1995 г. «О налоге на прибыль» также были исключены льготы для МП, что самым негативным образом сказалось на росте их численности.

---

[7]Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства России, в задачи которого входит финансирования малого бизнеса, оказался в аналогичной ситуации. С 1998 г. Фонд не получает причитающиеся ему 5% от приватизационных поступлений

[8]Согласно рейтинга мировой конкурентоспособности, составленного специалистами Всемирного экономического форума, в принятой шкале из 80 позиций по индексу перспективной конкурентоспособности Украина занимала в 2001 г. 77-е место, а по индексу микроэкономической конкурентоспособности – 69-е.

Вопросы льготирования МП прямо затрагивал другой важный нормативный акт - Указ Президента 1998 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства», где предусматривалось, в частности, установить единый налог для МП в размере не более 40% от всех видов платежей в бюджет; снизить до 35% размер отчислений от ФОТ; сократить до 10-15% ставку НДС; ввести упрощенную систему налогообложения и отчетности субъектов малого предпринимательства. Однако, и это важно подчеркнуть, в принятом в 2000 г. законе «О государственной поддержке малого предпринимательства» осталось только последнее положение. В то же время предусматривать такую норму было излишне, так как она уже была введена в 1999 г. соответствующим указом Президента.

В диссертации отмечается, что сформулированные в упомянутом законе 2000г. критерии принадлежности юридических лиц к субъектам малого предпринимательства (50 чел. и 500 тыс.евро или 2,3 млн.грн.), не совпадает с нормой указа, дающей возможность применять упрощенную систему налогообложения (для юридических лиц – 50 чел. и 1 млн.грн.). Таким правом не обладают и физические лица, у которых свыше 10 чел. насмных работников или объем выручки от реализации продукции за год составляет свыше 500 тыс.грн. Проектом нового Налогового Кодекса предусмотрено дальнейшее сужение масштабов применения упрощенной системы налогообложения как по количественным, так и по стоимостным показателям. Отменены также принятые в 2001 г. льготы для сельскохозяйственных МП. В числе льготируемых остался пока только ввоз оборудования для приоритетных отраслей экономики, а также льготы для СЭЗ.

Как показал проведенный анализ, далеко не все украинские МП могут воспользоваться традиционным источником финансирования - банковским кредитом[9]. Происходит это по ряду причин, главные из которых следующие. Во-первых, отсутствие имущества под залог. Если же оно имеется, но не является недвижимостью (например, оборудование, транспортные средства), банки-кредиторы, как правило, требуют передать залог на хранение, что может полностью парализовать деятельность МП. Кроме того, речь идет о высоколиквидном залоге, размер которого может превышать не только сумму кредита вместе с затратами на его обслуживание, но и гарантировать банку дополнительно до 50% прибыли в случае невозврата кредита. Во-вторых, завышенные кредитные ставки (иногда до 60% годовых). В США, например, предприниматели кредитуются по ставке 9% годовых и ниже, часто без какого-либо залога, сроки погашения взятой ссуды определяются по соглашению сторон. В-третьих, отсутствие у вновь образованных МП кредитной истории заемщика (ее наличие входит в условия предоставления кредита) делает практически невозможным получение ссуды. Все это свидетельствует о том, что сегодня на первый план выходят проблемы, связанные с существенным отставанием финансово-кредитной системы от требований рыночной экономики, ее незаинтересованностью в

---

[9] Подчеркнем при этом, что происходит это на фоне улучшения условий для кредитования банками реального сектора экономики, чему способствует, в частности, неоднократное снижение НБУ, начиная с 1999 г., нормативов обязательного резервирования и размеров учетной ставки. Соответственно снижались процентные ставки коммерческих банков: 1999г. - 56%, 2000г.-38%, 2001г. – 25%. В результате в 2001г. общий объем выданных ими кредитов вырос на 45,6%, составив 27,8 млрд грн. (5,1млрд долл). Несмотря на наметившуюся тенденцию к повышению уровня капитализации банков, проблема их стабильности и эффективности работы остается по-прежнему весьма актуальной, о чем свидетельствует, в частности, соотношение балансового капитала к ВВП, которое не достигает сегодня 4%. Весьма невысок и уровень рентабельности активов большинства украинских банков – по состоянию на конец 2001 г. он составлял лишь 1,2%.

обеспечении ресурсами реального сектора. Это приводит к тому, что место легального кредитования малого бизнеса зачастую занимает теневой.

В сложившихся на Украине экономических реалиях для многих кредитно-финансовых институтов страны в целом характерен низкий уровень их капитализации. В этой связи банки предпочитают иметь дело главным образом со своими крупными корпоративными клиентами. Они же составляют и основной контингент для получения льготных кредитов, чего нельзя сказать об МП. Такое обстоятельство объясняется прежде всего тем, что государство никак не обеспечивает защиту интересов банков в случае возникновения у них проблем с возвращением ссуд. Не случайно поэтому из собственных средств кредитует МП лишь очень небольшое количество банков: «ВАБанк», «Аваль», «Ажио», «Финансы и кредит» и немногочисленные другие.

Особенно невыгодно для украинских банков микрокредитование, хотя оно успешно применяется не только в развитых странах, но и в ряде развивающихся. Развитие микрокредитования существенно сдерживается отсутствием здесь законодательной базы (нет ясности, например, в определении объемов - предельных значений микрокредитов[10]). Скорее не благодаря, а вопреки подобному положению в стране создан в 2001 г. «Микрофинансовый банк» (МФК). Это первый и пока единственный на Украине банк, полностью ориентированный на микрокредитование малого бизнеса. В работе показано, что в целом успешной деятельности МФК способствовало его тесное взаимодействие с учредителями, выступившими по существу гарантами выдаваемых им кредитов. Отметим при этом, что капитализация банка невысока. На начало 2002г. его общие активы составляли 85,9млн.грн., а чистые - 84,2млн.грн. (88 место в банковском рейтинге страны). Приведенные в диссертации данные о деятельности МФК наглядно демонстрируют, что кредитование МП может быть прибыльным и стабильным бизнесом. Это приводит к заключению о необходимости сосредоточения скудных бюджетных средств, направляемых на поддержку малого предпринимательства, на создании специализированных национальных банков по кредитованию этого сектора экономики (с предоставлением налоговых льгот), как это принято в развитых странах[11].

Появился также первый опыт кредитования МП без залога. Так, АКБ «Коралл-банк» создал так называемую «целевую группу предпринимателей», объединенных по технологическому принципу. Если заемщик по какой-либо причине не смог вовремя вернуть кредит, за него это сделают другие участники технологической цепи.

Потребительское кредитование, как подчеркивается в работе, также правомерно отнести к источникам финансирования МП, поскольку индивидуальные предприниматели, о чем уже говорилось, относятся на Украине к субъектам малого предпринимательства. Лидирующее место по привлечению средств населения занимает в стране Сбербанк (22% в структуре кредитного портфеля), "Приватбанк"(14,3%) и

---

[10]*Ориентиром здесь может служить опыт развивающихся стран, когда в качестве максимально возможного* объема микрокредита устанавливается сумма в диапазоне от 500 до 1тыс.долл., в развитых в разряд микрокредитов относят займы в размере до 5 тыс.долл.

