**Министерство ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ рОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Ростовская Государственная Экономическая Академия**

***Кафедра “Банковское дело”***

Утверждено

зав. кафедрой

д.э.н., проф.

Семенютой О.Г.

“\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_1998г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись)

**Д И П Л О М Н А Я р а б о т а**

**на тему**

**Кредитование проектов малого предпринимательства**

|  |  |
| --- | --- |
| Студента 4 курса,  Финансового института,  Группа 44 | Бутырова Г.А. |
| Научный руководитель  к.э.н., доц. | Высокова Т.Н. |
| Директор института  к.э.н., доц. | Кочмола К.В. |
| Зав. кафедрой “Банковское дело”  д.э.н., проф. | Семенюта О.Г. |

**г. Ростов-на-Дону 1998**

Утверждаю

зав. кафедрой

Банковское дело

д.э.н., проф.

Семенюта О.Г.

“\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_1998г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

РОСТОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ

ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ

КАФЕДРА БАНКОВСКОГО ДЕЛА

Задание на подготовку дипломной работы студенту

Бутырову Григорию Александровичу

1. Тема дипломной работы

Кредитование проектов малого предпринимательства

утверждена приказом по Академии от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2. Срок сдачи студентом законченной работы на кафедру 15 мая.

3. Исходные данные к работе

Оперативная информация по кредитованию проектов малых предприятий

в ОАО КБ “Центр-инвест”

4. Перечень подлежащих разработке в дипломной работе вопросов

а) Раскрытие сущности малого предпринимательства;

б) Постановка основных проблем малого предпринимательства;

в) Технология кредитования проектов малого предпрнимательства;

г) Разработка рекомендаций для решения основных проблем, возникающих при

кредитовании проектов малого предпринимательства.

5. Дата выдачи задания 10 декабря.

Научный руководитель

дипломной работы Высокова Т.Н.

Задание принял

к исполнению Бутыров Г.А.

**Содержание**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Введение | | 4 |
| Глава 1 | Основы функционирования малого предпринимательства и предпосылки необходимости его кредитования | 6 |
| 1.1. | Экономическая сущность малого предпринимательства | 6 |
| 1.2. | Малое предприятие в экономике страны | 12 |
| 1.3. | Малое предпринимательство как формирующийся рынок приложения кредитных ресурсов коммерческого банка | 25 |
| Глава 2 | Инвестиционные проекты субъектов малого предпринимательства в коммерческом банке | 30 |
| 2.1. | Особенности кредита как одного из источников финансирования проектов | 30 |
| 2.2. | Проектный цикл в банке | 34 |
| 2.2.1. | Организация процесса отбора проектов | 35 |
| 2.2.2. | Оценка инвестиционного проекта | 36 |
| 2.2.3. | Кредитный договор | 38 |
| 2.2.4. | Контроль за реализацией проекта | 40 |
| 2.2.5. | Оценка результатов реализации инвестиционных проектов | 42 |
| 2.3. | Основные методы оценки эффективности проектов | 45 |
| 2.3.1. | Методы дисконтирования | 45 |
| 2.3.2. | Традиционные методы | 46 |
| Глава 3 | Пути решения основных проблем при кредитовании малого предпринимательства | 53 |
| 3.1. | Гарантийные фонды как источник обеспечения кредитов малому предпринимательству | 53 |
| 3.2. | Экспресс-анализ проектов | 56 |
| Заключение | | 65 |
| Список литературы | | 68 |
| Приложения | | 70 |

**Введение**

***Актуальность темы*** дипломной работы определена ролью малых предприятий в масштабах экономики страны в целом и значением их как потребителя банковских услуг. Малое предпринимательство - не только существенная составляющая и массовая субъектная база цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент присущего ему конкурентного механизма, но и максимально гибкая, эффективная и прозрачная в силу своих размеров форма хозяйствования. Этот предпринимательский уклад мобилизует финансовые и производственные ресурсы населения. Все это предполагает, что малый бизнес должен представлять немалый интерес как предмет приложения кредитных ресурсов, а также потребитель различных розничных услуг коммерческого банка.

Значимость изучения проблемы малого предпринимательства усиливается тем, что именно ему, как подчеркивают авторы большинства публикаций на эту тему, менее всего повезло в отношении государственной и иной поддержки, до сих пор в масштабах страны не создана инфраструктура, обеспечивающая нормальную работу малых предприятий. Недооценка малого предпринимательства, игнорирование его экономических и социальных возможностей в тече­ние почти всего периода реформ могут быть расценены как крупный, стратегический просчет, чреватый дальнейшим углублением кризиса российской экономики в целом.

Вышесказанное в полной мере относится и к российским банкам. Если в советское время малый бизнес не кредитовали из-за отсутствия указанного явления, то с началом реформ банки были озабочены в основном проблемами передела собственности, спекулятивными операциями на рынке ценных бумаг. Выдаваемые же крупным предприятиям кредиты шли не на осуществления технического перевооружения и освоение новых рынков, а на выдачу зарплаты в счет будущих поступлений. В настоящее время можно говорить о том, что базовые предпосылки для роста интереса к проектам малого бизнеса со стороны кредитных институтов сформировались: произошло снижение доходности на рынках капитала, практика работы с небольшим числом крупных заемщиков (как правило, своих акционеров) подтолкнула средние и мелкие банки к осознанию необходимости диверсификации своих кредитных портфелей.

В контексте вышесказанного ***цель работы*** - изложить концепцию организации работы банка по кредитованию проектов малого бизнеса, отражающую специфику его становления в нашей стране и учитывающую мировой опыт работы кредитных организаций с малыми предприятиями. Автор сразу оговаривается, что акценты в Дипломной работе смещены в сторону работы с *проектами*.

Эта цель определяет ***логику построения дипломной работы***. Задача изложения основ эффективной работы банка с малыми предприятиями требует определения экономической сущности малого предпринимательства, определения его роли в экономике, выявление интереса к нему со стороны коммерческого банка (первая глава). Вторая глава включает в себя описание технологии кредитования проектов малого предпринимательства в банке. Предложения по повышению эффективности кредитования проектов малого предпринимательства даны в третьей главе.

При использовании статистических данных автор имел доступ к материалам, подготовленным областным комитетом по статистике на 01.01.98г. Учитывая, что выпуск общероссийских статистических сборников опаздывает как правило на год-два, автор анализирует отдельные процессы на основе данных по Ростовской области, полагая, что указанный регион достаточно репрезентативен.

**Глава 1. Основы функционирования малого предпринимательства и предпосылки необходимости его кредитования**

**1.1. Экономическая сущность малого предпринимательства**

Направления анализа экономической сущности малого предпринимательства определяются двумя обстоятельствами: во-первых, оно объективно существует и развивается как сектор экономики (национального, регионального, местного масштабов); во-вторых, оно является особым типом предпринимательской деятельности.

Подход к малому предпринимательству как сектору экономики основан на выявлении единства двух сторон общественного производ­ства: организационно-технической и социально-экономической. Вторая представлена произ­водственными отношениями (образующими общественную форму производства), а первая - производительными силами, то есть совокуп­ностью материально-вещественных элементов производства, рабочей силы и форм органи­зации производства. При этом последние, как отмечалось в литературе, “отражают (в соответствии со сложившимися уровнями кооперирования и разделения труда) способы и систему концентрации, централизации и специализации производства” (14, с.84).

Размерная структура отрасли (экономики) по определению предполагает сосуществование предприятии различных размеров, в том числе мелких, образующих соответствующую размерную группу. Данную совокупность производст­венных единиц мелкого масштаба характеризует понятие “мелкое производство”. Общественной формой мелкой производственной единицы в условиях рыночной экономики ста­новится малое предприятие, основными экономическими чертами которого являются:

обособленность (то есть хозяйствование на свой страх и риск);

специализация на каком-либо виде деятельности;

реализация произведенных то­варов (услуг) через куплю-продажу на рынке.

Речь, следовательно, идет о малом товарном предприятии.

Определение социально-экономической стороны малого предпринимательства дополняется тем, что оно (малое предприятие) может основываться на:

личном труде владельца и членов его семьи;

использовании наемного труда в сочетании с производственно-управленческой деятельностью хозяина (его семьи).

Малое предприятие является “единицей” малого предпринимательства. Отсюда следует, что последнее - особый сектор экономики, образуемый совокупностью малых предприя­тий и потому являющийся специфической об­щественной формой мелкого производства в условиях рынка.

Таким образом, мелкое производство в ка­честве особого размерного уклада характери­зует организационно-техническую сторону производства (плоскость производительных сил), а малое предпринимательство относится к его социально-экономической стороне и в этом конкретном смысле совпадает с понятием “малый бизнес”.

Малое предпринимательство как тип предпринимательской деятельности наиболее полно раскрывается через характеристику ее субъекта, то есть предпринимателя. Предприниматель - это субъективный (личностный) фактор воспроизводства, способный на инициативной и инновационной основе, не боясь полной экономической ответствен­ности, идти на риск и особым, рациональным образом соединять другие факторы производства так, чтобы в перспективе появлялся дополнительный доход (21, с.69).

Вышеуказанные характеристики можно отнести и к малому предпринимательству. Однако количественные факторы - относительно небольшие масштабы - порождают качественные особенности малого предпринимательства. Очевидно, что рисковость, неустойчивость малого предприятия в силу ограниченности ресурсов гораздо выше, чем у средних и крупных предпринимательских структур. То же самое можно сказать о гибкости, восприимчивости к инновациям. Одна из причин здесь - отсутствие в сфере малого предпринимательства громоздких управленческих систем. В случае коммерческого успеха малые фирмы получают относительно более высокий доход (естественно, по сравнению с первоначальными вложениями, которые у них, как правило, невелики).

Сущностные черты малого предпринимательства, охарактеризованные выше, образуют его ядро. Логика дальнейшего анализа малого предпринимательства предполагает формулирование системы критериев, на основе которых производится оценка и классификация хозяйственных субъектов на предмет их принадлежности к дан­ному сектору экономики. По этому поводу в отечественной литературе ведется дискуссия, однако ясно, что в качестве таких признаков выступают устойчивые, характерные черты типичного малого предприятия. Систематизация этих критериев требует определенной основы, и таковой может выступить *структура внутренней и внешней среды малого предприятия*.

а) Структура *внутренней* *среды* малого предприятия может быть рассмотрена как совокупность областей деятельности малого предприятия, каждая из ко­торых характеризуется особыми объектом (объектами) деятельности, технологией, отношениями и т.п. Эти области можно разделить на три группы.

*Первая* представлена стадиями процесса производства: снабжением, собственно производством, сбытом.

*Вторая* включает в себяфазы управленческого цикла: планирование, оперативное управление (организация, коорди­нация, мотивация), контроль (бухгалтерский учет и отчетность, анализ, собственно конт­роль). Объединяющим фактором, обеспечиваю­щим целостность системы управления малым предприятием, является руководство, персони­фицированное как правило в предпринимателе-собственнике. Руководитель призван объединить все области деятельности предприятия в единое целое, а также обеспечивать его развитие и со­вершенствование.

*Третья* группа объединяет компоненты малого предприятия: кадры, социальные отношения, инновации, финансы, пра­вовые отношения и т.д.

б) *Внешняя среда* малого предприятия - это совокупность элементов (рынков, рыночных институтов, процессов, контрагентов и т.д.), непосредственно влияющих на становление и функционирование малого предпринимательства. Такие элементы характеризуются рядом признаков (пара­метров), конкретные состояния которых представляют собой факторы внешней среды. Например, законодательство как элемент может быть охарактеризовано следующими признаками:

- ус­тойчивость;

- полнота;

- действенность и т.д.

Конкретное состояние законодательства - скажем, его нестабильность, несовершенность, недейственность - негативный фактор внешней среды малого предприятиям.

Разнообразные элементы внешней среды можно подразделить на пять групп:

*Первая* охватывает совокупность ключевых для малого предпринимательства рынков: ресурсных (средств производства, информации, рабочей силы, финансовых ресурсов) и сбытовых.

