

# ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

**Н. И. Морозко**

канд. экон. наук, профессор кафедры финансов и кредита Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов Российской Федерации (Москва)

## ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ В УПРАВЛЕНИИ МАЛЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Проблемы управления финансовым состоянием малых организаций обусловлены трансформационными процессами, происходящими в российской экономике, развитием разнообразных форм и методов предпринимательской деятельности. В большинстве малых организаций эффективность использования финансовых ресурсов выше, чем в крупных организациях из-за более высокой оборачиваемости ресурсов. Однако анализ рационального использования финансовых средств в малых организациях в большинстве случаев затруднен. Это связано с тем, что в соответствии с законодательством малые организации и индивидуальные предприниматели используют упрощенные системы учета и отчетности. Соответствующие финансовые документы не позволяют адекватно оценить эффективность деятельности малой организации и перспективы ее развития.

Большинство малых организаций стараются иметь на балансе основные средства по наименьшей стоимости — с целью экономии на уплате налогов. Существенно занижается реальная стоимость капитала и чистых активов малого бизнеса. В малых организациях наблюдается недостаток ликвидных средств (средств на счетах, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений), которые можно быстро мобилизовать. Соответственно, ликвидность баланса низкая, т. е. малая организация — заемщик не может оперативно погасить обязательства за счет высвобождения средств из хозяйственного оборота. Способность организации рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам характеризует ее текущую платежеспособность. Этот показатель характеризует платежные возможности организации при условии своевременных расчетов с дебиторами и реализации готовой продукции. Обоснование допустимого значения данного показателя зависит от многих факторов. Для малых организаций в отраслях промышленности и строительства, обладающих высокой материалоемкостью (незавершенное производство и длительный производственный цикл), значения показателя должны быть выше, чем для малых организаций России в сфере торговли, общественного питания и связи. Показатели платежеспособности малых организаций по отраслям экономики за 2000—2006 г. приведены в табл. 1.

Приведенные данные показывают, что в большинстве малых организаций за период с 2000 по 2003 г. соотношение текущих активов и краткосрочных обязательств ниже, чем 1 : 1, что свидетельствует о высоком финансовом риске, связанном с тем, что малые организации в большинстве случаев были не в состоянии оплачивать свои счета. Начиная с 2004 г. положение несколько улучшилось

Таблица 1

## Платежеспособность малых организаций по отраслям экономики за период 2000—2006 гг., %

	Коэффициент текущей ликвидности						
	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
<b>Всего</b>	<b>88,3</b>	<b>93,7</b>	<b>100,5</b>	<b>115,2</b>	<b>123,9</b>	<b>117,6</b>	<b>121,5</b>
в том числе:							
промышленность	81,0	72,9	97,4	86,9	105,5	105,5	111,3
сельское хозяйство	72,0	67,9	64,9	72,8	89,5	94,1	108,8
строительство	90,0	93,2	102,4	92,2	100,5	94,0	100,7
транспорт	74,7	63,6	88,3	90,3	93,9	95,3	98,0
связь	87,4	75,5	120,7	102,2	156,5	95,3	156,0
торговля и общественное питание	90,9	97,5	99,5	101,4	106,8	112,3	115,0
оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения	98,3	93,8	69,9	93,7	97,0	112,3	97,0
информационно-вычислительное обслуживание	82,5	71,0	104,2	125,2	110,6	96,6	111,2
операции с недвижимым имуществом	82,8	70,0	84,0	92,0	99,2	161,5	106,8
общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	89,6	92,9	100,6	124,2	228,1	228,1	218,1
жилищно-коммунальное хозяйство	68,1	75,9	85,8	91,7	99,3	96,6	108,3
непроизводственные виды бытового обслуживания населения	102,4	105,0	58,7	88,4	117,3	96,6	108,3
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	83,1	73,0	83,3	134,1	126,9	103,7	117,1
образование	125,1	106,7	37,1	81,4	99,8	125,9	95,3
культура и искусство	45,1	162,2	128,6	93,3	57,1	59,1	61,2
наука и научное обслуживание	92,2	125,7	265,1	122,3	179,5	137,5	161,1
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	84,1	106,2	137,3	186,3	164,7	161,5	167,1

И с т о ч н и к: Рассчитано по данным Росстата.

в отраслях «наука и научное обслуживание», «финансы, кредит», «страхование, пенсионное обеспечение» — приблизилось к рекомендуемому значению, а в отрасли «общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка» превысило это значение на 28,1%.