[11] Примером являются хорошо зарекомендовавшие себя на Украине по результатам кредитования малого бизнеса банки, созданные при участии региональных властей ("Хрещатик", "Донеччина"). Так, из кредитного портфеля банка «Хрещатик» на эти цели выделено около 35 млн.грн. Размер кредита от 25 тыс.грн. до 50 тыс.грн. со сроком кредитования до 2-х лет. Уровень процентной ставки привязан к ставке рефинансирования и может изменяться в пределах. «учетная ставка НБУ плюс 4 -11%». При этом от 25 до 75% расходов на погашение заемщиком сумм по обслуживанию кредита могут быть компенсированы из городского бюджета (на эти цели в бюджете на 2002 г. было предусмотрено 7 млн.грн.).

"Проминвестбанк"(13,8%). Предоставляемые ими кредиты рассчитаны на срок от 2 до 5 лет под залог недвижимости, производственного оборудования, автотранспорта.

В работе отмечается далее, что кредитование сельскохозяйственных МП имеет ряд специфических черт, связанных с сезонностью и цикличностью их работы. Первое требование к механизму кредитования – это обеспечение невысоких процентных ставок в силу низкой рентабельности отрасли. Второе требование – поступление кредитов не только в требуемых объемах, но, главное, - в определенные сроки. Третье требование (оно, впрочем, универсально) связано с возвратом кредитов в условиях, когда скорость оборачиваемости средств в сельскохозяйственном секторе гораздо ниже, чем в промышленности. Как свидетельствует зарубежный опыт, во многих странах ЦВЕ, где также существенна роль сельскохозяйственного производства, активно применяются формы кредитной помощи в виде различного рода фондов поддержки. Они имеются, например, в Венгрии, Польше, Румынии, Словении, Чехии.

На Украине до недавнего времени абсолютное большинство сельхозпроизводителей кредитов по этой линии практически не получало. Финансовые средства для МП этого сектора составляли в 1993 г. в общем объеме выдаваемых кредитов 6,7%; к 2000 г. эта доля снизилась до 1%. После принятия в 2000 г. Постановления Кабинета Министров Украины «О дополнительных мерах по кредитованию комплекса сельскохозяйственных работ», которое предусматривало выделение средств на частичную компенсацию ставок по кредитам, положение резко улучшилось: в 2000 г. было выдано льготных кредитов на 50,3 млн.грн., в 2001 г. их число возросло по сравнению с 2000 г. в 50 раз, достигнув 2,64 млрд.грн., что благоприятно сказалось на развитии этой отрасли. В то же время, как показано в диссертации, для целенаправленного расходования государственных средств необходимо создание специализированного банка сельскохозяйственного профиля (агробанка)[12]. По этому пути идет большинство развитых стран.

Таким образом, и это показывает как имеющаяся на Украине практика финансирования АПК, так и опыт развитых стран (США, Великобритании, Германии, Франции), создание системы льготных кредитов и гарантий с участием государства – один из действенных каналов доступа МП на рынок банковских кредитов. Заслуживает внимания и принятая в развитых странах практика государственного гарантирования кредитов[13]. В диссертации показано, что начало работ в области создания системы предоставления льготных кредитов малому бизнесу и гарантирования их со стороны государства было положено принятием в 1999 г. Указа Президента Украины «Об образовании кредитно-гарантийных учреждений для поддержки малого и среднего предпринимательства». В состав учредителей, созданного по указу ЗАО «Кредитно-гарантийное учреждение» (КГУ), вошли УФПП (как представитель государства), 11 коммерческих банков и более 30 коммерческих организаций. Источники формирования средств КГУ здесь нетрадиционны для практики малого бизнеса и предусматривают поступления от размещения ценных бумаг, эмиссия которых осуществляется под государственную гарантию. Судить об эффективности работы Учреждения пока невозможно (по состоянию на конец 2002 г. стартовых средств

---

[12] С 2000 г. из-за отзыва лицензии у агробанка «Украина» значительная часть (до 70%) кредитов предприятиям АПК предоставлялась непрофильным банком «Аваль», ориентированным на обслуживание населения (в том числе в пенсионной сфере).

[13] Администрация малого бизнеса США, например, гарантирует кредиты для субъектов малого предпринимательства примерно на 40 млрд долл. в год При этом консолидированная сумма государственных гарантий кредиторам достигает 90% заемного капитала.

выделено не было), однако сама идея его создания, по мнению автора, благотворна и вполне перспективна.

Одной из форм государственной поддержки на Украине представителей малого бизнеса является их финансирование за счет иностранных кредитных линий. В работе показано, что это обеспечивается путем заключения межгосударственных соглашений о финансовом сотрудничестве с ЕБРР, Немецко-украинским фондом, Всемирным банком, фондом «Евразия» и др. Условия выделения кредитов по этим международным линиям во многом схожи. При этом основным требованием к предприятиям-заемщикам является преобладающая доля в их уставном фонде частного капитала (не менее 51%). Непосредственную работу с клиентами осуществляют уполномоченные банки, к которым относятся «Аваль», «Ажио», «ВАБанк», «МФК», «Надра» «Приватбанк» и др. С кредитными линиями международных организаций работают в общей сложности 15 украинских уполномоченных банков, из них только 3 относятся к группе крупнейших, 6 – к группе крупных и 6 – к группе средних[14]. При этом в качестве уполномоченных по всем кредитным линиям фигурируют одни и те же банки. Банк «Аваль», например, работает в качестве уполномоченного по всем существующим в настоящее время пяти кредитным линиям. Банк «Ажио», занимающий 48-е место в рейтинге, работает по четырем из пяти линий. В то же время не вошел в состав уполномоченных Сбербанк Украины с 50%-ным участием государства. В РФ, например, именно Сбербанк активно занимается кредитованием малого бизнеса по зарубежной программе.

В числе зарубежных каналов инвестирования украинского малого предпринимательства важное место занимают рассмотренные в работе кредитные линии ЕБРР - МСП-1 и МСП-2. По первой линии в период 1995-2000гг. профинансировано 155 проектов (138 млн.долл.) и выдано 2,3 тыс микрокредитов (30 млн.долл.). В августе 2001г. была открыта вторая кредитная линия МПС-2 в размере 88 млн.долл. По состоянию на 2002г. предоставлено около 4тыс. микрокредитов на сумму прядка 30 млн.долл. Кредиты выделяются под проекты (до 4млн.долл.) и на пополнение основных и оборотных средств (до 2,5 млн.долл.) сроком до 5 лет (до 1 года - для пополнения оборотных средств) по ставке для уполномоченных банков LIBOR+8% годовых. Основным требованием, предъявляемым к обеспечению кредита, является 120%-ное покрытие суммы кредита и процентов. Кроме того, должно поддерживаться страхование залога на весь срок кредита. Во время действия кредитного договора уполномоченные банки осуществляют непосредственный контроль за финансированием и целевым использованием заемных средств, а также контроль за сохранностью заложенного имущества.