*Вторая* группа элементов внешней среды представлена важнейшими (с точки зрения малого предприятия) рыночными институтами и контрагентами.

В *третью* группу включаются комплексы (блоки) общественных отношений: пра­вовых, социокультурных и политических, вы­раженных соответственно в законодательстве, традициях и нормах морали, расстановке политических сил.

*Четвертая* группа объединяет про­чие относящиеся к малому предпринимательству социально-экономические процессы и явления: экономическую конъюнк­туру, преступность, экологию, научно-технический прогресс, структуру народного хозяйст­ва, и т.п.

В отдельную группу стоит выделить особый элемент внешней среды малого предприятия -систему поддержки малого предпринимательства.

В соответствии со структурой внутренней и внешней среды малого предприятия могут быть сформированы несколько групп его критериев (устойчивых черт), обусловленных:

характером производственного процесса;

спецификой системы управления и руководства;

состоянием отдельных компонентов (кадры, финансы и т.д.);

особенностями внешних воздействий.

*Первая* группа характерных черт малого предприятия такова: 1) ограниченность масш­табов применяемых средств производства и технологических процессов; 2) небольшая номенк­латура выпускаемых изделий, то есть узкая специализация; 3) упрощенность системы сбыта.

*Вторая* группа критериев малого предприятия включает в себя: 1) единство права соб­ственности и непосредственного управления предприятием; 2) особое значение роли руко­водителя в жизни предприятия, его непосредственную включение практически во все функ­циональные области; 3) компактность управленческой команды и многофункциональность менеджеров; 4) отсутствие громоздких управленческих структур, простоту информационных связей, неформальный характер планирования и контроля; 5) быстроту принятия решений.

В составе *третьей* группы признаков выделяются: 1) особый, характер отношений между хозяином и работником, обусловленный тем, что хозяин является непосредственным руководителем всех работников малого предприятия; 2) гибкость, восприимчивость к нововведениям; 3) небольшой масштаб используемых финансовых ресурсов; 4) низкая капитализация, означающая, что вла­дельцы пускают на расширение основного ка­питала лишь малую часть доходов; 5) высокая оборачиваемость капитала; 6) существенное влияние на кадровую политику, принятие стратегических решений, выбор правовых форм и на другие параметры хозяйственной деятельности семейных и родственных связей, что обусловлено правом наследования.

*Четвертую* группу образуют следующие устойчивые характеристики малого предприятия: 1) локальность ресурсных и сбытовых рынков; 2) неформальность взаимоотношений с узким кругом поставщиков и потребителей; 3) положение “ведомого” в системе кооперационных связей с крупными и средними пред­приятиями; 4) чувствительностъ к колебаниям экономической конъюнктуры, политической обстановки, изменениям законодательства, обусловленная низким барьеров вхождения в бизнес, а следовательно, и выхода из него; 5) ограниченность источников финансирова­ния и хроническая нехватка капиталов (если “гиганты” черпают необходимые ресурсы главным образом через фондовые биржи, то малые предприятия полагаются на ограничен­ные кредиты банков, собственные сбереже­ния, денежные средства друзей, знакомых и родственников); 6) большая степень зависи­мости от системы поддержки малого предпри­нимательства.

Значение вышеперечисленных характеристик будет проанализировано в третьей части первой главы при рассмотрении вопроса о целесообразности выделении работы по кредитованию малых предприятий в банке в отдельную составляющую деятельности кредитного отдела (или отдела инвестиций).

Необходимость определения критериев отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого предпринимательства стоит и перед государством. Как было уже сказано, малые предприятия имеют важное социально-экономическое значение, вместе с тем этот сектор в силу объективно менее благоприятных по сравнению с крупными фирмами условий хозяйствования характеризуется неустойчивостью, а значит, нуждается в государственной поддержке.

Как же государство решает этот вопрос? Несомненно, относить предприятие к малому для целей налогообложения, отчетности, применения процедур организации было бы достаточно проблематично на основе вышеуказанных критериев. Основной показатель для государства – количество работающих на предприятии: Закон “О предприятиях СССР” в промышленности и строительстве к малым предприятиям относил вновь создаваемые и действующие предприятия с численностью до 200 человек, в науке – до 100 человек, в других отраслях производственной сферы – до 50 человек, в отраслях непроизводственной сферы – до 25 человек, в розничной торговле – до 15 человек; принятый 14 июня 1995 г. Федеральный Закон “О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации” снизил этот показатель в 2 раза: теперь “под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации .., в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

- в промышленности – 100 человек;

- в строительстве – 100 человек;

- на транспорте – 100 человек;

- в сельском хозяйстве – 60 человек;

- в научно технической сфере – 60 человек;

- в оптовой торговле – 50 человек;

- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;

- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек” (1, ст. 3).

Ужесточение критериев отнесения к малым предприятиям представляется недальновидным шагом, так в развитых странах уже давно осознана социальная и экономическая ценность этого сектора экономики, количественные критерии расширены и речь идет о *малых и средних* предприятиях в системе господдержки. Так, в США интегральное понятие “малый бизнес” включает в себя рыночную деятельность семейного бизнеса, малых предприятий (до 100 человек) и средних предприятий (от 100 до 499 человек).

Закон “О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации” устанавливает также ограничения на участие в уставном капитале малого предприятия прочих предприятий и организаций. Так “доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов … , доля принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства” не может превышать 25 %” (1, ст.3).

В качестве количественных критериев в некоторых странах развитой экономики помимо описанных показателей может применяться размер уставного капитала, размер валовой выручки предприятия (в России предельный размер этого показателя (100 000 минимальных размеров оплаты труда) устанавливается для субъектов малого предпринимательства, применяющих упрощенную систему налогообложения учета и отчетности).

Таким образом, определяя сущность малого предпринимательства, мы выявили, что это – сектор экономики, характеризующийся мелкотоварным производством. В силу ограниченных ресурсов (сырьевых, финансовых, рабочей силы) этот сектор наиболее подвержен влияниям внешней среды, однако поэтому же малое предприятие является наиболее мобильной размерной хозяйствующей единицей, не требующей громоздких управленческих систем. Между руководителем (хозяином) и работником нет посредников, то есть менеджер-хозяин должен быть универсальным специалистом (администратором, маркетологом, управлять производством и сбытом) и при этом совмещать функции собственника. Из этого следует, что малое предпринимательство является также особым видом предпринимательской деятельности.

**1.2. Малое предприятие в экономике страны.**

Как уже было сказано, малые предприятия играют значительную роль в экономике страны. Возвращаясь к сказанному выше, можно говорить о влиянии малого предприятия на свою внешнюю среду.

При рассмотрении *качественных характеристик* малого предпринимательства можно говорить о его влиянии на:

ресурсно-сбытовые рынки;

на агентов рыночных отношений;

на политические и социокультурные процессы.

С точки зрения *влияния малого предпринимательства на ресурсные и сбытовые рынки* есть основания говорить о его роли как:

а) важного потребителя, осуществляющего значительные закупки для собственных производственных нужд;

б) гибкого производителя, оперативно реагирующего на изменения конъюнктуры рынка и придающего рыночной экономике необходимую эластичность;

в) крупного работодателя, к тому же использующего рабочую силу социально уязвимых слоев (женщин, иммигрантов, инвалидов) и выполняющего в силу этого важную социальную функцию.

В аспекте *воздействия малого* *предпринимательства на важнейших агентов рыночных отношений* целесообразно выделить следующие моменты:

а) малое предпринимательство играет значительную роль в формировании конкурентной среды;

б) выступает как амортизатор колебаний экономической конъюнктуры;

в) играет роль катализатора научно-технического и технологического прогресса (по оценкам специалистов, на его долю приходится около половины всех изобретений и научных разработок).

*Воздействие малого предпринимательства на политические и* *социокультурные процессы* выражается в его роли:

а) амортизатора социальной напряженности, поскольку именно малое предпринимательство является фундаментальной основой формирования “среднего класса” и, следовательно, ослабления присущей рыночной динамике тенденции к социальной дифференциации;

б) источника обученных кадров, охватывающего подавляющее большинство мест производственного обучения.

В дополнение к вышеперечисленным, так сказать общим функциям малого предпринимательства, в России добавляются новые, обусловленные общеэкономической ситуацией, необходимостью смягчения кризиса в экономике и социально-политической сфере. Роль малого предпринимательства возрастает в силу того, что оно призваны: значительно и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг с использованием местных источников сырья; принять активное участие в конверсии через кооперирование как с малыми (то есть внутри размерной группы), так и более крупными предприятиями; обеспечить эффективное использование высвобождающихся ресурсов; приблизить производство товаров и услуг к потребителю, помочь выравниванию условий жизни в населенных пунктах различных масштабов; вовлечь в производство часть материальных и финансовых средств населения, ранее использовавшихся исключительно для личного потребления; создать благоприятные предпосылки для трудоустройства части рабочей силы, высвобождающейся на крупных предприятиях; ускорить демонополизацию производст­ва, развитие конкуренции, оптимизацию размерной структуры рыночных субъектов; послужить источником ощутимых бюджетных по­ступлений.

Не менее весомо социально-политическое значение малого предпринимательства: малые предприятия служат базой развития “среднего” класса, который в состоянии выступить гарантом стабильности в обществе.

Что касается *количественных характеристик* малого предпринимательства, к ним относят: абсолютное и удельное количество малых предприятий, число занятых на малых предприятиях, доля малых фирм в ВВП и др.

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика масштабов развития малого предпринимательства в ведущих странах мира, в России и в Ростовской области

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страны | Количество малых и средних фирм, тыс. | Количество малых и средних фирм на 1000 жителей | Число занятых, млн. чел. | Доля малых и средних фирм в общей численности занятых, % | Доля малых и средних фирм в ВВП, % |
| Великобритания | 2630 | 46 | 13,6 | 49 | 50-53 |
| Германия | 2290 | 37 | 18,5 | 46 | 50-54 |
| Италия | 3920 | 68 | 16,8 | 73 | 57-60 |
| Франция | 1980 | 35 | 15,2 | 54 | 55-62 |
| США | 19300 | 74,2 | 70,2 | 54 | 50-52 |
| Япония | 6450 | 49,6 | 39,5 | 78 | 52-55 |
| Россия\* | 838 | 5,7 | 6 (12\*\*\*) | 9 | 12 |
| Ростовская область\*\* | 27 | 6 | 0,206 (0,255\*\*\*) | 11 | - |
| г. Ростов-на-Дону | 12,7 | 13 | - | - | - |

\* на 1 июля 1997г.

\*\* на 1 октября 1997г.

\*\*\* с учетом вторичной занятости

Как видно из таблицы 1.1, малые предприятия в развитых странах (на место среди которых претендует Россия) производят в среднем чуть более половины ВВП, при этом малое предпринимательство в большинстве стран более эффективно, чем прочие сектора экономики. Учитывая, что данная выборка репрезентативна для развитых стран, и в данных странах в основном только экономические (то есть базисные) предпосылки формирования малого предпринимательства были схожи, а культурные и исторические разнились, можно утверждать, что в стране с рыночной экономикой весомая роль малого предпринимательства – объективна.

На данный момент в России малым предпринимательством занимается только 9 % населения, производя 12 % ВВП. Исходя из вышесказанного можно утверждать, что в России существует большой потенциал развития малого предпринимательства.

Учитывая выявленный потенциал можно было бы предположить, что малое предпринимательство должно развиваться сверхбыстрыми темпами с начала реформ и по сегодняшний день; что должен включиться механизм саморегуляции рыночной экономики, стимулируя создание и развитие малого предпринимательства экономическими методами. Однако этого не происходит, как видно на рисунке 1.1.

Рис. 1.1 Динамика численности малых предприятий в РФ в 1992-1997гг.