На платежеспособность организации непосредственное влияние оказывает период погашения задолженности. В процессе анализа этого показателя необходимо выявить сроки погашения основных видов задолженности, их динамику, а также соотношение сроков погашения кредиторской и дебиторской задолженности.

За рассматриваемый период выявлено, что в 2000 г. превышение кредиторской задолженности малых организаций над дебиторской составляет 501 860 млн руб.; в 2001 г. — 572 461 млн руб.; в 2002 г. — 627 076 млн руб.; в 2003 г. — 544 668 млн руб.; в 2004 г. — 999 620 млн руб.; в 2005 г. — 868 086 млн руб.; в 2006 г. — 1 150 257 млн руб., что позволяет отметить устойчивую тенденцию увеличения суммы прироста кредиторской задолженности над дебиторской.

Однако соотношение кредиторской и дебиторской задолженности за тот же период времени обнаруживает небольшую, но устойчивую тенденцию к снижению этого показателя: в 2000 г. — 1,49; в 2001 г. — 1,35; в 2002 г. — 1,39; в 2003 г. — 1,22; в 2004 г. — 1,30; в 2005 г. — 1,24; в 2006 г. — 1,18 (рис. 1).

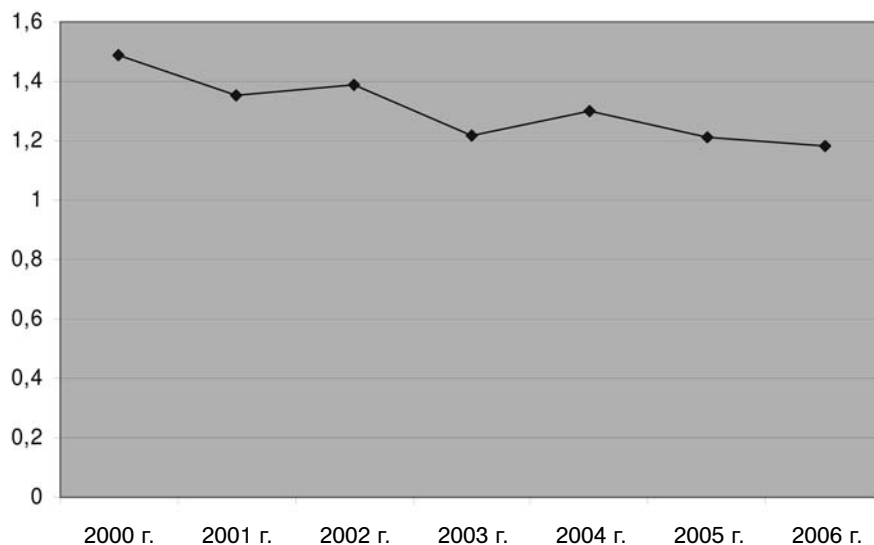


Рис. 1. Соотношение кредиторской и дебиторской задолженностей

По нашим расчетам, зависимость малых организаций от кредиторов начиная с 2004 г. снижается, что может положительно отразиться на финансовой устойчивости организаций. Темпы роста дебиторской задолженности малых организаций за период 2000—2006 гг. опережали темпы роста кредиторской задолженности, что отразилось на снижении уровня коэффициента соотношения кредиторской задолженности и дебиторской. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской наблюдалось по малым организациям всех отраслей экономики. Малые организации активно используют стратегию товарных ссуд, реализуя потребителям свою продукцию с рассрочкой платежей, а также используют беспроцентные заемные средства для приобретения материально-производственных ресурсов и осуществления других расчетов.

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженностей позволяет отметить, что скорость обращения кредиторской задолженности более низкая по сравнению с дебиторской. Такое положение может оцениваться положительно, так как тем самым обеспечивается дополнительный приток денежных средств, но только в том случае, если невелика доля просроченных платежей. В противном случае дефицит платежных средств при условии наступления сроков погашения долговых обязательств может привести к дальнейшему росту кредиторской задолженности, и в конечном итоге — к неплатежеспособности организации. Для улучшения финансового состояния малой организации необходимо отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, постоянно контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям. Рекомендуются следующие способы управления средствами в расчетах с дебиторами:

- не предоставлять отсрочку платежа без предварительной проверки финансового состояния покупателя;
- продать счета дебиторов факторинговой компании или факторинговому отделу банка;
- застраховать средства в расчетах от убытков по безнадежным долгам;
- постоянно контролировать счета дебиторов;
- оценивать реальное состояние дебиторской задолженности (выявлять сомнительные долги, оценивать вероятность появления суммы безнадежных долгов).