В качестве другого зарубежного канала инвестирования украинского малого предпринимательства в работе рассмотрен Немецко-Украинский Фонд (НУФ), из средств которого кредиты выдаются на срок до 1 года (для финансирования основных фондов) и 1,5 лет (для финансирования оборотного капитала). Для микропредприятий и индивидуальных предпринимателей максимальный объем кредита составляет 7,7 тыс.евро (ставка - до 25% годовых), для МП – 25,6 тыс.евро (до 20%), для малых и средних совместных предприятий с участием немецкого партнера – до 255,6 тыс.евро (до 15%). За все время реализации программы НУФ предоставлено 4456 кредитов на общую сумму более 35 млн.евро. Подчеркнем при этом, что

[14]Классификация украинских банков в соответствии с критериями НБУ осуществляется по 4 группам в зависимости от размера их чистых активов: крупнейшие - свыше 0,2 млрд.долл., крупные - свыше 74 млн.долл., средние - свыше 28 млн.долл. и малые - менее 28 млн.долл.

средства уполномоченным банкам выделяются на льготных условиях - по ставке 10% годовых, которая к тому же может быть снижена (до 6% и даже 4%), исходя из эффективности деятельности этих банков.

В диссертации детально рассмотрено также кредитование МП по каналам Всемирного банка, Фонда «Евразия», фонда поддержки предприятий «Western NIS Enterprise Fund». Из последнего фонда с общим капиталом 150млн.долл. Украине выделено 45млн.долл. Фонд осуществляет финансирование в форме частичного участия в уставном капитале, а также выделения кредитов под проекты в размере от 500 тыс. долл. до 5 млн.долл. Из средств этого же фонда выдаются микрокредиты украинским индивидуальным предпринимателям в размере от 500 до 5 тыс.долл., а МП – от 10 до 100 тыс.долл. Срок кредитования - от нескольких месяцев до 5 лет. Важно подчеркнуть, что при выдаче кредитов не требуются гарантии. По аналогичной схеме, как показано в работе, действует инвестиционный фонд "Украина", объем кредитов которого варьируется в диапазоне от 50тыс. до 500тыс.долл. В числе других международных организаций, оказывающих содействие развитию малого предпринимательства на Украине - Фонд «Ноу-Хау» (британская программа технической помощи), Финансовая компания «Сократ» и др.

Как отмечается в работе, несмотря на активизацию деятельности на Украине международных организаций, существенных позитивных сдвигов в направлении увеличения объема направляемых ими средств в сферу малого бизнеса не достигнуто. Объясняется это, по мнению автора тем, что до сих пор в рамках международных кредитных линий финансировались проекты средней стоимостью 300-500 тыс.долл., тогда как экономическая ситуация на Украине требует поддержки проектов, стоимость которых не превышает 30-50 тыс.долл. Учитывая также, что критерием выделения кредитов по многим международным линиям является количество занятых - до 500 чел (при среднесписочной численности работающих на украинских МП в 8 чел.), можно с уверенностью считать, что основными потребителями этих заемных средств являются не малые, а крупные предприятия. Практически не выделяется кредит для начала предпринимательской деятельности.

Проведенный в работе сопоставительный анализ условий кредитования по линии ЕБРР и из собственных средств украинских банков показал, что, хотя суммы предоставляемых кредитов по международной линии существенно больше, процентные ставки по ним достаточно высоки (не ниже 20%). При этом требования Европейского банка к заемщикам, например по графику погашения кредита, много жестче, чем украинских банков. Кроме того, по проекту МПС-2, например, заем составляет всего 20% от требуемых кредитополучателю средств. Однако главным недостатком каналов зарубежного финансирования украинских МП является то, что зарубежные фонды руководствуются в своей деятельности на Украине (как и в других постсоциалистических странах) прежде всего получением прибыли от своей деятельности, мало заботясь об интересах страны-реципиента с точки зрения структурной перестройки ее экономики, в том числе за счет развития наукоемких производств. Это еще один аргумент в пользу расширения практики создания специализированных национальных банков для целевого кредитования МП приоритетных отраслей и сфер деятельности, что, в конечном счете, нивелирует недостатки работы зарубежных фондов.

Отдельный блок вопросов диссертационного исследования касается альтернативных источников финансирования МП. В этом контексте рассматриваются проблемы оптимального сочетания крупного и малого предпринимательства, особую

значимость и актуальность которые приобретают в странах с переходной экономикой. В работе показано, что длительное время лицо работающих «в связке» российского и украинского комплексов определяли мощные, высококонцентрированные предприятия. Да и сейчас в результате приватизации, искусственного раздробления масштабных производств на более мелкие Россия и Украина в ведущих отраслях экономики по-прежнему остаются странами крупного и среднего производства.

Одновременно, и с этим необходимо считаться, крупному производству гораздо труднее приспособиться к рыночным условиям, особенно в трансформационной экономикс, когда работа большинства промышленных предприятий характеризуется низкой эффективностью и ослабленной адаптацией к меняющимся параметрам внешней среды. Стало также очевидно, что высокая концентрация производства имеет пределы экономической целесообразности. В ряде случаев они были достигнуты, и дальнейшая концентрация стала приводить к появлению неповоротливых монстров, не способствующих динамичному развитию реального сектора экономики.

В то же время важно подчеркнуть и другой аспект проблемы. Обеспечить всегда обременительное финансирование инвестиционных проектов по овладению результатами научно-технического прогресса в состоянии лишь высокоинтегрированный капитал. У него больше возможностей для снижения издержек при выпуске конечного продукта, привлечения инвестиционных ресурсов, повышения своей «выживаемости» в рыночных условиях. Основой успеха небольших высокотехнических фирм является прежде всего узкая специализация их научных поисков. Они стремятся к завоеванию какой-то части рынка, принимая принципиально новые технические решения, так как иного выхода в условиях жесточайшей конкуренции у них попросту нет.

В работе показано, что практика предпринимательства развитых стран свидетельствует о заинтересованности во взаимодействии и сотрудничестве крупного производства и небольших предприятий инновационного профиля. Для крупных корпораций – это возможность быстрого и относительно дешевого получения новшеств, для МП - решение прежде всего проблем финансирования. Это особенно актуально для Украины при весьма скудных государственных затратах на НИОКР: финансирование на одного ученого в 20 раз меньше, чем в среднем по странам-членам ЕС.

Часто крупные предприятия идут по пути включения в свой состав (путем слияния или поглощения) мелких инновационных фирм. Но, как показывает опыт, утрата независимости МП резко снижает их эффективность за счет существенного сокращения производительности труда. Более того, собственники малых предприятий, владеющие инновационными проектами, никак не заинтересованы в потере своей независимости. Поэтому все чаще прямое поглощение уступает место равноправному сотрудничеству (работе по заказам крупных предприятий). В качестве примера такого сотрудничества на Украине можно привести взаимодействие корпорации «Индустриальный союз Донбасса» с инновационными МП области в разработке и внедрении в производство уникальной сварочной проволоки.