Анализ официальной статистики обнаруживает резкое замедление темпов роста числа субъектов малого предпринимательства: если за 1992 г. их количество увеличилось в 1,2 раза (560 тыс. против 268 тыс.), а за 1993 г. - в 1,5 раза (865 тыс. на конец года), то за 1994 г. прирост составил лишь 3,7% (896,9 тыс. на конец года). В 1995 г. впервые наблюдалось абсолютное сокращение количества малых предприятий - до 877,3 тыс., или на 2,2%. Падение продолжилось и в 1996 г.: по данным Госкомстата РФ, в сентябре 1996 г. показатель составил 829,5 тыс. единиц субъектов малого предпринимательства, или 92,5% от уровня 1994г., самого удачного в новейшей истории российского малого предпринимательства. Незначительный рост в 1997 г. (на 1,02 %) можно отнести на счет общей экономической стабилизации.

Таким образом сопоставляя качественные и количественные характеристики малого предпринимательства можно выявить следующее противоречие: с одной стороны, налицо возрастание отмечавшейся выше значимости малых предприятий, а с другой – стагнация малого предпринимательства. Очевидно, что если не включаются экономические стимулы развития малого предпринимательства, значит этому мешают различные элементы надстройки: административные, правовые, культурные. На отсутствие предпринимательского образа мышления, выкорчеванного у советского человека административно-командной системой накладывается нежелание малых предпринимателей играть по правилам государства: “перерегистрацию многие предприятия не прошли, спрятались “в тень”, подтверждает и Генеральный директор Федерального фонда поддержки малого предпринимательства Высоков В.В. (15, стр.1).

Сложившаяся тревожная ситуация усугубляется рядом обстоятельств: негативная ди­намика численности малых фирм сопровождается консервацией неблагоприятной отраслевой и региональной структуры российского малого предпринимательства (см. табл. 1.2 и 1.3).

Таблица 1.2

Распределение и динамика численности малых предприятий по ведущим отраслям

в 1994-1996гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Регион | 1994г. | | 1995г. | | Сентябрь 1996г. | | Сентябрь 1996г. к 1994г. абс. прирост, тыс. |
|  | Тыс. | В % к итогу | Тыс. | В % к итогу | Тыс. | В % итогу |  |
| Всего предприятий | 896,9 | 100 | 877,3 | 100 | 829,5 | 100 | -67,4 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |  |
| Промышленность | 127,2 | 14,2 | 128,5 | 14,6 | 129,8 | 15,6 | +2,6 |
| Строительство | 123,5 | 13,8 | 145,5 | 16,6 | 136,9 | 16,5 | +13,4 |
| Торговля и общественное питание | 419,4 | 46,7 | 374,6 | 42,7 | 347,6 | 41,9 | -71,8 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 51,9 | 5,8 | 42,4 | 4,8 | 35,8 | 4,3 | -16,1 |
| Наука и научное обслуживание | 51,7 | 5,8 | 48,8 | 5,6 | 47,9 | 5,8 | -3,8 |

По состоянию на сентябрь 1996г. 42 % малых предприятий России было сосредоточено в сфере торговли и общественного питания, по 16 % приходилось на промышленность и строительство. По Ростовской области доля малых предприятий, сосредоточенных в торговле и общественном питании ещё выше – 49 % ( на 1 июля 1997г.) Таким образом доля промышленных малых предприятий застыла на отметке 14-16%.



Рис. 1.2.

В региональном аспекте сохраняется сверхконцентрация малых предприятий в Центральном районе России (30-32 % всех зарегистрированных в РФ малых предприятий, в том числе доля Москвы стабильно составляет 21-22 %).

Таблица 1.3

**Распределение и динамика численности малых предприятий по регионам России**

**в 1994-1996 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Регион | 1994г. | | 1995г. | | Сентябрь 1996г. | | Сентябрь 1996г. к 1994г. абс. прирост, тыс. |
|  | Тыс. | В % к итогу | Тыс. | В % к итогу | Тыс. | В % итогу |  |
| РФ, всего | 896,9 | 100 | 877,3 | 100 | 829,5 | 100 | -67,4 |
| Северный | 26,4 | 2,9 | 25,7 | 2,9 | 17,6 | 2,1 | -8,8 |
| Северо-Западный | 78,6 | 8,8 | 84,6 | 9,6 | 96,9 | 11,7 | +18,3 |
| Центральный | 296,6 | 30,1 | 267,6 | 30,5 | 270,3 | 32,6 | +0,7 |
| в т.ч. Москва | 159,4 | 17,8 | 175,8 | 20,0 | 183,1 | 22,1 | +23,7 |
| Волго-Вятский | 26,6 | 2,9 | 25,4 | 2,9 | 27,8 | 3,4 | +1,2 |
| Центрально-Черноземный | 26,9 | 3,0 | 23,7 | 2,7 | 23,1 | 2,8 | -3,8 |
| Поволжский | 88,4 | 9,9 | 84,6 | 9,6 | 72,4 | 8,7 | -16,0 |
| **Северо-Кавказский** | **79,5** | **8,9** | **86,5** | **9,9** | **68,9** | **8,3** | **-10,6** |
| Уральский | 101,5 | 11,3 | 93,7 | 10,7 | 73,1 | 8,8 | -28,4 |
| Западно-Сибирский | 100,9 | 11,2 | 91,7 | 10,5 | 90,2 | 10,9 | -10,7 |
| Восточно-Сибирский | 45,0 | 5,1 | 45,4 | 5,2 | 43,9 | 5,3 | -1,1 |
| Дальне-восточный | 47,7 | 5,3 | 43,8 | 5,0 | 39,3 | 4,7 | -8,4 |
| Калинин-градская обл. | 5,8 | 0,6 | 4,7 | 0,5 | 6,0 | 0,7 | +0,2 |

Динамика численности постоянно занятых на малых предприятиях еще более негативна: показатель сентября 1996 г. (6,01 млн. человек) составил лишь 70,9% от уровня 1994 г. Абсолютное падение за 1996 г. по сравнению с 1995 г. достигло, по оценкам Госкомстата РФ, 2,9 млн. человек, а в отраслевом разрезе от этого больше всего пострадали промышленность и строительство (см. рис. 1.3 и табл. 1.4).

Таблица 1.4

**Распределение и динамика численности постоянно работавших на малых предприятиях по ведущим отраслям в 1994 - 1996гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Регион | 1994г. | | 1995г. | | Сентябрь 1996г. | | Сентябрь 1996г. к 1994г. абс. прирост, тыс. |
|  | Тыс. | В % к итогу | Тыс. | В % к итогу | Тыс. | В % итогу |  |
| Всего постоянно работавших | 8,48 | 100 | 8,94 | 100 | 6,01 | 100 | -2,47 |
| Промышленность | 2,38 | 28 | 2,59 | 29,0 | 1,37 | 22,8 | -1,01 |
| Строительство | 2,63 | 31 | 2,62 | 29,3 | 1,55 | 25,7 | -1,08 |
| Торговля и общественное питание | 2,1 | 25 | 2,20 | 24,6 | 1,77 | 29,4 | -0,33 |
| Наука и научное обслуживание | 0,2 | 2 | 0,23 | 2,6 | 0,17 | 2,8 | -0,03 |
| Общекоммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 0,3 | 4 | 0,32 | 3,6 | 0,22 | 3,6 | -0,08 |



Рис. 1.3. Динамика численности постоянно занятых на малых предприятиях РФ в 1991-1997гг.

Кризисное положение дел в сфере российского малого предпринимательства во многом обусловлено силой отрицательных процессов, происходящих во внешней среде. В чем же суть деструктивного действия основных факторов внешней среды российского малого предпринимательства?

***Первая***из групп факторов связана с состоянием важнейших ресурсных рынков. Характерные черты ситуации с *факторами производства* для малых предприятий следующие:

усложненность процедуры доступа к ресурсам (в первую очередь к земле и производственным помещениям), обусловливающая существенные потери времени и финансовых средств;

отсутствие широкой информации о наличии ресурсов, порядке и условиях доступа к ним;

недостаточная степень конкурсности и открытости в предоставлении ресурсов со стороны государства, ведущая к созданию неравных условий доступа к ним субъектов малого предпринимательства;

В настоящее время на первое место по значимости для малого предпринимательства в отношении ресурсного обеспечения выходит нехватка *производственных площадей.* Имеющиеся на крупных предприятиях избытки оборудования и неиспользуемых производственных мощностей только в ограниченном объеме включаются в рыночный оборот. Наиболее часто встречающимся вариантом взаимоотношений малых предприятий и основных владельцев недвижимости (крупных предприятий и муниципальных органов) стал договор краткосрочной аренды и, как правило, на неблагоприятных для малого предприятия условиях (срок такого договора 3-5 лет с правом заключения долгосрочной аренды в дальнейшем, однако реализация этого права по мнению многих предпринимателей проблематична, что сдерживает и заставляет их работать с оглядкой на возможность расторжения договора аренды). В дополнение к этому можно отметить высокую монополизированность рынка недвижимости.

Выход из данной ситуации видится в дальнейшем развитии рынка недвижимости. Уже сейчас есть достаточно эффективные проекты, позволяющие инициаторам окупить вложения в недвижимость в течение 2-3 лет. Развитие кредитно-финансового рынка позволяет уже сегодня привлекать заемные ресурсы на такой срок. К сожалению, большинство таких проектов относится к торговой сфере.

На начальном этапе развития малого предпринимательства (конец 80-х - начало 90-х годов) весьма острым был дефицит *специализированного оборудования* для малых предприятий, поскольку отечественные производители ориентировались на удовлетворение потребностей крупных государственных предприятий. С развитием рыночных преобразований и активизацией внешнеэкономической деятельности предложений по поставкам отечественного и импортного оборудования стало во многих случаях достаточно. Однако теперь трудности в приобретении малыми предприятиями подобного оборудования связаны прежде всего с финансовыми проблемами и информационным вакуумом (малый предприниматель зачастую не может выйти на импортного производителя оборудования, не имеющего представительства в России). В связи с этим актуален опыт поддержки инвестиционных проектов субъектов малого предпринимательства, предлагаемый банком “Центр-инвест” в рамках “программы поддержки малых предприятий Дона”: специалисты банка могут помочь малому предприятию в поисках партнера, заключении контракта, оформлении сделки, осуществлении платежей на наиболее выгодных условиях.

Ситуация на *рынке сырья и вспомогательных материалов* в последнее время стабилизировалась: если раньше рост цен на продукцию базовых отраслей, используемую малыми предприятиями, опережал рост цен на продукцию малого предприятий, трудно было получить информацию по интересующим позициям, то сейчас цены стабилизировались, а соответствующие каталоги подбирают информацию практически по всем интересующим предпринимателя видам сырья и комплектующих.

В последнее время наблюдаются положительные сдвиги на *финансовом рынке*: расширяется набор услуг, предлагаемых банками малым предприятиям, снижается “цена” кредитных ресурсов, увеличиваются сроки кредитования. Вместе с тем продолжается концентрация капиталов в крупных городах, периодически повторяющиеся кризисы различной природы и глубины, доступ российских банков к недорогим долгосрочным ресурсам для кредитования не снимает вопрос обеспечения кредитов.

По данным Центра социального прогнозирования и маркетинга в качестве основных трудностей во взаимоотношениях с банками малые предприниматели называют: 1) требование залога имущества - 14,6 %; 2) длительность процедуры оформления кредита - 11,5% (14, стр.87).

Трудности взаимоотношений с банками побуждают представителей малого предпринимательства обращаться к неформальному рынку ссудных ресурсов, в частности, одалживать деньги у родных и знакомых или даже у ростовщиков (такие случаи имеют место в основном в сфере торговли, где оборачиваемость средств достаточно велика). Автор работы знаком с ситуацией, когда достаточно известное торговое предприятие уже в 1998г. пользовалось ссудой под 10 % в месяц в долларах США.

Свидетельством неблагополучного положения дел является также гипертрофированная роль личных сбережений в структуре финансовой базы начинающих предпринимателей. Это достаточно серьезная проблема: банки очень осторожно подходят к рассмотрению стартовых проектов.