Анализ финансовых результатов деятельности малых организации за ряд лет показал возрастание удельного веса прибыльных малых организаций за период 2003—2006 гг. (рис. 2).

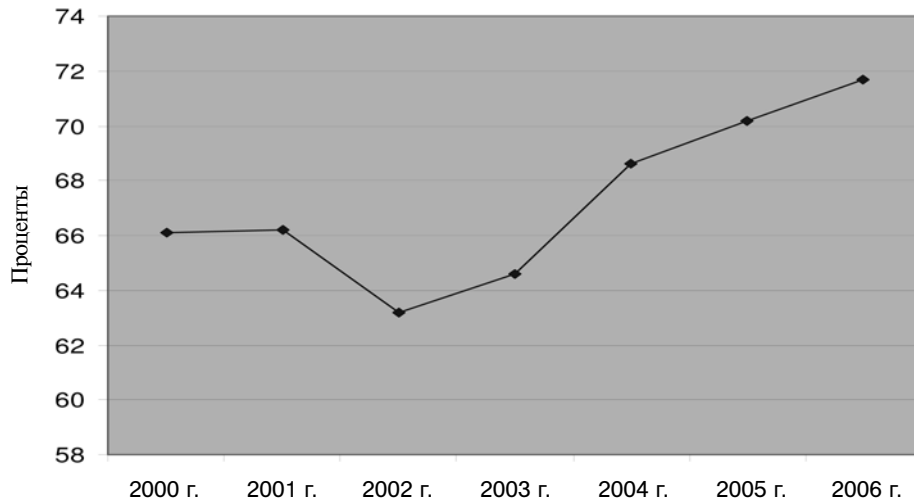


Рис. 2. Удельный вес прибыльных малых организаций

Число убыточных организаций в ряде отраслей экономики составляет от 25 до 35%, но в целом количество убыточных малых организаций начиная с 2002 г. постоянно снижается.

В качестве обобщающей количественной характеристики доходности деятельности организации используется показатель рентабельности активов.

За рассматриваемый период уровень рентабельности активов в малых организациях колебался от 2,2 до 5,4%, но в целом наблюдается улучшение использования активов, хотя в 2006 г. этот показатель резко сократился до 3,7%, т. е. налицо неустойчивость тенденции (рис. 3).

Положительные тенденции в динамике уровня рентабельности активов формировались под влиянием опережающих темпов роста прибыли, полученной от финансово-хозяйственной деятельности по сравнению с темпами роста стоимости имущества. На уровень и динамику показателей рентабельности активов

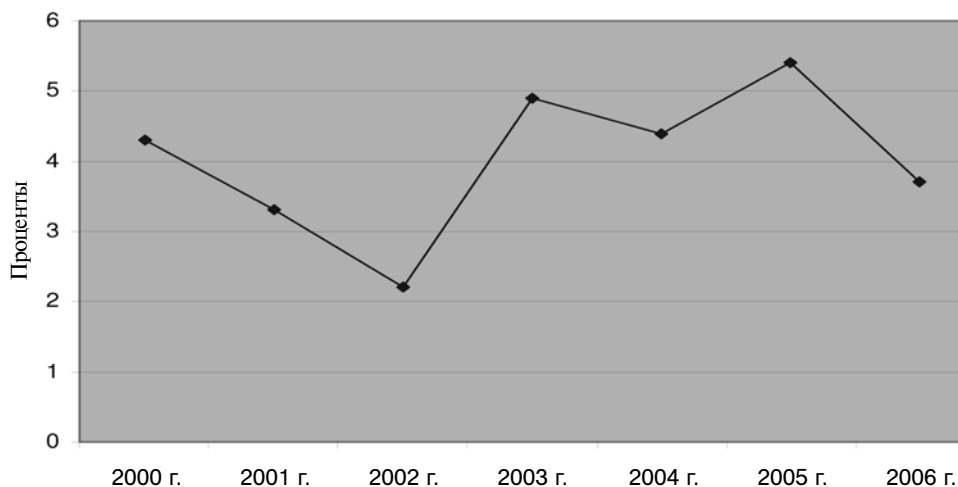


Рис. 3. Рентабельность активов малых организаций

оказывают также влияние проанализированные выше показатели платежеспособности, деловой активности, структуры капитала организации.