В конце прошлого столетия сначала в России, затем на Украине были предприняты попытки создания крупных корпоративных структур, получивших название финансово-промышленных групп (применительно к Украине – промышленно-финан-

совых групп)[15]. По существу они становятся звеном, связующим микро- и макроуровень экономики. Как агенты рыночной системы такие структуры призваны активно воздействовать на состояние национальной экономики, являться своеобразным полигоном для выработки соответствующих сегодняшним реалиям стандартов принятия решений по всей гамме вопросов хозяйственной деятельности. Иными словами, стратегия и конкретные формы функционирования ПФГ-ФПГ в значительной степени предопределяют направления дальнейшего развития национальной экономики, в том числе и малого бизнеса.

Об эффективности рассматриваемого подхода свидетельствует и мировой опыт. Так, в большинстве развитых стран, в том числе в США, где господствует не либеральная рыночная система, а смешанная экономика с мощным государственным вмешательством, промежуточным звеном между макро- и микроэкономикой являются именно крупные корпорации. Со своей стороны, такие крупные структуры заинтересованы во включении в свой состав МСП. Например, в США, корпорация может получить госзаказ только в том случае, если в его выполнении принимают участие МСП. Существуют также льготы при участии крупных структур в акционерном капитале МСП. В результате в состав корпорации входит значительное число представителей малого бизнеса, что находит отражение в несопоставимых на первый взгляд цифрах: вклад МСП в ВВП страны составляет 50%, а вклад крупных корпоративных структур – 90%. Подобная несопоставимость объясняется неизбежным в таком случае двойным счетом, когда в странах, где налажена действенная система взаимодействия крупных, средних и малых предприятий, результаты деятельности последних суммируются в показателях работы крупных предприятий.

Как известно, ФПГ могут создаваться в двух формах: «мягкой» (ассоциации - по российскому законодательству; ассоциации, корпорации, консорциума – по украинскому законодательству) и «жесткой» (холдинга - по российскому законодательству; концерна – по украинскому законодательству о ПФГ). Из вышеупомянутых двух форм в качестве структур мезоуровня, как аргументируется в работе, могут выступать только ФПГ (ПФГ) «мягких» форм. В составе «жестких» форм МП теряют юридическую самостоятельность и автоматически исключаются из субъектов малого предпринимательства.

Таким образом, эффективность хозяйственной системы в современном мире в решающей степени определяется построением ее по принципу, оптимально выстраивающему иерархию отношений между организационными структурами различного масштаба. В рамках финансово-промышленных структур возможна, по мнению автора, успешная реализация таких детально рассматриваемых форм взаимодействия крупного и малого бизнеса, как венчурное финансирование, лизинг и франчайзинг.

Перспективной, однако слабо развитой на Украине формой поддержки малого бизнеса, является венчурное финансирование. Известно, что в качестве его объекта выступают главным образом инновационные МП. Рассмотрение имеющегося здесь богатого американского и европейского опыта свидетельствует, что инновационный

---

[15] В соответствии с принятым в 1995 г. законом «О промышленно-финансовых группах на Украине», под ПФГ понимается объединение, в которое могут входить промышленные и сельскохозяйственные предприятия, банки, научные, проектные и другие организации всех форм собственности, имеющие целью получение прибыли. В отличие от российского законодательства, которое предусматривает создание ФПГ только в виде ассоциации либо холдинга, украинские ПФГ могут иметь различные организационно-правовые формы, что не сковывает их инициативы и дает простор в интеграции финансового и промышленного капитала, свободу в выборе форм финансирования ими малого бизнеса.

бизнес в современных условиях невозможен без участия венчурного капитала. По своей сути, как показано в работе, это особый вид рискового кредитования, который отличается от обычного банковского тем, что средства выделяются без условия возврата и без выплаты по нему процентов, при обязательном условии участия инвестора в уставном капитале МП (как правило, без приобретения контрольного пакета). Прибыль от прироста стоимости акций предприятия – главный стимул венчурного инвестирования.

Закон Украины 2001 г. "Об институтах совместного инвестирования (паевые и корпоративные инвестиционные фонды)» заложил правовые основы создания таких фондов, а также организаций по управлению активами венчурных фондов (с государственным участием в уставном капитале менее 10%). Однако национальные венчурные фонды на Украине развития не получают, что объясняется главным образом несовершенством налогового законодательства, не предусматривающего здесь никаких льгот. Так, для стимулирования венчурного инвестирования необходимы, и это иллюстрирует зарубежный опыт, льготы по налогообложению, в частности, сокращение налогооблагаемой прибыли на сумму, предоставленную финансирующими организациями для создания инновационных предприятий. Финансированием венчурных предприятий не занимаются и банки, поскольку им запрещено участвовать в акционерном капитале хозяйствующих субъектов.

В работе отмечается, что несовершенство нормативно-правовой базы создало в стране ситуацию, когда в области венчурного финансирования на Украине работают только зарубежные кредитно-финансовые учреждения: Western NIS Enterprise Fund и EuroVentures. Общая сумма привлеченного ими капитала составляет около 200 млн.долл., однако фактически инвестировано менее половины, что для страны с численностью почти 50 млн.чел. составляет в пересчете на душу населения всего около 2 долл. в год. Аналогичный показатель ежегодных поступлений в венчурные фонды Западной Европы в конце 90-х годов прошлого столетия составлял порядка 50-60 долл. на человека. Одной из сфер вложения иностранного венчурного капитала на Украине является «hi-tech», в том числе разработка программного обеспечения, интернеттехнологии, телекоммуникации. Следует при этом отметить, что по результатам исследования, проведенного международной аналитической компанией "Brain Bench", Украина занимает четвертое место в мире по количеству программистов, имеющих международные дипломы и сертификаты. Однако много чаще на Украине венчурный капитал идет не в разработку высоких технологий, а в торговлю и сферу услуг, где оборачиваемость капитала максимальна. Такое финансирование, например, в настоящее время осуществляется в рамках проектов СЭЗ "Рени", расположенной в Одесской области («соевый» проект, производство безалкогольных напитков, кормовых добавок и др.).

Доминирование на украинском рынке венчурного капитала иностранного происхождения положительным, по мнению автора, считать нельзя, поскольку прямо или опосредованно способствует утечке «мозгов» и в конечном счете национального достояния страны. Следует отметить, что в развитых странах хотя и практикуется привлечение иностранных рисковых капиталов (в Великобритании, например они составляют около 50% от объемов средств венчурных фондов), присутствие их на этом рынке не являются преобладающим.