При характеристике *рынка труда* необходимо отметить, что он отличается серьезными региональными и отраслевыми диспропорциями. Трудовые ресурсы недостаточно мобильны. Относительная же их дешевизна “компенсируется” недостаточной квалифицированностью.

Особенно негативно отражается на развитии малого предпринимательства нехватка подготовленных специалистов в области маркетинга и финансов. Решение этой проблемы видится в создании консультационных служб при банках для работы с малыми предпринимателями. Финансы малого предприятия не настолько сложны, чтобы руководитель предприятия не справился со своими денежными потоками, а бухгалтерский учет и оптимизацию налогообложения может взять на себя банк (такая услуга предлагается аудиторской фирмой “Центр-аудит”, входящей в инновационно-финансовую группу “Центр-инвест”).

В отношении российского *информационного рынка* можно сказать, что он приобретает цивилизованные формы (Internet, специальные каталоги, базы данных), другое дело, что малое предприятие не всегда обладает техническими средствами доступа к этой информации или не может позволить себе подписку на достаточно дорогие обзоры по интересующему рынку. Вместе с тем в условиях достаточно большого разброса цен у различных поставщиков сырья и материалов владение информацией остается достаточно сильным конкурентным фактором.

Для *рынков сбыта* продукции малых предприятий вплоть до 1996г. характерно было их колоссальное сужение вследствие снижения уровня жизни населения и неплатежеспособности большинства предприятий. Однако уже в 1996г. объем розничного товарооборота и платных услуг увеличился. Так по Ростовской области прирост составил 2,5 % (в сопоставимых ценах), а в1997 г. – 6,7 % (12, стр.156). На сегодняшний день можно говорит о прекращении пауперизации населения. Так по Ростовской области в 1997 г. соотношение доходов 10 % наиболее обеспеченного и 10 % наименее обеспеченного населения составило 7,9 раза против 8,8 раза в 1996 г., а рост среднемесячного дохода одного работника в целом по экономике области превысил рост потребительских цен (1,2 и 1,176 соответственно) (12, стр. 178).

***Вторая*** группа негативных факторов порождена характером взаимоотношений важнейших рыночных институтов и агентов с малым предпринимательством. Негативное состояние хозяйственных связей между малым и крупным бизнесом можно определить двумя ключевыми понятиями: неинтегрированность и неравноправие. Первая означает неразвитость в России широко распространенных в мире схем франчайзинга, венчурного финансирования и т.п., что позволяет крупным и мелким агентам рынка в развитых странах гармонично дополнять друг друга. Второе особенно ярко проявляется в распределении ресурсов, льгот, квот, госзаказов. Малые предприятия в развитых странах, как правило, специализируются на изготовлении отдельных узлов и деталей, а крупные предприятия ведут сборку готовых изделий. Иногда малые предприятия осуществляют промежуточную сборку. Например, фирма "SAAB", являющаяся одной из крупнейших фирм по производству авиационных двигателей имеет около 4500 фирм, которые производят для нее различные детали.

Следующая, ***третья****,* группа негативных факторов связана с состоянием правовых, отношений. Деструктивное влияние на малое предпринимательство сложившейся правовой среды проявляется, во-первых, в *нестабильности законодательства*: происходит постоянное изменение правил деятельности предприятий в области налогообложения вплоть до введения законов и нормативных актов заднимчислом. Во-вторых, - в существенных *законодательных пробелах*: отсутствие земельного кодекса не позволяет развивать ипотечное кредитование. В-третьих, - запрет на передачу в лизинг пассивной части основных фондов приводит к тому, что обеспеченность малых предприятий собственными производственными площадями остается на низком уровне.

Негативное влияние на субъектов малого предпринимательства оказывает и нынешнее налоговое законодательство. Так, например, Федеральный закон от 5.02.97г. “О тарифах страховых взносов в Пенсионный фонд РФ ...”, повышающий тарифы взносов с 5 % до 28 % (то есть ухудшающий положение налогоплательщиков) был опубликован 11 февраля, а введен в действие с 1 января 1997г. Мало того, этот закон еще и противоречил Конституции (статьям 19 и 55) (8, п.1), однако индивидуальные предприниматели были вынуждены платить незаконно взимаемые с них отчисления целый год до Постановления Конституционного Суда РФ и будут платить еще полгода, так как суд обязал Совет Федераций внести изменения в законодательство относительно ставки отчислений в Пенсионный фонд индивидуальными предпринимателями в течение 6 месяцев. Верхняя палата будет тянуть до последнего, так как обеспокоена прежде всего поступлениями в бюджет.

Актуальны проблемы, связанные *с налогово-информационным* *обеспечением* малого предпринимательства. Речь прежде всего идет о том, что его субъекты страдают от монополии налоговых инспекций на информацию, особенно на подзаконные акты, внутренние инструкции и разъяснительные документы, практически недоступные налогоплательщикам.

Перечень *налоговых льгот* крайне ограничен, а их позитивное воздействие на развитие малых предприятий минимально. Скажем, льгота по налогу на прибыль может быть использована примерно 30 %предприятиями отдельных, “приоритетных”, видов деятельности. Необходимость диверсифицировать работу предприятий для обеспечения выживаемости еще более сокращает количество потенциальных получателей данной льготы (условием ее применения является получение 70 или даже 90% выручки именно от приоритетного вида деятельности, а подавляющее большинство малых предприятий в условиях экономической нестабильности вынуждено в той или иной мере заниматься и теми высокодоходными операциями, на которые льготный режим не распространяется).

Другой негативный пример - сокращение вдвое показателя численности работающих для отнесения предприятий к категории малых, введённое в 1995г. Федеральным законом “О государственной поддержке субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации”. Такое ограничение приводит к еще большему снижению количества предприятий, имеющих шанс на минимальный уровень государственной поддержки.

Лишь для небольшого количества малых предприятий действует порядок налогообложения, установленный Федеральным законом “Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства”, поскольку он применяется только для предприятий с численностью работающих до 15 человек и валовой выручкой до 100 000 минимальных размеров оплаты труда.

Что касается ожидаемых в ближайшем будущем “свежих” плодов нормотворчества наших законодателей, то можно отметить проект внесения изменений к Закону “Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства” предполагающих введение вмененного налога для малых предприятий численностью до 20 человек и индивидуальных предпринимателей с объемом годовой выручки до 300 тыс. МРОТ. Указанный проект, во-первых, содержит противоречия ст. 19 Закона “Об основах налоговой системы в РФ”, а во-вторых учитывает интересы не малого предприятия, а бюджета (платежи авансовые, устанавливаемые исполнительной властью по достаточно сложной схеме коэффициентов, налог не зависит от реального дохода предпринимателя) (30, с.54).

В завершение естественно задаться вопросом: какова эффективность поддержки малого предпринимательства в России?

Организациями, занимающейся разработкой мер по поддержке малого бизнеса в России, является Государственный комитет по поддержке малого предпринимательства и Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, а также другие государственные и муниципальные фонды. Не будем говорить о результатах реализации порученных им задач. И вот почему: о какой масштабной эффективной работе может идти речь, если в 1996 году бюджет не дал Федеральному фонду ни копейки, а в 1997 из запланированного триллиона фонд получил 25,8 %. За 1997 год Фонд получил всего 326,5 млрд. рублей ($ 55 млн.) за счет размещения собственных средств и отчислений от приватизации (законные 5 % от каждой сделки) и в итоге выполнил программу поддержки малого предпринимательства на 1996-1997гг. на 35,7% (15, стр. 1). Для сравнения: в США федеральное агентство малого бизнеса (SBA) в 1995 году прогарантировало ссуд малым предприятиям почти на $ 10 млрд. – на три порядка больше! Что касается региональных структур поддержки малого предпринимательства, то здесь ситуация с финансовыми ресурсами еще тяжелее: “У них (регионов) головная боль – это зарплата бюджетникам. Все средства идут прежде всего на защищенные статьи региональных бюджетов. Если же регион может предоставить льготы малому “бизнесу”, то на эту сумму сокращаются трансферты из государственного бюджета” (Высоков В.В.) (15, стр.1).

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о большой значимости малого предпринимательства для экономики страны: малые предприятия осуществляют значительные закупки для производственных нужд, повышают эластичность и конъюнктуру рынков, обеспечивают занятость свыше 50 % трудоспособного населения, способствуют формированию конкурентной среды.

В российских условиях к вышеперечисленным функциям добавляются: расширение производства товаров и услуг на базе имеющегося оборудования без дополнительных крупных капиталовложений, сглаживание диспропорций в развитии регионов, вовлечение средств населения в деловой оборот, трудоустройство высвободившейся в результате прошедших на предприятиях реформ рабочей силы.

Однако уровень развития малого предпринимательства в России находится на сегодняшний день на очень низком уровне в силу различных причин неэкономического характера: бюрократизм чиновников, неурегулированная нормативно-правовая база, запаздывающий процесс реструктуризации крупных промышленных приватизированных предприятий.

Таким образом, несмотря на благоприятные экономические условия для развития малого предпринимательства, сложившиеся к началу 1998 года, как то низкие процентные ставки, доступ банков к средствам международных финансово-кредитных организаций, реакция указанного сектора экономики достаточно вялая.

1.3. Малое предпринимательство как формирующийся рынок приложения кредитных ресурсов коммерческого банка

Вышеизложенное дает право говорить о противоречии в развитии малого предпринимательства в России: с одной стороны малые предприятия способны производить свыше половины ВВП, эффективность малого предпринимательства в среднем по стране более чем в два раза выше, чем у прочих предприятий (малые предприятия произвели в 1996 году 12 % ВВП и 20 % национального дохода); с другой стороны в процессе своей деятельности малые предприятия сталкиваются с целым рядом проблем и главная из них острый дефицит инвестиционных ресурсов, нехватка средств на расширение рынков сбыта, ассортимента, повышения качества продукции.

Вместе с тем плачевное состояние крупных промышленных предприятий, которых в основном и кредитуют банки, влияет на качество кредитных портфелей (точнее на некачественность), в силу чего возникают массовые проблемы с ликвидностью в банковском секторе. На настоящий момент у 1000 банков из 2545 отозваны лицензии, а в прессе который год говорится о грядущей волне банкротств (яркий пример – ситуация с Ростовским ПСБ). Таким образом, перед банками остро встает проблема диверсификации своих кредитных портфелей.

Активная работа по кредитованию малых предприятий является также неоспоримым преимуществом в обострившейся конкурентной борьбе за клиентуру: возможность получения кредита на выгодных условиях может быть хорошим стимулом для руководителя предприятия при выборе банка.

И, наконец, не стоит забывать о самом главном: основная цель деятельности кредитной организации – извлечение прибыли (2, ст.1). В условиях снижающейся доходности традиционных спекулятивных инструментов финансового рынка (ГКО, МБК) банки вынуждены искать новые сферы приложения своих ресурсов. Учитывая высокую эффективность проектов малого предпринимательства, банки вправе рассчитывать на высокую доходность кредитования таких проектов, мотивируя более высокие ставки кредитования высокой удельной трудоемкостью работ по кредитованию небольших проектов.

Все это заставляет руководство прогрессивных банков пересматривать кредитную политику, смещая акцент в сторону малых и средних предприятий.

Приведенные ниже диаграммы (рис. 1.4. и 1.5.) иллюстрируют разницу в структурах кредитных портфелей среднего российского банка (Балтийский) и типичного американского банка Mid Am Bank с активами приблизительно в 2,2 млрд. долларов.



Рис. 1.4.

Как мы видим, снову кредитной деятельности Mid-Am Bank образуют ссуды малым предприятиям, составляющие более половины портфеля. Банк также обслуживает несколько крупных предприятий, основная часть которых начала сотрудничать с банком как малые предприятия. Кредитный же портфель Балтийского Банка состоит в основном из крупных кредитов, и только 1,1 % его составляют ссуды малым предприятиям.



Рис. 1.5.