Для поддержания соответствия состояния финансовых ресурсов малой организации требованиям рынка и потребностям развития организации необходимо постоянно следить за изменениями финансовых показателей. Для многих организаций мониторинг платежеспособности необходим для выявления финансовых проблем, не дожидаясь банкротства. Банкротство является крайней мерой в урегулировании вопросов неплатежеспособности.

Несостоятельность (банкротство) — это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды — отмечается в Федеральном законе от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Финансовая несостоятельность возникает из-за превышения обязательств над ликвидными активами, т. е. из-за неудовлетворительной структуры баланса. Внешним признаком несостоятельности (банкротства) предприятия является приостановление его текущих платежей и неспособность удовлетворить требования в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения.

Целостную картину уровня финансового состояния организации позволяют получить интегральные оценки. Для малых организаций целесообразно применять упрощенные методы расчетов обобщающих показателей, доступные для слабоструктурированных управленческих кадров. В малом бизнесе может успешно использоваться методика скорингового анализа, предложенная американским экономистом Д. Дюраном. Эта методика позволяет классифицировать организации по степени риска, исходя из фактического значения показателей финансового состояния и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах (Савицкая, 2006).

Скоринговая модель с тремя балансовыми показателями позволяет оценить степень риска банкротства малой организации (табл. 2).

Таблица 2

Скоринговая модель оценки степени риска банкротства

Показатель	Границы классов в соответствии с критериями				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность совокупного капитала	30 и выше (50 баллов)	29,9—20 (49,9—35 баллов)	19,9—10 (34,9—20 баллов)	9,9—1 (19,9—5 баллов)	Менее 1 (0 баллов)
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше (30 баллов)	1,99—1,77 (29,9—20 баллов)	1,69—1,4 (19,9—10 баллов)	1,39—1,1 (9,9—1 баллов)	1 и ниже (0 баллов)
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше (20 баллов)	0,69—0,45 (19,9—10 баллов)	0,44—0,30 (9,9—5 баллов)	0,29—0,2 (5—1 баллов)	Менее 0,2 (0 баллов)
Границы классов	100 баллов и выше	99—65 баллов	64—35 баллов	34—6 баллов	0 баллов

I класс включает предприятия с большим запасом финансовой устойчивости, абсолютно кредитоспособные;

II класс — к данной группе относятся предприятия, степень риска по задолженности которых не рассматривается как рискованная;

III класс — предприятия, имеющие множество проблем, связанных с нарушением финансовой дисциплины, снижением уровня доходности;

IV класс включает предприятия с высоким риском банкротства, расстройством финансово-кредитных отношений. Меры по финансовому оздоровлению не дают положительных результатов. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

V класс — предприятия с высокой степенью риска, практически финансово несостоятельные.

Согласно этим критериям определим, к какому классу относятся малые организации по отраслям экономики за период с 2000 по 2006 г. С этой целью нами были составлены таблицы для каждого года. Приведем для примера одну из них — таблицу для базового 2000 г. (табл. 3).

Сопоставление погодных таблиц показывает, что к V классу относились в 2001 и 2002 гг. организации отраслей: здравоохранение, физическая культура

Таблица 3

**Обобщающая оценка финансовых показателей малых предприятий по отраслям экономики на конец 2000 г.**

Наименование отрасли экономики	Коэффициент текущей ликвидности			Коэффициент финансовой независимости			Рентабельность, %			Обобщающая оценка	
	показатель	баллы	класс	показатель	баллы	класс	показатель	баллы	класс	сумма баллов	класс
<b>Всего</b>	0,88			0,22			4,3				
в том числе:											
промышленность	0,81	0	V	0,31	5,0	III	5,4	8,1	IV	13,1	IV
сельское хозяйство	0,72	0	V	0,49	15,1	II	0,7	0	V	15,1	IV
строительство	0,90	0	IV	0,38	7,2	III	6,4	9,6	IV	16,8	IV
транспорт	0,75	0	V	0,22	3,2	IV	15,7	23,5	III	55,5	III
связь	0,87	0	V	0,06	0	V	3,7	5,5	IV	5,5	II
торговля и общественное питание	0,91	0	V	0,11	0	V	3,2	4,8	IV	4,8	IV
оптовая торговля продукцией производственного назначения	0,98	0	V	0,21	1,0	IV	5,5	8,2	IV	9,2	IV
информационно-вычислительное обслуживание	0,82	0	V	0,41	7,6	III	1,6	2,4	IV	10	IV
операции с недвижимым имуществом	0,82	0	V	0,27	3,7	IV	1,6	2,4	IV	6,1	IV
общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	0,89	0	V	0,14	0	V	1,9	2,8	IV	2,8	IV
жилищно-коммунальное хозяйство	0,68	0	V	0,46	12,1	II	1,9	2,8	IV	14,9	IV
непроизводственные виды бытового обслуживания населения	1,02	1,0	IV	0,26	3,6	IV	3,9	5,8	IV	9,4	IV
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	0,83	0	V	0,37	7,1	III	0,1	0	V	7,1	IV
образование	1,24	4,2	IV	0,63	17,8	II	4,1	6,1	IV	28,1	IV
культура и искусство	0,45	0	V	0,16	0	V	1,7	2,5	IV	2,5	IV
наука и научное обслуживание	0,92	0	V	0,46	11,0	II	5,7	8,5	IV	19,5	IV
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	0,84	0	V	0,19	0	V	4,9	7,3	IV	7,3	I