В комплексе проблем финансирования малого предпринимательства структурами крупного бизнеса в работе рассматриваются проблемы развития лизинга на Украине, России и в ряде других стран. При этом отмечается, что наиболее широкое

распространение первоначально лизинг получил как форма инвестирования. Хорошо он себя зарекомендовал и в международной практике, позволяя на выгодных для донора и реципиента условиях привлекать и осваивать иностранный капитал. В последнее время лизинг стал применяться в сравнительно новом качестве - как источник финансирования малого предпринимательства (именно так он определяется в украинской Концепции 1996 г.). Показано, что использование лизинга позволяет МП без одномоментного отвлечения финансовых ресурсов большого объема получать новое оборудование и передовые технологии, необходимые для расширения и модернизации производства. При этом решаются две самые трудные проблемы, возникающие при банковском кредитовании, а именно· запредельные процентные ставки и слишком жесткие требования к обеспечению (кредитную историю и/или залог заменяют прогнозные оценки будущего потока денежных средств). Существенное преимущество лизингового финансирования для МП заключается и в возможности уменьшения налогооблагаемой базы.

Как показали исследования, существует значительный разрыв между высоким интересом, проявляемым к лизингу, и чрезвычайно скромным масштабом его фактического применения на Украине. По мнению автора, это объясняется, с одной стороны, декларативностью существующего законодательства о лизинге (оно не предусматривает стимулирующих мер – налоговых льгот для лизингодателей, например), с другой - свидетельствует об отсутствии активной государственной поддержки этого вида деятельности. В то же время ряд мер, предпринятых властными структурами Украины в сфере внедрения лизинговых отношений, говорит о появлении определенных позитивных подвижек. Прежде всего в стране создана достаточно разветвленная сеть лизинговых центров для МП. Их численность в 2001 г. составила 75. Интересы МП сфере отстаивает ассоциация «Укрлизинг». Создан также Государственный лизинговый фонд, средства которого идут на закупку сельскохозяйственной техники. Хотя и скромно, но уже обозначилась тенденция к участию в финансировании малого бизнеса через лизинговые схемы крупных финансово-промышленных корпоративных структур. Уже работают, например, лизинговые компании, созданные крупными промышленными предприятиями и банками: «Авальлизинг», «Укрсимлизинг», лизинговое отделение банка «Надра». Стали появляться лизинговые компании, созданные украинскими крупными торговыми предприятиями. На украинский рынок вышли также крупные международные лизинговые компании.

В работе отмечается, что спрос на украинском рынке лизинговых услуг намного превышает предложение[16]. Так, у МП велика потребность в качественной сельскохозяйственной и строительной технике, однако примеров использования здесь лизинговых схем нет. Главная причина тому – действующее украинское законодательство. Так, установленные законом 1997 г. «О лизинге» сроки договоров по финансовому и оперативному лизингу противоречат сути этих форм. Финансовый лизинг, например, определяется как договор, при котором лизингополучатель получает в платное пользование от лизингодателя объект лизинга на срок не менее периода, за который амортизируется 60% его стоимости, а оперативный лизинг - на срок не менее периода, за который амортизируется 90% стоимости объекта[17]. Логичнее было бы

---

[16] Потенциальный рынок потребителей лизинговых услуг на Украине огромен, так как износ машинного парка доходит до 80% Потребность в такого рода услугах оценивается западными экспертами в сумме более 300 млн долл.

[17] Подобная нечеткость определений, по мнению автора, допускает возможность неоднозначной трактовки договоров со сроками амортизации от 61 до 89%

наоборот: при финансовом лизинге лизиногодатель заинтересован в том, чтобы передаваемое им лизинополучателю оборудование «самортизировалось» как можно больше; при оперативном лизинге иначе, так как лизингодатель заинтересован во многократном предоставлении своего оборудования в аренду. Более того, применяя установленные законодательством сроки действия договоров (по критериям амортизации), невозможно точно установить дату прекращения договора. Все это препятствует на практике изъятию объектов лизинга у их недобросовестных пользователей и отпугивает потенциальных инвесторов.

Франчайзинговые схемы финансирования, как отмечается в диссертации, получили широкое распространение не только в США, но и в Европе. Достаточно высок интерес франчайзинговых компаний и к Украине. Только в 2002 г. подписано более 80-ти франчайзинговых контрактов, треть из которых затрагивает рынок нефтепродуктов и четверть - систему «фаст-фуд». Так, франчайзинговые схемы широко применяются в организации сети автозаправочных станций (число «брендовых» АЗС достигло в 2002г. 20% от общего количества этих станций). Однако в настоящее время франчайзинг находится на Украине «вне закона» и для оформления взаимодействия крупных и малых предприятий на его основе используются лизинговые договоры. В то же время разработка соответствующего законодательства идет. По состоянию на конец 2002 г. имеются проекты трех актов, нацеленных на регулирование франчайзинговых отношений (соответствующие статьи Гражданского и Хозяйственного кодексов и проект закона «О франчайзинге»). Знакомство с ними приводит к выводу о крайней забюрократизированности и неоправданной жесткости многих норм, применение которых на практике породит массу проблем. Сказанное, в первую очередь, касается регистрации договоров франчайзинга и их пролонгации. Франчайзер, например, не может выдвинуть в новом договоре более жестких требований к франчайзи в изменившихся условиях конкурентной борьбы, и это вряд ли можно считать справедливым. Отметим, наконец, что несоответствие украинского законодательства по защите интеллектуальной собственности и «брендов» международным нормам создаст дополнительные трудности при вступлении Украины в ВТО.

В числе других форм небанковского кредитования МП в работе рассмотрены получившие наибольшее распространение в мировой практике кредитные союзы (КС). Порядка сорока их тысяч работает в 80-ти странах, объединяя в своих рядах около 100 млн.чел. Консолидированные активы таких союзов аккумулируют свыше 450 млрд.долл. Анализ украинской практики работы кредитных союзов показал, что наибольшую отдачу их работа принесла в сфере кредитования малых сельскохозяйственных предприятий (общая сумма кредитов, выданных в 2001 г. фермерам, составила 32,3 млн.грн.). Такой результативной деятельности способствовало, в частности, выделение средств из региональных бюджетов. В то же время, и на это обращается в работе внимание, в развитии кредитной кооперации слабым звеном является взаимодействие КС с коммерческими банками. Сказанное особенно актуально для сельскохозяйственных союзов в условиях отсутствия, как уже отмечалось, агробанка. Это не способствует созданию единой системы финансирования этого сектора экономики, о целесообразности формирования и эффективности работы которой свидетельствует, например, опыт Китая, где работа аналогичных структур происходит в единстве с сельскохозяйственным банком.

Финансирование кредитными союзами можно рассматривать как неплохую альтернативу банковскому кредиту, поскольку кредитные ставки напрямую зависят

от финансового состояния первых — чем больше активы, тем меньше ставки. В большинстве КС годовые ставки составляют от 20 до 40%. Важно отметить также, что в некоторых союзах кредиты выдают под поручительство, и тогда у предпринимателя появляется возможность «наработать» свою позитивную кредитную историю вне банка. Максимальный срок кредитования по линии КС составляет всего один год и процентная ставка по нему часто доходит до 50% годовых. Но даже при таких жестких условиях этот вид финансирования востребован, так как получить в банке микрокредит в размере нескольких тысяч гривен начинающему бизнесмену практически невозможно.