Решению проблемы дефицита кредитных ресурсов для кредитования проектов малого предпринимательства российским банкам частично помогают решить различные международные финансовые организации. Так по Ростовской области с ЕБРР сотрудничает “СБС-Агро”, с Инвестиционным фондом США-Россия (TUSRIF) - банки “Центр-инвест” и “Донинвест”.

Однако наличие ресурсов для кредитования еще не означает, что проекты “потекут рекой”. Банки сегодня сталкиваются с ситуацией, когда агрессивная рекламная компания по привлечению проектов для кредитования на выгодных для заемщика условиях (сравнительно невысокие ставки процентов по кредитам, продолжительность срока кредитования, удобные схемы платежей по кредиту) не находит адекватного отклика у руководителей малых предприятий. В принципе, подобная реакция легко объясняется: у российского бизнесмена не сформировался еще стратегия “ведения бизнеса в кредит”, как это принято в развитых странах. Что не удивительно: еще вчера, в период разгула инфляции и “дикой” экономики банки просто не хотели замечать малый бизнес. Сегодня эта недальновидность “аукнулась” банкам.

Таким образом, для нормальной работы с малым предпринимательством одной только возможности предоставить кредит оказалось не достаточно, необходима целая система по привлечению эффективных проектов. Сегодня многие банки вынуждены создавать ее с нуля, но есть и такие, которые начали заниматься созданием такой системы достаточно давно и уже разработали ряд технологий по поддержке инвестиционных проектов малого предпринимательства и сформировали определенный авторитет в этой сфере.

В связи с этим примечателен опыт работы банка “Центр-инвест”.

В качестве приоритетов своей инвестиционной политики Банк определил работу со средними и малыми предприятиями.

В 1997 году банком “Центр-инвест” при участии администрации Ростовской области была разработана “Программа поддержки малых предприятий Дона”, которая в качестве пилотного проекта вошла в “Региональную программу государственной поддержки малого предпринимательства Ростовской области на 1997 год”. Целью программы является содействие развитию малых и средних предприятий Ростовской области на базе передовых банковских технологий и инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, созданной банком “Центр-инвест”.

На базе специализированного филиала Банк и структур, входящих в инновационно финансовую группу “Центр-инвест”, оказывают полный комплекс банковских услуг для малых предприятий:

Организационно-правовое оформление и юридические консультации субъектов малого предпринимательства;

Ведение бухгалтерского учёта и налоговое планирование (фирма “Центр-Аудит”);

Применение механизма финансового лизинга для технического переоснащения малых предприятий (компания “Лизинг-Центр”);

Льготное кредитование проектов малого предпринимательства (соглашение с Инвестиционным Фондом США-Россия (TUSRIF));

Поиск зарубежного партнёра, посредничество в заключении сделок предприятий (сформирована база данных потенциальных партнеров в Германии, Франции, США, Великобритании);

Обучение специалистов малого предпринимательства на базе регулярных семинаров совместно с ростовскими ВУЗами;

Выпуск методических пособий, консультации (Банковские технологии для малых предприятий Дона);

Использование возможностей глобальной компьютерной сети INTERNET для организации виртуальных представительств малых предприятий - клиентов банка.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что два в какой-то мере параллельных до сих пор в России процесса – развития малых предприятий и развития кредитных организаций – находят точки соприкосновения. Опыт развитых стран показывает большие перспективы такого сотрудничества. От чего же зависит успех этого сотрудничества. Несомненно, малые предприятия нуждаются в особом внимании и льготах со стороны государства в связи с его (государства) интересом в развитии малого предпринимательства в стране. Среди предложений авторов различных публикаций на эту тему можно отметить следующие:

необходимость создания максимально прозрачной и понятной нормативно-правовой базы, регулирующей отношения в сфере малого предпринимательства;

ускорение процедур, связанных с регистрацией и оформлением сделок субъектов малого предпринимательства;

создание гарантийных фондов, предоставляющих гарантии кредитным институтам, выдающим кредиты под проекты субъектов малого предпринимательства;

льготы для малых предприятий, выражающиеся в отнесении на себестоимость для целей налогообложения расходов, связанных с получением и погашением кредитов;

увеличение объемов госзаказов, размещаемых среди малых предприятий на конкурсной основе, и объемов госзаказов реально оплаченных государством.

Существуют предложения и относительно создания дополнительных стимулов кредитования субъектов малого предпринимательства для кредитных организаций, таких как, например:

льготное налогообложение банков в части доходов полученных от кредитования проектов малого бизнеса;

снижение ставок резервирования, для стимулирования интереса к кредитованию реального сектора в целом.

Однако нужно уяснить, что если коммерческие банки “не смогут” прокредитовать инвестиционные проекты субъектов малого предпринимательства из-за того, что не владеют соответствующими технологиями, то усилия правительства и ЦБ РФ (а они ограничены в своих возможностях предоставления гарантий и средств, в снижении ставок обязательного резервирования) не будут иметь должного эффекта.

**Глава 2. Инвестиционные проекты субъектов малого предпринимательства в коммерческом банке**

**2.1. Особенности кредита как одного из источников проектного финансирования**

Одной из основных проблем, с которой сталкиваются банки при кредитовании проектов малого бизнеса, является недостаточность обеспечения кредита. В условиях отсутствия практики гарантирования подобных проектов со стороны государственных уполномоченных организаций (таких, как, например, SBA в США) встает вопрос о том, рассматривать такие проекты вообще или нет. Предлагаемая автором работы схема предполагает гарантию возврата кредита в первую очередь самим проектом, в этом случае работа по кредитованию проектов малого предпринимательства приобретает черты проектного финансирования (ПФ).

В России преобладает упрощенное представление о ПФ как о банковском долгосрочном кредитовании промышленных инвестиционных проектов[[1]](#footnote-1). На самом же деле долгосрочное банковское кредитование инвестиционных проектов может рассматриваться при определенных условиях лишь одной из форм ПФ, частным случаем ПФ. Прежде чем попытаться дать обобщающее, короткое определение ПФ, обратим внимание на некоторые его особенности по сравнению с традиционным банковским кредитованием инвестиционных проектов.

1. Если говорить о ПФ с точки зрения коммерческих банков, то для них кредитные операции в рамках ПФ характеризуются повышенным риском. Дело в том, что при схеме ПФ банк выдает кредит заемщику без права регресса (оборота) или с ограниченным оборотом банка на заемщика. Источником погашения кредита и выплаты процентов по нему являются только доходы, получаемые от реализации инвестиционного проекта. В обмен на принятие рисков коммерческий банк получает право на повышенный процент, премию. Таким образом, банк страхует высокие кредитные риски.

2. В схемах ПФ с ограниченным оборотом на заемщика особое внимание уделяется вопросам выявления, оценки и снижения рисков при реализации инвестиционных проектов. Как правило, ведущую роль в этом играет банк, который силами своих сотрудников и привлеченных консультантов осуществляет оценку инвестиционного проекта: эффективности инвестиций, динамики денежных потоков, перспектив реализации продукции, проектных рисков и т.д. Проектный анализ как совокупность методов оценки (экономической, финансовой, технической, экологической, организационно-правовой, коммерческой) инвестиционных проектов в принципе сегодня применяется достаточно широко на Западе — как в банковском, так и промышленном секторах экономики. Но при использовании схем ПФ роль проектного анализа особенно высока.

3. При реализации проектов в них могут быть задействованными многие участники:

- инициаторы проекта;

- проектная компания;

- консультанты;

- подрядчики (генеральный подрядчик, субподрядчики);

- поставщики оборудования;

- страховые компании и банки-гаранты;

- покупатели товаров и услуг, производимых на объекте инвестиционной деятельности;

- кредитор (банк);

Наличие проектной компании (ПК) можно отнести к числу важнейших признаков ПФ. ПК создается спонсорами (инициаторами) проекта исключительно в целях реализации проекта (в российских условиях актуальность создания нового предприятия для реализации проекта повышается в связи с возможностью использования льгот по налогу на прибыль в первые 4 года). Если при обычных кредитных операциях банк интересуется финансовыми результатами деятельности заемщика в кредитующие годы, его репутацией и надежностью, то при реализации инвестиционного проекта банк сосредотачивает свои усилия на его оценке и на вопросах гарантий, обеспечивающих деятельность ПК. Получение проектного кредита отражается на балансе ПК, а не на балансе учредителей. Такой метод кредитования носит название “вне баланса” (“off-balance sheet”).

4. В силу повышенных рисков при осуществлении ПФ кредитор особое внимание уделяет вопросам контроля за реализацией проекта. В некоторых случаях эту функцию выполняет сам кредитор, в некоторых - специальная компания, приглашаемая для осуществления надзорных функций ("сопровождения" проекта). Нередко с этой целью кредитор или от его имени и по его поручению специальная компания подписывает с заемщиком соглашение о реализации проекта, являющееся неотъемлемой частью кредитного договора. В проектном соглашении определяются права кредитора или специальной компании по запросу всей необходимой информации, относящейся к проекту, по доступу инспекторов на площадку и объекты и т.д. Что касается обязанностей заемщика, то важнейшие среди них - предоставление регулярных отчетов о ходе работ, подписываемых контрактах о возникновении возможных препятствий для реализации проекта, о соблюдении строительных, технических, экологических и иных норм, а также условий технической документации. В проектном договоре оговаривается порядок проведения закупок и выбора поставщиков и подрядчиков (как правило, на конкурентной основе), графики работ, смета (в том числе четкое распределение затрат между заемщиком и кредитором). Обязательства заемщика по соглашению о реализации проекта считаются частично выполненными после сдачи объекта инвестиционной деятельности в эксплуатацию (порядок сдачи оговаривается в проектном соглашении), а полностью выполненными - после погашения всех платежных обязательств по кредитному договору. В некоторых случаях затраты по надзору (контролю) за реализацией проекта могут достигать 5 и более процентов от общего объема инвестиций в проект.

5. Банки выступают на рынке ПФ в разных качествах:

- как банки-кредиторы;

- как гаранты;

- как финансовые консультанты;

- как лизинговые институты и т.д.

6. Для заемщика средств в рамках ПФ кроме очевидных преимуществ этой схемы (прежде всего ограниченная ответственность перед кредитором) имеются и определенные минусы:

- повышенный процент по кредиту, в связи с высокими рисками, а также повышенные комиссионные (комиссия за оценку проекта, комиссия за организацию финансирования, комиссия за надзор и т.д.);

- высокие затраты по предпроектным работам (подготовка технико-экономического обоснования, углубленные маркетинговые исследования), эти затраты несет потенциальный заемщик;

- без наличия детально проработанной предпроектной документации банк, как правило, заявку на финансирование проекта не рассматривает;

- чрезвычайно жесткий контроль за деятельностью заемщика (финансовый, производственный, коммерческий) со стороны банка;

- в некоторых случаях риск потери заемщика своей независимости (если кредитор оговаривает за собой право приобретения акций компании в случае удачной реализации проекта).

Поэтому в ряде ситуаций для заемщика предпочтительнее будут "традиционные" схемы финансирования инвестиционных проектов (кредиты под залоговое обеспечение, гарантии и поручительства; эмиссия акций и облигаций; лизинг и т.д.).

Таким образом, в нашем случае ПФ - это целевое кредитование заемщика для реализации инвестиционного проекта без регресса (оборота) или с ограниченным регрессом кредитора на заемщика; обеспечением платежных обязательств заемщика исключительно или в основном являются денежные доходы, генерируемые объектом инвестиционной деятельности (а также активы, относящиеся к инвестиционному проекту).

При кредитовании проектов малых предприятий банки зачастую сталкиваются с проблемой недостаточности обеспечения, предлагаемого заемщиком. Вместе с тем сделка, зависящая только от успеха принудительного осуществления залоговых прав, является неудачной, – при большом удельном весе подобных кредитов банк может серьезно ухудшить показатели ликвидности.

И в том и в другом случаях хорошо проведенный анализ проекта (наряду с использованием частичного или полного залогового обеспечения) является самой лучшей гарантией исполнения кредитных обязательств заемщика.