и социальное обеспечение; образование; в 2003 г. к этому классу относилась одна отрасль — непроизводственные виды бытового обслуживания населения, т. е. организации этих отраслей являлись практически банкротами. За шесть анализируемых лет большинство малых организаций различных отраслей экономики отнесены к IV классу кредитоспособности. Это означает, что присутствуют высокий риск банкротства, разбалансированность финансово-кредитных расчетов. Следует отметить, что наука и научное обслуживание в 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 гг.; транспорт в 2000 г.; культура и искусство в 2001, 2004 гг. относились к III классу кредитоспособности — имели низкий уровень доходов, но расчетная дисциплина соответствовала принятым обязательствам. В 2004, 2005 и 2006 гг. малые организации отрасли связи отнесены ко II классу — отсутствует риск задолженности по расчетным операциям. В целом за рассматриваемый период финансовое положение малых организаций различных отраслей экономики несколько улучшилось.

Резервы улучшения финансового состояния организации выявляются с помощью комплексного анализа формирования рациональной расчетной дисциплины. Оздоровление финансового состояния малых организаций как составная часть управления кризисными состояниями и банкротством предполагает целевой выбор адаптивных подходов в антикризисном управлении. Индивидуальность выбора этих средств не означает, что отсутствуют общие, характерные для всех находящихся в аналогичных ситуациях организаций. Опыт преодоления кризисных ситуаций в отечественной и зарубежной практике многих организаций позволяет сформулировать некоторые общие направления.

Особенности малого бизнеса определяют условия формирования и использования его финансовых ресурсов: высокая оборачиваемость основных и оборотных средств и одновременно недостаток ресурсов на различных стадиях хозяйственной деятельности. Возникают проблемы привлечения денежных средств на оптимальных для малой организации условиях:

- оперативное получение недостающих финансовых ресурсов;
- небольшой объем привлекаемых средств;
- краткосрочный период использования средств в обороте организации;
- доступная и гибкая плата за привлекаемые средства.

Решить возникающие финансовые проблемы малая организация может только в условиях предлагаемых альтернативных финансовых услуг, учитывающих в той или иной степени перечисленные требования.

В настоящее время в России формируется такой рынок финансовых услуг для малого бизнеса. Этот рынок включает систему микрофинансирования со стороны как финансовых, так и нефинансовых институтов, факторинговое обслуживание малого бизнеса, разработку франчайзинговых и лизинговых схем.

Финансовое обеспечение малого бизнеса может развиваться с использованием услуг в системе микрокредитования. Потребность рынка в данной услуге очень велика: по мнению экспертов, при емкости рынка в 5—8 млрд долл. объем микрокредитов, фактически выдаваемых в течение года, не превышает 150—170 млн долл. По данным Министерства торговли и экономического развития России, сумма микрокредита для малого бизнеса в настоящее время составляет в среднем 1 тыс. долл.