В диссертации показано далее, что в числе других специализированных учреждений, нацеленных на кредитование малого бизнеса, могут быть хорошо зарекомендовавшие себя за рубежом, в том числе в развивающихся странах, паевые инвестиционные фонды, создаваемые за счет аккумулирования средств частных инвесторов. Однако, на развитии этой и других форм небанковского кредитования отрицательно сказывается отсутствие на Украине соответствующей законодательной базы. Необходимость ее принятия обусловлена, по мнению автора, прежде всего тем обстоятельством, что действующий с 2001 г. Закон "О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг" содержит противоречащие определения субъектов, оказывающих такие услуги. Нет также соответствия данного закона принятому ранее законодательству (например Гражданскому кодексу и закону о лизинге).

В заключение отметим, что схожесть и в известной мере однотипность происходящих в российской и украинской экономике трансформационных процессов сделало возможным проведение репрезентативного сопоставительного анализа по выделенным в работе источникам и механизму финансирования МП, послужило основой для выработки нацеленных на практику рекомендаций по совершенствованию ресурсного обеспечения отечественного малого бизнеса.

Прежде всего следует указать, и это важно для достижения поставленной в работе цели исследования, на разнонаправленность в тенденциях малого предпринимательства. Так, несмотря на существование проблем, во многом аналогичных российским, численность украинских МП из года в год неуклонно растет. По данным Госкомстата Украины доля занятых в малом бизнесе за последние 5 лет удвоилась: с 9,6% в 1997 г. до 20% в 2001 г. В России же по данным официальной статистики происходит абсолютное сокращение количества МП: в 1999г. – 890,6 тыс., 2000г. – 879,3 тыс, 2001г. – 843 тыс. Названные «расходящиеся» тенденции не может нивелировать даже тот факт, что, в отличие от Украины, в России индивидуальные предприниматели, напомним, не относятся к субъектам малого предпринимательства и поэтому не учитываются в качестве таковых Госкомстатом.

Инвестиционная деятельность в области российского малого предпринимательства нуждается в грамотном и эффективном государственном регулировании, привлечении дополнительных источников финансирования, дальнейшей отработке его механизма. В этом плане опыт Украины может быть полезен по нескольким направлениям.

1.Активная законотворческая деятельность украинского государства в области финансирования малого предпринимательства создает в целом благоприятные правовые рамки и условия для работы МП. За последние 5 лет принят целый ряд законодательных актов (о льготном налогообложении МП, механизме выделении МП госзаказов, о стимулировании сельскохозяйственных МП, кредитно-га-

рантийных учреждениях, о регулировании рынков финансовых услуг, паевых и корпоративных инвестиционных фондах, кредитных союзах, бизнес-центрах и бизнес-инкубаторах). Подготовлены новые законопроекты о государственной регуляторной политике в сфере предпринимательства, критериях определения микро-, малого, среднего и крупного предприятия, о микрокредитовании, о франчайзинге[18].

В российском законодательстве прогресс в решении проблем финансовой поддержки малого бизнеса менее заметен, чем в украинском. После принятия в 1995 г. Закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» нормативная база пополнилась только документами об упрощенном налогообложении, о лизинге, о кредитных потребительских кооперативах, а также законопроектом о кредитной кооперации. Тормозится предусмотренная еще в 2001 г. подготовка законопроектов об обществах взаимного страхования, об инновационной деятельности, венчурном финансировании, о предоставлении госгарантий. Назрела необходимость, наконец, внесения изменений и в Закон 1995 г., многие положения которого устарели, а некоторые уже вступили в противоречие с действующим гражданским, налоговым и бюджетным законодательством, а также с самой практикой малого предпринимательства.

По ряду направлений формирование законодательной базы МП в обеих странах еще находится на начальном этапе. Так, до сих пор отсутствуют столь необходимые для протекционистской политики государства законодательные и нормативно-правовые документы о защите прав и законных интересов представителей малого предпринимательства, правовые гарантии защиты частной собственности. В то же время следует отметить, что на Украине уже разработан проект закона "Об основах государственной регуляторной политики в сфере предпринимательства", в котором предусмотрено создание механизма защиты прав и свобод предпринимателей, а также снижение избыточного государственного вмешательства в сферу предпринимательства.

2.С точки зрения механизма реализации государственной политики поддержки МП украинскую Национальную программу содействия развитию малого предпринимательства следует охарактеризовать как важный, нацеленный на перспективу документ, где с позиций комплексного подхода определен и доведен до конкретных рекомендаций практического характера весь спектр экономических, социальных и правовых условий, необходимых для успешного функционирования и развития малых предприятий. Следует отметить, что временные рамки действия Программы не оговариваются (так же как и Концепции развития малого бизнеса, принятой в 1996г.). По сути – это программа-максимум. Гарантом ее исполнения выступает Кабинет Министров Украины (по аналогии с США), который ежегодно утверждает мероприятия по ее реализации. Подобный механизм реализации государственной политики поддержки МП представляет интерес для России особенно сейчас, когда в ходе доработки находится Федеральная программа поддержки малого предпринимательства на 2004-2006 гг. Однако для отечественной практики и поныне характерна ситуация, когда новая программа принимается с опозданием, а затем не выполняется. Такая участь постигла российские программы развития малого бизнеса

---

[18] Констатируя в целом благополучное положение дел на Украине с наличием необходимого и достаточного массива законов и нормативных актов, регулирующих сферу малого предпринимательства, отметим в то же время имеющую место декларативность ряда их положений и статей, а главное – низкую степень обязательности исполнения

на 1994-1995 гг., 1996-1997 гг., 1998-1999 г., 2000-2001 гг. До сих пор не принята новая программа, хотя срок действия последней истек в 2001 г.

3.Не создан действенный, а главное - работающий механизм реализации государственной политики поддержки малого предпринимательства на основе централизованного финансирования. Невыделение утверждаемых госбюджетом средств становится нормой в практике. Часто такая политика государства сводит на нет многие успешные начинания (украинским Кредитно-гарантийным учреждением, например). В России вопрос о выделении на поддержку малого бизнеса предусмотренной ранее 0,5% расходной части бюджетов всех уровней уже вообще не стоит.

Несовершенна налоговая политика в отношении малого предпринимательства. По действующей украинской упрощенной системе налогообложения ее МП-юридические лица выплачивают единый налог (фиксированную долю от валового дохода) по одной из двух схем: 10% или 6%+НДС. От всех других налогов и платежей МП освобождаются. Однако показатель объема выручки, который является критерием перехода на эту упрощенную систему, составляет порядка 190 тыс.долл., что меньше российского показателя в 2,5 раза. Эта норма для предпринимателей из сферы малого бизнеса менее выгодна, нежели российская, где после вступления в силу с начала 2003 г. положения Налогового Кодекса РФ критерием для определения возможности применения МП упрощенной системы является годовой доход от реализации товаров (работ, услуг) в размере 15 млн.руб. (порядка 480 тыс.долл.). Однако и эта планка недостаточно высока, поскольку не позволяет многим производственным и инновационным предприятиям перейти на упрощенную систему. Кроме того, упомянутая российская система налогообложения заменяет лишь 5 из 20 ныне действующих налогов и при этом предусматривает обязанность налогоплательщиков ежеквартально производить уплату авансовых платежей и представлять налоговые декларации. Для обеих стран характерна тенденция к постоянному сокращению льгот вплоть до их полной отмены.