Принимая по хорошему проекту обеспечение лишь в части суммы кредита, банк по сути осуществляет проектное финансирование, принимая на себя не только кредитные, но и проектные риски. Естественно, что банк должен компенсировать их: требуя повышенный процентной ставки по кредиту, дополнительной документации по проекту, комиссии при участии в подготовке (анализе) проекта.

В схеме ПФ банк может выступать не только как кредитор, но и как консультант, гарант и т.д.

**2.2. Проектный цикл в банке.**

Проектный цикл, или жизненный цикл проекта, - важнейшее понятие дисциплины управления проектами. В целом это - “промежуток времени между моментом появления проекта и моментом его ликвидации”. Проектный цикл является исходным понятием для решения проблемы финансирования работ по проекту, принятия соответствующих решений. Согласно сложившейся практике, состояния, через которые проходит проект, называются фазами (этапами, стадиями). В самом общем виде проектный цикл делится на три фазы:

прединвестиционная;

инвестиционная;

эксплуатационная.

В рамках каждой фазы можно выделить ряд этапов. Например, прединвестиционная фаза для инициатора проекта может быть разделена на этапы:

- разработка концепции проекта;

- оценка жизнеспособности проекта;

- планирование проекта;

- разработка технических требований;

- выбор и оформление земельного участка;

- эскизное проектирование.

Инвестиционная фаза может иметь следующие этапы:

- детальное (рабочее) проектирование;

- организация торгов и заключение контрактов;

- организация закупок и поставок;

- строительно-монтажные работы;

- завершение работ (пуско-наладочные работы, сдача объекта).

Для кредитора проектный цикл по сути дела начинается с момента получения от будущего заемщика заявки на финансирование проекта, а заканчивается моментом, когда заемщик выполняет все свои платежные обязательства по кредиту и кредитный договор прекращает свое действие.

Наиболее важными для кредиторов являются этапы: отбора и оценки проекта, переговоров и принятия решения о финансировании проекта; контроля за реализацией проекта.

Оговоримся, что это очень укрупненное вычленение этапов. Первые два из названных относятся к прединвестиционной фазе. Третий этап охватывает сразу инвестиционную и эксплуатационную фазы проектного цикла. Весьма важно, чтобы кредитор имея четкое представление о проектном цикле заемщика, а заемщик - кредитора, чтобы не допускать сбоев в продвижении проекта и действовать максимально скоординировано. Банку необходимо доскональное знание проектного цикла заемщика для того, чтобы:

- максимально полно учесть все расходы и доходы, связанные с реализацией проекта (в каждой фазе и на каждом этапе);

- представлять все риски, связанные с реализацией проекта (опять-таки в каждой фазе и на каждом этапе);

- разработать свой график контроля за реализацией проекта (с указанием временных точек, отделяющих различные фазы и этапы друг от друга).

Членение собственного проектного цикла банка на три этапа является общим и универсальным. В некоторых банках могут быть дополнительные этапы, например, в банках, специализирующихся на финансировании инвестиционных проектов и работающих по схемам проектного финансирования. Так проектный цикл TUSRIF по программе кредитования малого предпринимательства включает в себя шесть основных этапов:

отбор проектов (identification);

подготовка проектов (preparation);

оценка проектов (appraisal);

ведение переговоров и утверждение проекта (negotiations and appraisal);

реализация проекта и контроль за его ходом (implementation and control);

оценка результатов реализации проекта (evaluation).

В банках, специализирующихся на финансировании инвестиционных проектов, обычно разрабатываются внутренние руководства (инструкции), которые четко регламентируют, проектный цикл банка, определяют списки и форматы необходимых внутренних и внешних документов, должностные обязанности сотрудников, работающих по направлению ПФ, и т.д. Такие руководства способствуют ускорению движения проекта, сокращают проектный цикл банка.

**2.2.1. Организация процесса отбора инвестиционных проектов.**

Банки, специализирующиеся на кредитовании инвестиционных проектов (ИП), обычно имеют дело с устойчивым потоком заявок и проектных предложений. Такие банки обычно создают системы отбора и сортировки заявок на основе целого ряда формальных и неформальных критериев. Первоначальная "фильтрация" заявок осуществляется на основе таких формальных признаков, как отраслевая принадлежность проекта, размеры запрашиваемого кредита и общая сумма инвестиций в проект, степень проработанности проекта (наличие технико-экономического обоснования, бизнес-плана, технической документации и т.д.), наличие гарантий или других способов обеспечения платежных обязательств заемщика по кредиту, тип инвестиционного проекта (новое оборудование, реконструкция существующих мощностей, расширение производства и т.д.), финансовое состояние заемщика и некоторые другие. Все эти формальные признаки (критерии) должны быть сформулированы внутренним руководством банка. К разряду неформальных критериев относятся такие, как коммерческая жизнеспособность проекта, общеэкономическое состояние заемщика, технические, финансовые, экологические и другие риски реализации проекта, профессиональная способность заемщика осуществлять реализацию проекта, государственная поддержка проекта и т.д. "Фильтрация" и отбор заявки и проектных предложений на основе неформальных критериев требуют больших знаний и опыта, и эта функция возлагается обычно на профессионалов, представляющих разные области знания.

В западных банках операция по "фильтрации" и предварительному отбору проектных предложений носит название "скрининга" (screening) - "просвечивание" заявок, или экспресс-анализ (см. гл.3.1.). Иногда под скринингом понимается только экспресс-анализ заявок на основе формальных критериев, а анализ на основе неформальных критериев носит название "предварительного обзора" (initial review).

Следует отметить, что скрининг и предварительный обзор могут выполнять не только отбраковку заявок, но и постановку некоторых задач заявителю, установление обратной связи с целью уточнение заявки, ее переформатирования, реструктуризации проекта и т.д.

Хорошо известно, что банки не занимаются обычно подготовкой проектов (в виде технико-экономического обоснования инвестиций, бизнес-плана), однако через постановку уточняющих вопросов и задач заявителю банк фактически может оказывать содействие в подготовке обосновывающей документации по проекту (см. Приложение 1).

В других случаях банк может брать на себя подготовку обоснований документации по ИП, выступая в качестве обычной консалтинговой компании и получать за эту работу соответствующее вознаграждение (но отнюдь не гарантируя, что данный проект будет обязательно им самим профинансирован).

**2.2.2. Оценка инвестиционного проекта.**

Наиболее ответственный этап проектного цикла банка - оценка ИП. Объектом ИП является документация, относящаяся к ИП:

- технико-экономическое обоснование инвестиций в проект и/или бизнес-план;

- финансовая отчетность предприятия-заявителя;

- отчеты финансового аудита;

- учредительные документы предприятия-заявителя;

- вспомогательные (по отношению к ТЭО) исследования: отчеты технических, экологических аудитов; маркетинговые исследования и т.д.);

- контракты или проекты контрактов (на поставку машин и оборудования, подрядные работы, поставку будущего проектного продукта и т.д.);

- разрешения, лицензии и согласования государственных органов (на недропользование, выбросы в окружающую среду, землеотводы и т.д.);

- другие документы и материалы.

Целями оценки ИП являются:

- проверка исходных посылок и данных, заложенных в технико-экономическое обоснование инвестиций (и/или в бизнес-план);

- проверка на основе собственного анализа и собственных расчетов конечных выводов и количественных показателей, характеризующих жизнеспособность проекта (чистая приведенная стоимость, внутренняя рентабельность инвестиций, срок окупаемости и т.д.);

- формулирование рекомендаций и условий заявителю (например, необходимость получения от государственных органов лицензий и разрешений как условия начала переговоров по кредиту;

- необходимость получения гарантии (администрации, гарантийного фонда и пр.) как условия подписания или вступления в силу кредитного договора и т.д.;

- формулирование рекомендаций кредитному комитету банка по вопросу о предоставлении кредита для финансирования ИП;

- определение рамочных финансовых условий для ведения переговоров по предоставлению кредита (процентная ставка, сроки использования кредита, льготный период, способ погашения и т.д.).

Оценка ИП оформляется в виде оценочного доклада по проекту (project appraisal report). Структура оценочного доклада может весьма варьировать в различных банках. Однако типичными разделами доклада являются:

- резюме доклада;

- оценка финансового и экономического состояния предприятия-заемщика;

- общее описание ИП;

- техническая и экологическая оценки ИП;

- оценка организационного плана работ и управления ИП;

- оценка коммерческой (а иногда также экономической, социальной, бюджетной) эффективности ИП;

- оценка основных рисков по ИП;

- план финансирования ИП;

- рекомендации и выводы.

По представленному крдитному комитету банка оценочному докладу принимается решение относительно целесообразности ведения переговоров и рамочных условий кредитного соглашения. При небольших размерах кредита соответствующие решения может принимать руководитель структурного подразделения, ведающего вопросами ПФ.

**2.2.3. Кредитный договор.**

Переговоры банка с заемщиком ведутся прежде всего по кредитному соглашению. Иногда в дополнение к нему готовится соглашение о реализации инвестиционного проекта, которое является неотъемлемой частью кредитного. В этом соглашении (или соглашениях) помимо всех прочих вопросов, присущих любому кредитному соглашению, рассматриваются следующие:

- отчетность заемщика о ходе реализации ИП;

- способы реализации ИП (закупки товаров, услуг и работ на основе конкурсного отбора поставщиков (консультантов) подрядчиков; закупки на основе уже заключенных контрактов; проведении работ хозяйственным способом);

- график ведения работ и мероприятий по ИП;

- график расходования средств на реализацию ИП и категории затрат, финансируемых за счет кредита банка;

- возможность кредитора вмешиваться в управление ИП в случае отклонения от графиков ведения работ, ухудшения финансового положения заемщика, нарушения графика погашения задолженности по кредиту и т.д.

Конечно, если кредит для финансирования ИП выдается банком предприятию под "железные" гарантии (гарантия первоклассного банка на весь срок кредитного соглашения, залог высококвалифицированных активов и т.д.), кредитующий банк может выступать в роли обычного "торговца деньгами' и не включать в соглашение с заемщиком вопросы, подобные вышеперечисленным. Однако, если речь идет о схеме проектного финансирования, когда на кредитора ложатся значительные проектные риски, банк не может не вникать в существо проекта и не может не контролировать расходование кредитных средств и ход реализации ИП. В этом случае банк прямо или косвенно участвует в управлении ИП, что накладывает свой отпечаток на содержание соглашений с заемщиком.

Весьма своеобразными могут быть и финансовые условия кредитного соглашения при использовании схемы ПФ. Так, как правило, заемщику всегда предоставляется льготный период на выплату основной суммы долга, а нередко и процентов (обычно за рубежом). Это связано с тем, что при использовании схемы ПФ погашение задолженности происходит за счет доходов, генерируемых проектом.

Льготный период обычно равен сроку сроку инвестиционной фазы проектного цикла плюс срок, необходимый для накопления первого платежа в погашение задолженности по кредиту.

В отношении схемы погашения долга в кредитном соглашении достаточно часто предусматриваются аннуитетные платежи (особенно в тех случаях, когда заемщик получает и использует периодически возобновляемую гарантию на фиксированную сумму) (см. Приложение 2). Применяются и погашение равными долями основной суммы плюс проценты на остаток непогашенного долга, и единоразовое погашение основной суммы долга по завершении инвестиционной фазы, если заемщик продает готовый объект и сразу же получает за него 100% цены.

В ПФ могут использоваться и более экзотические способы погашения задолженности, например, в виде заданного “посвещенного” процента от проектного дохода за установленные отрезки времени (devoted percentage, С.А. Веремеенко называет его “коэффициент резервирования проекта” (24, с.7.)), например, 70%. В этом случае срок погашения оказывается "плавающим". Наконец применяются так называемые соглашения "ройалти" (royalty agreement). Фактически это уже не банковский процент, а участие в прибылях: кредитор может получать определенный процент от чистой проектной выручки за оговоренный срок.