На рынке таких финансовых услуг успешно используются, например, продукты, предлагаемые Внешторгбанком с середины 2004 г.: микрокредиты, к которым относятся суммы до 30 тыс. долл., с максимальным сроком кредитования до 24 мес. Для таких продуктов предусмотрена упрощенная процедура получения. Срок рассмотрения заявок по кредитам, как правило, не превышает 3 дней. В банке используются скоринговые методики, которые позволяют на

основании определенного набора оценок сформировать решение о возможности предоставления кредита. Особенности данного кредитного продукта являются фиксированная процентная ставка на протяжении всего срока кредитования, отсутствие расходов, связанных с получением кредита, и равные ежемесячные (или два раза в месяц) платежи по кредиту. Возможен и индивидуальный график платежей, в случае если бизнес заемщика носит сезонный характер. Программа экспресс-кредитования малого бизнеса применяется в КМБ-банке, Национальном резервном банке, Промбизнесбанке, ФК «Уралсиб» и др. При этом суммы экспресс-финансирования, как правило, небольшие — до 30 тыс. долл. На перевооружение и расширение производства малым организациям требуются более крупные ресурсы — до 100 тыс. долл., которые за один день не выдаются. В этом случае банки, оценивая финансовое состояние малого предприятия, сочетают скоринговые и экспертные оценки, рассматривая заявки одну-две недели.

В реализации таких программ значительное место занимают операции региональных банков. В ряде случаев региональные банки осуществляют не только кредитование, но и микрокредитование (микрофинансирование). В настоящее время эти подходы реализуются разными способами: разрабатываются методики микрофинансирования, внедряются новые схемы, создаются специализированные организации.

Изучение результатов деятельности программ показывают, что они положительно влияют на развитие производства, увеличение товарооборота, повышение уровня дохода организаций малого бизнеса. Организации, пользующиеся услугами микрокредитования, повысили уровень доходности в среднем на 25—35%.

Микрокредит — наиболее приемлемая форма финансирования на пополнение оборотных средств для малых предприятий и частных предпринимателей, не имеющих возможности их получить по традиционной банковской процедуре. Парадоксально, но доходность от вложений в программы малого бизнеса и их кредитования превышает аналогичный показатель в секторе крупного бизнеса. По кредитам для малых организаций ставка ссудного процента более чем в 1,5 раза выше среднегодового показателя для средних и крупных организаций по России. Среди причин нежелания банков работать с малыми организациями отмечалось увеличение накладных расходов и незначительность доходов в абсолютном выражении в расчете на одного заемщика — по сравнению с кредитованием более крупных клиентов.

Вместе с тем, несмотря на отмеченные факторы, большинство малых и средних банков (особенно в регионах) считают развитие кредитования малого бизнеса своим перспективным направлением. Эта ориентация объясняется тем, что значительная часть крупных промышленных корпораций имеет устойчивые финансовые связи с кредитующими их деятельность крупными банками, соответственно, малый и средний бизнес остается свободной нишей.

Микрофинансирование малого бизнеса может осуществляться не только финансовыми институтами, но и нефинансовыми объединениями. В качестве таких объединений выступают кредитные союзы — кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ).

Кредитные союзы создаются и функционируют в различных социальных слоях общества, пользуются доверием своих пайщиков, так как управляются при их непосредственном участии и контроле. В кредитных союзах соблюдаются требования доступности и прозрачности проводимых операций.

Распределение кредитных союзов по регионам России весьма неравномерно: в Центральном федеральном округе — 137; Южном федеральном округе — 23;



- Северо-Западном федеральном округе — 41;
- Приволжском федеральном округе — 35;
- Уральском федеральном округе — 14;
- Сибирском федеральном округе — 3;
- Дальневосточном федеральном округе — 20.

Кредитный потребительский кооператив граждан, организуя финансовую взаимопомощь, способен реализовать множество социально-экономических программ, обеспечивающих своим членам, как гарантированное сбережение денежных средств, так и получение в короткое время доступных займов.

КПКГ определяют в своей политике приоритеты в решении социальных вопросов или поддержке предпринимателей. В последние годы наблюдается рост объема сбережений в кредитных кооперативах, что позволяет им выделять больше средств на поддержку малого предпринимательства. Поддержка малого предпринимательства кредитными потребительскими кооперативами граждан, может быть целенаправленной (т. е. займы выдаются непосредственно на предпринимательские цели) и опосредованной. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 117-ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан» определяет, что займы на предпринимательские цели не могут превышать половину фонда финансовой взаимопомощи кооператива. Кредитный потребительский кооператив, с одной стороны, повышая платежеспособность своих членов, решает социальные задачи, с другой стороны, наполняет финансовыми средствами экономику региона. Кредитные союзы заняли тот сектор, где отсутствуют финансовые институты.

В ряде регионов России в последние годы стало уделяться внимание вопросам развития кредитной потребительской кооперации. В таких субъектах РФ, как Республика Карелия, Алтайский край, Белгородская, Волгоградская, Липецкая, Ростовская, Челябинская области и др., разработаны и реализуются региональные программы развития кредитной кооперации. Руководители этих регионов учитывают, что, поддерживая систему кредитной кооперации в настоящее время, они через 3—5 лет получают эффективный механизм, который позволит имеющиеся на руках у населения свободные финансовые средства направить на региональное развитие.