В России также не выработан механизм участия малых предприятий в выполнении госзаказов, хотя их квота в 15% определена в ФЗ 1995 г. Причиной этому является то, что в принятом в 1999 г. ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» эти нормы не нашли своего отражения и тем более развития.

На Украине определение квот (от 5 до 10%) и распределение госзаказов для МП осуществляется на региональном уровне территориальными отделениями УФПП. Конкурсы проводятся на основе Постановления Кабинета Министров Украины «Об утверждении Порядка конкурсного отбора инвестиционных проектов, которые реализуются за счет кредитов коммерческих банков с частичным возмещением процентных ставок". В то же время украинский механизм распределения госзаказов далек от совершенства из-за отсутствия широкой и доступной сети оповещения о конкурсах, что дает простор для субъективизма в распределении госзаказов.

4.Перенесение «центра тяжести» в государственной поддержке субъектов малого бизнеса на региональный уровень характерно, в первую очередь, для Украины, где средства на эти цели концентрируются в региональных отделениях УФПП и расходуются на выполнение региональных программ развития малого предпринимательства, разработанных в рамках Национальной программы, а также поступают в центральный УФПП для реализации мероприятий самой Национальной программы.

В России территориальные программы принимаются при отсутствии единой для всех регионов Федерации политики в области развития малого предпринимательства.

Интересен украинский опыт развития малого бизнеса в небольших городах, способствующий созданию условий для трудоустройства их жителей. Так, разрабатываемая в настоящее время Кабинетом Министров Украины "Общегосударственная программа развития малых городов Украины до 2010 года" даст возможность создать в 2001-2005 гг. 110-140 тыс., а в 2006-2010 г.г. – 130-150 тыс. рабочих мест. Все это говорит о важности более глубокого изучения региональной практики поддержки МП на Украине, целесообразности критического осмысления и разумного заимствования апробированных практикой и доказавших свою эффективность решений в этой области.

5.Анализ источников традиционного банковского финансирования МП как на Украине, так и в России показал, что большинство коммерческих банков не рассматривало в прошлом и не рассматривает сейчас эти предприятия как своих потенциальных клиентов. В то же время рассмотренный в работе опыт финансирования по зарубежным кредитным линиям и практика деятельности созданных с участием международных фондов «Микрофинансового банка» (МФБ) на Украине и «Банка кредитования малого бизнеса» (КМБ) в России наглядно демонстрируют, что кредитование МП может быть прибыльным и стабильным бизнесом. Это говорит о необходимости сосредоточения скудных бюджетных средств, направляемых на поддержку малого предпринимательства, на формировании сети специализированных национальных банков (в том числе агробанков) по кредитованию этого сектора экономики (с предоставлением налоговых льгот). Существующая с 2001 г. на Украине в целом позитивная практика финансирования АПК (с частичной компенсацией кредитной ставки) – хорошее тому подтверждение.

6.На Украине в целом успешно осваиваются средства, выделяемые уполномоченным украинским банкам для кредитования малого бизнеса из средств международных организаций, в том числе ЕБРР, Международной финансовой корпорации и Международного банка реконструкции и развития, фонда «Евразия», Немецко-украинского фонда и др. Подобный опыт представляется крайне полезным для России, где аналогичная практика финансирования развита недостаточно и ограничена только деятельностью единственного (учрежденного ЕБРР) «Фонда поддержки малого бизнеса в России» с капиталом в 450 млн. долл. В задачи Фонда входит как непосредственное кредитование МП, так и предоставление средств на эти цели российским банкам-партнерам, которых в настоящее время всего 6[19].

7.В привлечении и мониторинге потоков кредитных ресурсов, поступающих по международным линиям, большое значение имеет регулирующая роль государственных органов. Позитивным примером здесь является деятельность от лица государства - НБУ, которому принадлежит ведущая роль в подписании международных соглашений, выдаче регистрационных свидетельств уполномоченным банкам, заключившим кредитные соглашения с международными фондами, в аккумуляции на своих счетах средств, поступающих по кредитным линиям, в выделении их по заявкам уполномоченным банкам, в контроле за целевым расходованием средств. По мнению автора, осуществлять необходимое регулирование такой деятельности от лица государства в российской практике мог бы ЦБ РФ.

---

[19]Ведущим среди них является «Банк кредитования малого бизнеса» (КМБ-Банк) с капиталом свыше 10 млн.долл., учредителями которого стали ЕБРР, Фонд экономического развития, Немецкое кредитное учреждение для восстановления и голландский Фонд Штихтинг Дриодос-Дун.

Кроме того, НБУ сам инициирует внедрение практики кредитования МП украинскими коммерческими банками, содействует финансированию долгосрочных инновационно-инвестиционных проектов предприятий малого бизнеса (донецким банком "Донеччина", например). Таких прецедентов в российской практике нет.

8.В построении действенной и эффективной системы микрофинансирования малого бизнеса необходимо наладить кредитование через специализированные небанковские учреждения (учреждения микрокредитования – УМК, сельскохозяйственные кооперативы, государственные фонды и др.). При этом важно во главу угла их деятельности поставить не столько получение собственной прибыли, сколько решение ими задач по развитию и поддержке на Украине и в России сектора малого предпринимательства. Необходимо также обеспечение максимальной доступности кредитных ресурсов для широкого круга субъектов малого предпринимательства, упрощенный порядок предоставления микрокредитов, неизменность процентных ставок за пользование ими на протяжении всего срока действия договоров. Требуется более широкое использование поручительств и гарантий вместо преобладающей практики залога, формирование «кредитной истории» заемщика для дальнейшего банковского кредитования. Весьма важно, наконец, создание системы мониторинга и контроля за целевым использованием средств, идущих на финансирование становления и развития МП. К разработке законодательной базы кредитования МП такими небанковскими структурами на Украине уже приступили (упомянутый ранее проект закона "О микрокредитовании субъектов малого предпринимательства специализированными учреждениями"). В России аналогичного законопроекта нет.

9.В стратегии развития реального сектора экономики обеих стран появляется необходимость решения проблемы эффективного взаимодействия и сочетания крупного и малого предпринимательства, формирования между их субъектами тесных кооперационных связей. Однако вариант, когда промежуточной структурой управления экономикой между макро- и микроуровнем являлись бы крупные корпорации, слабо востребован как российской, так и украинской практикой предпринимательства[20].

В активизации банковского кредитования МП в рамках ПФГ-ФПГ возможно несколько подходов. В условиях производственного взаимодействия ПФГ-ФПГ с МП становится более эффективной, например, система гарантий. Получая от банка группы такую гарантию, МП-заемщик «экономит» на ее стоимости (от сверхвысокой она опускается до среднерыночной). Если же при этом создать механизм заинтересованности банков ПФГ-ФПГ в предоставлении льготных щадящих кредитов, то МП могли бы экономить дважды – на приобретении гарантий и на льготном проценте кредитования.