Грань между кредитным и "инвестиционным" финансированием ИП может стираться в том случае, когда кредитный договор предусматривает выплату заемщиком только ссудного процента, а основная сумма долга в конце действия кредитного соглашения конвертируется в акции (convertable unsecured loan stock).

Следует отметить, что в ПФ применяется принцип дифференциации процентных ставок по кредиту в зависимости от стадии проектного цикла. Повышенная ставка используется в течение инвестиционной фазы, а более низкая - применительно к эксплуатационной фазе проектного цикла. В кредитном соглашении в рамках ПФ, как правило, предусматриваются комиссионные, связанные с участием банка в подготовке и реализации ИП. Это, в частности, комиссионные за: оценку проекта; сопровождение проекта; агентские услуги по расчетно-кассовым операциям и т.д.

Особое внимание в кредитном соглашении уделяется обеспечению платежных обязательств заемщика по кредиту. Основными способами обеспечения являются активы проекта; банковские гарантии; переуступка выручки от реализации проектного продукта. Для снижения рисков могут применяться также разные формы государственной поддержки: резервные кредиты "стэндбай”, субординированные займы, поручительства и гарантии по основному кредиту и т.д. Соответствующие документы (гарантийные письма, договоры поручительства и т.д.) становятся неотъемлемой частью основного кредитного соглашения. Обычно условием вступления в силу основного кредитного соглашения является предоставление заемщиком необходимого обеспечения в виде соответствующим образом оформленных документов.

Принципиальное решение о финансировании проекта руководство банка обычно принимает на стадии парафирования кредитного соглашения, после чего соглашение подписывается. Некоторые договоренности между кредитором и заемщиком (как правило, по техническим вопросам) могут быть зафиксированы в протоколе ведения переговоров. Вступление в силу кредитного соглашения происходит не только после выполнения заемщиком требуемых от него условий, но и уведомления банка о вступлении соглашения в силу. С этого момента начинается инвестиционная фаза проектного цикла.

**2.2.4. Контроль за реализацией проекта.**

Уже отмечалось, что банк вмешивается в ход реализации ИП только в том случае, если он работает по схеме ПФ, то есть берет на себя полностью или частично проектные риски (соответственно ПФ без регресса на заемщика и ПФ с ограниченным регрессом на заемщика). В том случае, если банк является еще и инвестором (а это довольно часто имеет место при использовании банком схемы "ПФ без регресса"), то есть участвует в капитале проектной компании, он фактически уже осуществляет не контроль за реализацией ИП, а участвует в управлении ИП. В некоторых случаях различие между участием в управлении и контролем за реализацией бывает достаточно размытым. Например, когда банк в кредитном соглашении оговаривает за собой право замены участников реализации ИП (в частности, подрядчиков). Безусловно, данное право можно квалифицировать как право на вмешательство в управление ИП при определенных обстоятельствах.

Основными функциями контроля являются:

- мониторинг (систематическое и планомерное наблюдение за всеми процессами реализации ИП);

- выявление отклонений от плановых и нормативных показателей;

- прогнозирование последствий возникающих отклонений;

- обоснование необходимости принятия корректирующих мер.

Отклонения фиксируются на основе сравнения фактических показателей с плановыми, которые содержаться в бюджете проекта, календарных графиках - планах работ и мероприятий, расчетах потребностей в трудовых и материальных затратах (план инвестиций, производственный план) и т.д. Нормативные же показатели делятся на финансовые, экологические, строительные, санитарные, социально-трудовые и многие другие, которые содержатся в законах и подзаконных актах, выражаются в виде стандартов, норм, правил и т.д.

Банковский контроль за реализацией ИП осуществляется посредством:

- анализа докладов и отчетов, периодически представляемых заемщиком кредитору;

- получения кредитором дополнительной информации путем специальных запросов заемщику;

- инспекций, осуществляемых сотрудником (сотрудниками) банка, и ознакомления с ходом работ на месте, а также ознакомления с документами и материалами заемщика, имеющими отношение к ИП;

- получения по запросам специальной информации от государственных контролирующих и инспектирующих (надзорных) органов.

Важной функцией банковского сопровождения ИП, близкой к контролю, является оценка. Если контроль предполагает постоянное слежение за продвижением ИП, то оценка основана на периодическом подведении промежуточных итогов. Заемщик может быть обязан на периодической основе представлять кредитору следующие отчеты (доклады):

- об инвестиционной деятельности;

- об эксплуатационной деятельности.

Кроме того, заемщик обязан предоставлять отчеты, отражающие особые случи (например, страховые случаи).

Особо важным в проектном цикле и для кредитора, и для заемщика является момент приемки-сдачи объекта (в этот момент при работе банка по схеме ПФ происходит перераспределение рисков; в частности, банк принимает на себя коммерческие риски реализации ИП).

В зависимости от договоренностей между банком и заемщиком, банк может принимать, а может и не принимать участие в приемке-сдаче объекта. Приемка-сдача обычно не является "точечным" мероприятием, она состоит из таких этапов, как:

- эксплуатационные испытания;

- подготовка отчета о проведении эксплуатационных испытаний;

- закрытие контракта подрядчика;

- подготовка и оформление акта приемки законченного строительства объекта.

В любом случае (даже если представитель банка принимает участие в приемке-сдаче) заемщик готовит в оговоренные сроки отчет о завершении инвестиционной деятельности, где помимо прочего освещаются такие вопросы, как соответствие объекта инвестиционной деятельности требованиям технической документации и различным нормативам, результаты эксплуатационных испытаний (расхождения между запланированными и реальными техническими и технико-экономическими показателями, причины выявленных расхождений и т.д.), балансовая стоимость проектных активов, выявленные отклонения от сметы (бюджета) работ по ИП и т.д.

На эксплуатационной фазе реализации ИП основной целью контроля банка за реализацией проекта служит контроль за соблюдением графика погашения задолженности по кредиту. Представляемые в это время банку отчеты обычно имеют периодичность, равную процентному периоду (отрезок времени между двумя платежами). В случае возникновения или вероятности возникновения проблем с осуществлением очередного платежа заемщик должен информировать об этом банк. Если реализация ИП проводится по схеме ПФ, банк вряд ли немедленно будет использовать карательные меры против должника. Объективная ситуация, когда банк и заемщик "находятся в одной лодке", будет заставлять банк вести кропотливую работу с заемщиком вплоть до подключения к управлению проектом (если такая возможность оговорена в кредитном соглашении).

В том случае, когда банк участвует в реализации ИП не только как кредитор, но и как инвестор, его контроль за реализацией проекта не ограничивается только вопросами соблюдения графика погашения задолженности по кредиту. Как совладелец проектной компании банк участвует в управлении проектом, вникая в коммерческие вопросы, производство, вопросы охраны окружающей среды и т.д.

**2.2.5. Оценка результатов реализации ИП.**

Проектный цикл для банка (как кредитора) заканчиваете моментом полного погашения заемщиком своих платежных обязательств по кредиту. Те банки, которые поставили финансирование ИП "на поток", как правило, оформляют завершение проекта отчетом по оценке результатов реализации ИП (evaluation report). Такие доклады необходимы прежде всего для: сравнения результатов реализации ИП с плановыми показателями (то есть оценки эффективности реализации проекта); обобщения опыта организации финансирования инвестиционных проектов, который может быть учтен в будущем.

В коммерческих банках на Западе, а также в международных финансовых институтах (ЕБРР, TUSRIF) созданы специальные полразделения (отделы, департаменты), которые занимаются исключительно вопросами анализа результатов завершенных инвестиционных проектов. Так, в ЕБРР существует Департамент оценки проектов (ДОП) во главе с вице-президентом, подчиненным непосредственно Президенту банку. С результатами проведенных оценок сотрудников банка знакомят на семинарах по извлечению уроков, на что сотрудники ДОП тратят значительную часть своего служебного времени.

Причем оценкам могут подвергаться не только проекты, которые только что были "закрыты" (после выполнения всех обязательств заемщиков), но и те, которые завершились сравнительно давно. Иначе говоря, временные рамки проектного цикла банка могут быть расширены. Вряд ли такое расширение временных рамок проектного цикла целесообразно для коммерческих банков, преследующих при реализации ИП преимущественно или исключительно коммерческие цели.

Таким образом предлагается организовать работу по кредитованию проектов малого предпринимательства следующим образом:

1. Отбор инвестиционных проектов в соответствии с отраслевой политикой формирования кредитного портфеля банка (если таковая имеется), размерами испрашиваемых кредитов, предлагаемым обеспечением и др. на основе вопросов, сформулированных в кредитной заявке.

2. Анализ документации по отобранным проектам. Список документов, необходимых для получения кредита, формулируется руководством банка и обычно включает в себя:

- нотариально заверенные учредительные документы;

- разрешения, лицензирования, если кредит выдается в целях обеспечения такой деятельности;

- заверенные подписями и печатью Заемщика формы бухгалтерской отчетности;

- бизнес-план или заполненная кредитная заявка

- договоры и документация, имеющие отношения к выдаваемому кредиту

- список всех расчетных, текущих и ссудных счетов, открытых в других банках, заверенный в налоговой инспекции по месту регистрации;

- выписки по расчетным и ссудным счетам на последнюю дату с отметкой банка о сальдо счета и наличии претензий к счетам (справка ф. 112);

- справки обслуживающих банков о наличии и состоянии картотек неплатежей и непогашенной ссудной задолженности;

- документы, подтверждающие назначение на должность лица, уполномоченного заключать договоры и главного бухгалтера.

- документы на право пользования (владения) производственными помещениями, землей и другими основными фондами, если они используются в ходе проекта.

3. Заключение кредитного соглашения в котором помимо стандартных положений (предмет договора, права, обязанности и ответственность сторон, порядок расчетов, срок, реквизиты, порядок разрешения разногласий и споров, прочие условия) в тексте договора или в приложении может быть оговорены следующие моменты: отчетность заемщика о ходе реализации проекта; график ведения работ по проекту; возможность вмешательства кредитора в управление проекта в случае нарушения оговоренных условий и пр.

4. Мониторинг или контроль за реализацией проекта в целях оперативного реагирования на возможные негативные отклонения от запланированного хода проекта. Мониторинг осуществляется на основе личных посещений заемщика кредитным инспектором, анализа отчетов предоставленных заемщиков, информации полученной по третьим каналам и других источников информации.

Для целей внутрибанковского анализа деятельности может обобщаться опыт организации кредитования уже завершенных проектов.

Работа по кредитованию проектов может быть построена другим образом однако в любом случае нужно четко сформулировать во внутрибанковских инструкциях основные этапы работы и мероприятия, проводимые накаждом этапе.

**2.3. Основные методы оценки эффективности ИП.**

Учитывая специфику работы в банке по оценке инвестиционных проектов малого предпринимательства в течение преддипломной практики, автор работы уделил особое внимание изучению методов оценки эффективности проектов и выбора оптимальной группы показателей для оценки проекта.

**2.3.1. Дисконтные методы.**

**Чистая приведенная стоимость (Net Present Value - NPV).**

Наиболее распространенный показатель оценки эффективности инвестиционных проектов. NPV представляет собой сумму дисконтированных денежных потоков разных лет с учетом процентной ставки.

,

где NPV - чистая приведенная стоимость;

CFt - движение денежной наличности (cash flow) в году t;

I0 - начальные вложения (собственные и заемные средства).

Если нужно выбрать одну из нескольких альтернатив проекта, то следует выбрать тот проект, у которого наибольшая NPV (обоснование см. ниже). Метод NPV имеет явно выраженные преимущества по сравнению с методами, основанными на определении срока окупаемости или годовой нормы прибыли, которые рассматриваются ниже, поскольку он учитывает весь срок жизни проекта и распределение во времени потоков реальных денег.

Недостатки метода NPV - сложность выбора соответствующей нормы дисконта и то, что NPV не показывает точной прибыльности проекта. По этой причине NPV не всегда понимают бизнесмены, привыкшие мыслить категориями нормы прибыли на капитал. Поэтому рекомендуется использовать показатель внутренней нормы доходности.