Развитие кредитной кооперации на уровне региона должно осуществляться не точечно, а на всей территории, что обеспечит комплексное решение возникающих проблем.

Обзор статистического материала по российскому рынку микрофинансирования показал, что 50% микрокредитов выдаются кооперативами, 30% — фондами поддержки предпринимательства, 20% — прочими организациями (рис. 4).

В среднесрочной перспективе следует ожидать роста кредитной кооперации и увеличения числа банков, реализующих программы микрокредитования. Значительное место среди причин, препятствующих увеличению объема кредитования малого бизнеса, занимают высокие риски, отсутствие кредитной истории заемщиков, недостаточная ресурсная база, увеличение накладных расходов по обслуживанию кредитов малым организациям.

Ассоциация «Россия» провела обследование условий выдачи кредитов малым организациям: 75% опрошенных банков назвали наличие кредитной истории у заемщика существенным фактором, учитываемым банком при выдаче кредита малому предприятию. Федеральный закон от 1 июня 2005 г. № 218-ФЗ «О кредитных историях» направлен на снижение кредитных рисков банков за счет получения более полной и достоверной информации о платежеспособности, ответственности потенциальных заемщиков. По мнению экспертов, реальную отдачу от деятельности кредитных бюро можно ожидать не ранее, чем через

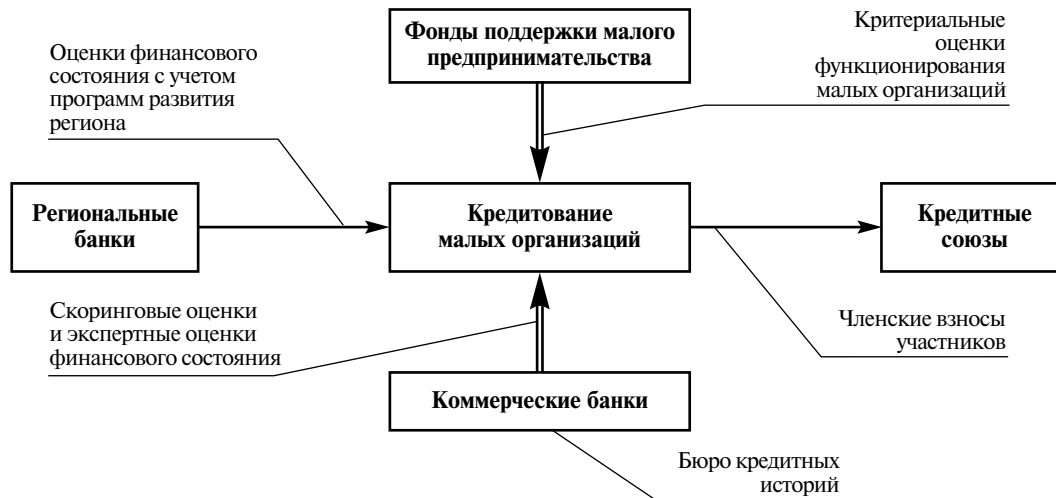


Рис. 4. Схема альтернативного кредитования малых организаций

5 лет, когда будет накоплен достаточный объем данных о заемщиках. В ряде случаев информация, предоставляемая кредитными бюро, может быть неадекватной в силу специфики отчетности российских малых организаций (при упрощенной системе налогообложения и налогообложении по вмененному доходу).

Кредитные бюро не могут самостоятельно, без взаимодействия с другими институтами решить проблему минимизации рисков при кредитовании малых организаций. Появление на российском финансовом рынке института кредитных историй способствует созданию инфраструктуры цивилизованного рынка кредитования, включающей в себя наряду с кредитными бюро и другие механизмы минимизации рисков, основанные, в частности, на разделении рисков между банками, страховыми компаниями, кредитными союзами, региональными администрациями (рис. 4).