Перспективной, однако слабо развитой на Украине и в России формой поддержки малого предпринимательства является венчурное финансирование. Несмотря на наметившееся движение иностранного капитала в инновационные МП в целом неблагоприятная ситуация с этим сектором малого предпринимательства не меняется. Это связано прежде всего с отсутствием (как в России) или неотработанностью (как на

---

[20]В России такое взаимодействие уже существует в рамках действующих финансово-промышленных групп, хотя его дальнейшая активизация нуждается в стимулировании со стороны государства. На Украине такой опыт еще отсутствует, так как создана пока единственная такого рода группа «Титан» в подотрасли цветной металлургии.

Украине) соответствующего законодательства. Не получают развитие и национальные венчурные фонды, поскольку отсутствуют побудительные мотивы к их созданию. На Украине в 2001 г. принят закон "Об институтах совместного инвестирования (паевые и корпоративные инвестиционные фонды)», который создал правовые основы для создания венчурных фондов. Однако развития они тем не менее на Украине не получили в значительной мере по причине отсутствия государственного протекционизма этой сферы, принятия необходимых льгот по налогообложению.

В России такой основополагающий закон вообще отсутствует. Это привело, в частности, к тому,что венчурные фонды, работающие на территории страны с 1994 г., зарегистрированы за рубежом и финансируются иностранным капиталом. Суммарные активы таких фондов составили 2 млрд.долл., однако было инвестировано не более четверти – порядка 500 млн.долл. За период 1998-2000 гг. новых фондов не создавалось. В определенной мере по этой причине совокупный объем прямых инвестиций в форме венчурного капитала сократился с 2,7 млрд.долл. в 2000 г. до 2,5 млрд.долл. в 2001 г., что не выдерживает сравнения со странами ЦВЕ. Так, аналогичного рода иностранные инвестиции в Польшу за те же годы составили 8,3 и 6,9 млрд.долл. соответственно, а в Чехию по 5 млрд.долл. в каждый из указанных годов.

10.Российское законодательство о лизинге совершеннее украинского с точки зрения правовых норм по восстановлению во владении переданного в лизинг оборудования. Кроме арбитражного решения проблемы изъятия лизингового оборудования, в Закон РФ «О лизинге» включено положение о возможности одностороннего расторжения договора и об условиях, при которых это происходит. Этим в значительной степени объясняется и прогресс в использовании лизинговых схем в стране – объем таких сделок приблизился к 2 млрд.долл.

11.Развитие франчайзинга на Украине и в России, несмотря на имеющийся здесь позитивный опыт, наталкивается на серьезные препятствия как в правовом поле, так и в сфере финансирования. Проект украинского закона «О франчайзнге» характеризуется крайней забюрократизированностью и неоправданной жесткостью многих норм, применение которых на практике породит массу проблем. В России коммерческая концессия (узаконенная ГК РФ), например, не охватывает всех связанных с франчайзингом отношений и для практического применения почти непригодна. Тем, кто применяет франчайзинг в России на практике, приходится использовать, по аналогии с Украиной, систему лизинговых или лицензионных договоров. Наблюдается доминирование на украинском и российском рынках иностранных франчайзеров в лице крупнейших ТНК, «помогающих» малым предприятиям в конкурентной борьбе с отечественными производителями. Национальных франчайзеров крайне мало, поскольку деятельность их незначительно, «призрачно» поддерживается государством. Все это не способствует развитию внутреннего франчайзинга и консервирует ситуацию, когда страны в этой сфере и дальше будут выступать преимущественно принимающей стороной.

12.На Украине уже в течение 10 лет успешно действуют кредитные союзы, которых насчитывалось к началу 2003 г. порядка 500. В России аналогичные формы небанковского кредитования малого бизнеса получили развитие только после принятия в 2001 г. закона «О кредитных потребительских кооперативах граждан» (КПКГ). Если сравнить данный закон с принятым в том же году украинским законом

образования. Отличия имеются в отношении числа членов: российское законодательство установило более низкую планку – 15 чел. Кроме того, КПКГ могут привлекать сбережения населения (которые не являются собственностью кооператива, но используются на его уставные цели). Правда, здесь существуют ограничения на соотношение сумм паевых взносов и привлеченных личных сбережений граждан. В любом случае этот перспективный механизм финансирования МП следует развивать как доказавший свою наибольшую эффективность в странах.

Нерешенность принципиально важных для малого предпринимательства вопросов его ресурсного обеспечения во многом обусловлена существованием в России, на Украине и в большинстве стран СНГ серьезных проблем макроэкономического характера, общим неудовлетворительным состоянием и результатами проводимых рыночных преобразований. Несовершенство фондового рынка, системы небанковских финансовых учреждений, отказ со стороны государства в поддержке рисковых секторов экономики и венчурных проектов, крайне слабое использование государством мезо-структур в качестве связующего звена между ним и существующим множеством МП тормозит движение денежного потока в реальный сектор.

В то же время успешность решения этой важнейшей проблемы во многом предопределяется размахом включения в рыночную экономическую деятельность миллионов частных предпринимателей (физических лиц) и сотен тысяч новых малых предприятий. На достижение этой цели направлены предлагаемые автором в работе рекомендации и предложения практического свойства. В любом случае с большой долей уверенности следует считать, что там, где малый бизнес не стал локомотивом экономического роста, реформы буксуют либо малоэффективны, так как не создают мощного и надежного слоя собственников как основы любого развитого предпринимательства.

По теме диссертации опубликованы 3 работы общим объемом 2,4 п.л. (личный вклад автора – 1,8 п.л.)

1.Малое предпринимательство: опыт Украины и российская практика в области привлечения инвестиций / В сб.научных трудов "Инвестиционная политика современной России (экономико-правовые проблемы)». – М.: МИЭП, 2002 – 0,5 п.л.

2.К вопросу финансирования малого бизнеса крупными корпоративными структурами (в соавт.) / В сб. «Инвестиционные процессы в условиях глобализации» / Под ред. проф.В.П. Колесова, проф.М.Н. Осьмовой. – М.: ТЕИС, 2002 – 0,9 п.л. (личный вклад автора – 0,7 п.л)

3.Малый и крупный бизнес: поиск оптимального сочетания в глобализирующемся мире (в соавт.) / В сб.научных трудов «Актуальные проблемы глобализации мировой экономики». – М.: МИЭП, 2003 – 1,0 п.л. (личный вклад автора – 0,6 п.л.)

Издательство ООО "МАКС Пресс".
Лицензия ИД № 00510 от 01.12.99 г.
Подписано к печати 15.05.2003 г.
Формат 60x90 1/16. Усл.печ.л. 1,75. Тираж 70 экз. Заказ 457.
Тел. 939-3890, 939-3891, 928-1042. Тел./Факс 939-3891.
119992, ГСП-2, Москва,
Ленинские горы, МГУ им. М.В.Ломоносова.

12835
P12835