В ряде случаев малые организации при недостатке финансовых ресурсов в обороте используют факторинговые схемы. Факторинг решает важные задачи в системе взаимоотношений «поставщик — покупатель»: создает организационную систему, при которой поставщик предоставляет конкурентные отсрочки платежа своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. В таких условиях поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей. Факторинг имеет свои преимущества перед кредитом. При факторинговом обслуживании не требуется залоговое обеспечение и оформление множества документов. Необходимо лишь уведомить покупателей об изменении реквизитов для оплаты поставок. Возвратность кредита в полном объеме заложена в его сущности, что требует от поставщика аккумулирования и отвлечения из оборота соответствующего объема денежных средств. Размер фактического финансирования в условиях факторингового обслуживания не ограничен, а кредит ограничен суммой, указанной в договоре.

Еще одной альтернативой кредитованию, кроме факторинга, для малого бизнеса может быть лизинговое обслуживание. При отсутствии или недостаточности обеспечения по кредиту малой организации на приобретение недвижимости или оборудования банки предлагают вместо кредита воспользоваться лизингом, который основан на отделении владения имуществом от его использования.

Аналогично факторинговому обслуживанию лизинг, не отвлекая деньги из оборота, позволяет хозяйствующему субъекту получить основные фонды и начать

их эксплуатацию. Лизинг является рациональным подходом финансирования для организаций, не располагающих необходимыми средствами для инвестиций в оборудование производства. Такие условия особенно присущи малому бизнесу, как правило, имеющему ограниченные финансовые средства. Лизинговые сделки могут заключаться с потребителями, не имеющими ни залога, ни кредитной истории. К таким категориям потребителей относятся малые организации. Оформление лизинговых сделок на современном этапе занимает 20—30 дней. Это объясняется отсутствием специально разработанных методик для работы с малым бизнесом, которые бы сокращали продолжительность таких процедур.

Малые организации, не использующие лизинговые сделки, вынуждены длительное время использовать морально и физически устаревшее оборудование, что отрицательно отражается на их конкурентных преимуществах по сравнению с аналогичными организациями и приводит к финансовой несостоятельности.

Одной из особенностей малого бизнеса является низкая доля собственного капитала и высокая доля заемного в стоимости всего капитала. Поэтому замещение прямого кредитования лизинговыми операциями позволяет получить значительную экономию и соответственно повысить финансовую устойчивость малых организаций. В условиях лизинговых операций малые организации могут взять в пользование оборудование, не имея достаточных финансовых ресурсов для его приобретения в собственность.

Лизинговые схемы позволяют малым организациям использовать прогрессивную технику, с помощью которой повышается конкурентоспособность услуг и производимых товаров (рис. 5).



Рис. 5. Преимущества лизинговых операций для малого бизнеса

Наиболее важное место занимают лизинговые операции в малых организациях, осуществляющих инновационную деятельность. Эффективность функционирования малых инновационных организаций выше, в сравнении с крупными и средними организациями, так как у них ниже затраты на единицу осваиваемой продукции. При этом для реализации нововведений в соответствующих технических условиях в малых организациях недостаточно финансовых средств. Оперативный лизинг позволяет малым организациям привлекать дорогостоящее оборудование для решения краткосрочных проблем.

Некоторые правительственные органы в ряде государств используют лизинг как особую форму поддержки малого бизнеса. Так, в Японии специально создана система органов, обеспечивающая предоставление лизинговых услуг малым организациям.

На современном этапе развития инвестиционной деятельности в России лизинговые компании выполняют небольшой объем операций. Основными причинами, сдерживающими развитие лизинговых сделок, являются:

- недостаточно разработанная законодательная база и одновременно большое количество различных подзаконных актов;
- неотработанность механизмов предоставления государственных гарантий под крупномасштабные лизинговые операции;
- проблемы, связанные с налогообложением различных сделок;
- высокая степень риска при работе с организациями, финансовое состояние которых неустойчиво.

В развитых странах большое распространение получила система взаимоотношений малого и крупного бизнеса на основе франчайзинга как разновидности кредитования. Этот подход включает кредитование нематериальных активов в отличие от рассмотренных выше видов кредитования денежных средств (микрофинансирование), основных и оборотных средств (лизинг, факторинг). Система франчайзинга позволяет использовать ресурсы крупных организаций для обоснованного финансирования малого бизнеса. Малым организациям франчайзинг позволяет экономить финансовые ресурсы на освоении технологий, проведении рекламных кампаний и ряде других направлений, так как приобретается бренд, достаточно известный на рынке, который пользуется спросом. Кредитование малых организаций в виде франчайзинга в России пока что не получило широкого распространения.

При эффективном использовании собственных и заемных средств малая организация может достичь рационального финансового состояния, сбалансированного по ликвидности и доходности.

#### **Источники**

*Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М., 2006.