**Внутренняя норма доходности**

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта, при которой дисконтированная стоимость притоков реальных денег равна дисконтированной стоимости оттоков. Другими словами, это норма дисконта, для которой дисконтированная стоимость чистых поступлений от проекта равна дисконтированной стоимости инвестиций (NPV равен нулю). Математически это означает, что в ранее рассмотренной формуле NPV должна быть найдена величина r, для которой - при данных величинах cash flow - NPV равен нулю. Решение получают посредством итеративного процесса, с использованием или таблиц дисконтирования, или соответствующей компьютерной программы (функция ВНДОХ в Excel).

Процедура, используемая для расчета IRR, - та же, что и для вычисления NPV. Можно использовать такие же таблицы, но вместо дисконтирования потоков реальных денег при заданном минимальном коэффициенте окупаемости, нужно опробовать несколько норм дисконта - до тех пор, пока не будет найдена величина, при которой NPV равен нулю. Эта норма и есть IRR, и она представляет точную величину прибыльности проекта.

NPV и IRR для полных инвестиций показывают доход от проекта в целом. В случае, когда часть инвестиций финансируется из заемного капитала (внешнее финансирование), NPV и IRR отличаются от вышеупомянутых из-за влияния налога при погашении долга (проценты являются статьей издержек, и поэтому в случае выплаты процентов облагаемая налогом прибыль меньше).

**Коэффициент чистого дисконтированного дохода или индекс доходности (Profitability Index - PI).**

Применение метда NPV требует некоторого уточнения, поскольку NPV является индикатором лишь положительных чистых потоков реальных денег или чистых выгод по проекту. Если существуют две или более альтернатив, целесообразно определить, какая сумма инвестиций потребуется для создания этих положительных NPV. Соотношение NPV и требуемой дисконтированной стоимости инвестиций (NPI) называется коэффициентом чистого дисконтированного дохода (PI) или индексом доходности который дает дисконтированную норму прибыли. Это соотношение должно использоваться для сравнения альтернативных проектов. Формула имеет вид:

PI=(Σ(A+Pt/(1+d)t)/(Ct/(1+d)t)),

где

Р –денежные потоки по проекту в период t,

С –затраты по периодам,

r – дисконт.

Если период строительства не превышает одного года, стоимость инвестиций не следует дисконтировать.

Таким образом, PI можно также рассматривать как рассчитанную норму инвестирования, которую должна, по меньшей мере, достичь норма прибыли проекта.

**2.3.2. Традиционные методы.**

**Период окупаемости.**

Период окупаемости определяется как период, требуемый для возврата первоначальных инвестиционных расходов посредством накопленных чистых потоков реальных денег, полученных с помощью проекта. Важно отметить, что для расчета окупаемости используются потоки реальных денег по проекту. Было бы совершенно неправильным рассчитывать окупаемость на основе накопленной чистой прибыли после уплаты налога. Даже если накопленные проценты и амортизация добавляются вновь существует опасность, что не будут включены в расчеты инвестиции для замены оборудования, обычно необходимые для продолжения эксплуатации предприятия.

Метод расчета окупаемости обычно критикуют за его концентрирование на начальной фазе периода производства без учета (для решения об инвестировании) работы завода после периода окупаемости. Этот критический аргумент был бы справедлив, если бы инвестиционное решение целиком основывалось на методе расчета окупаемости. Однако, его можно применять для оценки риска и ликвидности в сочетании с показателями прибыльности.

Окупаемость применима, если новый проект предполагает быстрое технологическое изменение в промышленном секторе, в особенности, когда технологический жизненный цикл значительно короче технического жизненного цикла проекта или его основных компонентов. Другая типичная ситуация, когда входные барьеры на рынке с высокой конкуренцией относительно низки. В такой деловой среде инвесторы могут выбрать ту стратегию проекта, которая позволяет возместить инвестиционные затраты с получением некоторого минимального процента в течение периода времени, связанного с фазой жизненного цикла промышленного сектора, а также с жизненным циклом ожидаемой технологии к продукта. Лица, принимающие решения, смогут тогда определить точки окупаемости, во-первых, для возмещения всех инвестиционных расходов (обычная окупаемость) и, во-вторых, для возмещения этих расходов и обеспечения минимальной прибыльности (NPV при требуемой норме дисконта будет равен нулю для срока окупаемости t лет, и, таким образом, в этой точке наступает безубыточность, а затем в последующие годы происходит получение дополнительного дохода).

Короткий период окупаемости обычно соответствует высокому годовому чистому потоку реальных денег. Поэтому величина, обратная периоду окупаемости, может использоваться как приблизительная мера прибыльности инвестиций. Длительный период окупаемости означает также, что соотношение между годовыми чистыми потоками реальных денег н начальными инвестициями относительно неблагоприятное. Если к тому же низка и капиталоотдача (выражающая стоимость годового объема продукции, созданного благодаря вложению единицы капитала), то проект, вероятно, будет непривлекательным для инвесторов и финансистов.

**Простая, или годовая, норма прибыли.**

Простая норма прибыли определяется как коэффициент годовой чистой прибыли на капитал. Данный показатель часто рассчитывают только для одного года, обычно - года производства на полную мощность. Однако он может также рассчитываться для различных степеней использования производственных мощностей (анализ чувствительности) или для различных лет на этапе начала производства. Для оценки инвестиций обычно представляют интерес две нормы прибыли: на полный используемый капитал (полные инвестиции). Норма прибыли (годовая) на полный вложенный капитал Нj рассчитывается по формуле:

Hj (%)=(ЧП+п)\*100%/К,

где ЧП - чистая прибыль (после амортизационных отчислений, уплаты процентов и налогов),

п - проценты,

К - полные инвестиционные издержки (основной и оборотный капитал).

Метод расчёта простой нормы прибыли имеет несколько серьезных недостатков. Например, какой год является нормальным (репрезентативным) для принятия за основу при расчете нормы прибыли? Поскольку для определения простой нормы прибыли используются годовые данные, трудно, и зачастую невозможно, выбрать наиболее репрезентативный год проекта. Помимо изменяющихся уровней производства, особенно в начальные годы, и уплаты процентов, которые также могут меняться каждый год, существуют некоторые другие факторы вызывающие изменения уровня чистой прибыли в отдельные годы (например, в период налоговых каникул).

В годы, когда действуют налоговые льготы, чистая прибыль, очевидно, будет весьма отличаться от прибыли в те годы, когда она является предметом нормального налогообложения.

Главный же недостаток этого метода в том, что не принимаются во внимание временная цена оплаченного акционерного капитала и годовая прибыль на акционерный капитал. Кроме того, годовая прибыль на акционерный капитал ниже, чем чистый поток реальных денег, остающийся после уплаты долгов. Таким образом, если ежегодные амортизационные расходы безотлагательно не реинвестировать, метод нормы прибыли всегда будет недооценивать финансовые поступления (доход) от инвестиций. Очевидно, что доход, получаемый в ранний период, предпочтительнее дохода, получаемого позже. Однако очень трудно выбирать между двумя альтернативами проекта, которые имеют различную прибыльность в течение ряда лет прибыль альтернативных вариантов проекта.

Итак, чем же руководствоваться работникам отделов инвестиционного проектирования при отборе максимально эффективных проектов с целью минимизации кредитных рисков банка, связанных с самим проектом[[2]](#footnote-2). Подразумевается, что:

проекты прошли отбор на предмет реализуемости[[3]](#footnote-3);

решение принимается в условиях ограниченности ресурсов (то есть существует утвержденный объем средств, предназначенный для инвестирования):

рассматриваются характеристики проекта, относящиеся только к экономическим последствиям реализации проекта.

В МР “для сравнения различных инвестиционных проектов (вариантов проекта) и обоснования размеров и форм участия в их реализации рекомендуется использовать критерии NPV, IRR, индекса доходности и срока полного погашения задолженности (для участников, привлекающих кредитные и заемные средства) (9, с.17). В.Беренс и П.Хавранек рекомендуют также использовать срок окупаемости и норму прибыли.

В МР сказано, что “выбор проектов не может осуществлен на основе одного - скол угодно сложного - формального критерия”. Однако, что делать, если один из критериев вступает в противоречие с другим? “Если сравнение альтернативных (взаимоисключаемых) инвестиционных проектов (вариантов проекта) по IRR и NPV приводят к противоположным результатам, то предпочтение следует отдавать NPV” (9, с.10), а если рассматриваются не взаимоисключающие проекты, а портфель, - об этом не сказано.

Остановимся на каждом из критериев отдельно.

**Срок окупаемости.**

Некоторые авторы утверждают, что в условиях инфляции срок окупаемости является основным критерием эффективности инвестиций. Г.Парфенов утверждает, что это утверждение не корректно, так как этот критерий на самом деле не связан с фиксированной целью - получением прибыли, а показатель NPV включает в себя при расчете ставку дисконтирования, уже учитывающую уровень инфляции (26, с.66). Действительно, проект с небольшим сроком окупаемости может иметь на определенный срок расчета меньшую NPV, нежели проект с длительными сроками ведения строительно-монтажных работ и постепенным наращиванием объемов продукции.

**Срок полного погашения задолженности.**

Если все остальные показатели (сальдо денежных доходов-расходов, NPV) говорят о ликвидности проекта, то соответствие интересам и политике банка (структура денежных потоков, отраслевая принадлежность проекта и др.) может служить основным критерием при отборе инвестиционных проектов.

**Индекс доходности.**

На самом деле, уровень доходности проекта можно оценить с помощью IRR, а для комплектования портфеля с максимальным суммарным значением NPV можно использовать не PI (как предлагает В.В.Ковалев), а непосредственно NPV.

**Норма прибыли.**

В.Беренс и П.Хавранек предлагают рассчитывать НП на вложенный капитал как (10, с.254,255)

Hj=(ЧП+п)\*100%/К, или Hj=(ЧП+п+А)\*100%/К,

где

ЧП - чистая прибыль,

п - проценты,

А - амортизация,

К - полные инвестиционные издержки.

Однако тут же указываются недостатки этого критерия (метода):

проблема выбора репрезентативного периода (как правило, года) для принятия за основу при расчете НП;

даже при расчете НП для всех периодов остается главный недостаток - не принимается во внимание временн*а*я цена инвестированных средств. Поэтому “недостаточно полагаться на годовой расчет прибыльности, необходимо определить общую прибыльность проектов, что возможно только путем использования методов дисконтирования”.

Тогда для чего нужен этот показатель, если можно использовать методы дисконтирования, да к тому же иногда он может нести искаженную информационную нагрузку?

**Внутренняя норма доходности**

В работах различных авторов предлагается использовать для ОЭИП метод IRR и сравнивать её с требуемой инвестором нормой дохода на капитал, нормой дисконта, стоимостью капитала + надбавка за риск и т.д.

Предлагается использовать IRR для ранжирования проектов при формировании инвестиционного портфеля. Хорошо, предположим, что имеется 2 (для простоты) альтернативных проекта:

NPV1>>NPV2;

IRR2>>IRR1;

K1+K2>K;

K1>>K2,

где

К1, К2 - объёмы инвестиций,

К - располагаемые объемы средств.

В этом случае стоит подумать об увеличении масштабов второго проекта. Если этого сделать нельзя, целесообразно “поискать” третий проект:

K2+K3<K;

NPV2+NPV3>NPV1,

таким образом, критерий IRR подменяется критерием NPV.

Нужно также учесть, что уравнение для нахождения IRR может иметь несколько действительных корней. В этом случае нужно брать в качестве IRR наименьшее значение.

**Чистая приведенная стоимость.**

Какими же свойствами обладает показатель NPV:

именно NPV является мерой эффекта инвестиций по определению - сумма эффектов за весь расчетный период приведенная к начальному шагу;

только NPV обладает свойством аддитивности (то есть выполняется равенство Эjk+Эki=Эji , где Эji - эффект от замены мероприятия j на i, - этот случай был проиллюстрирован при рассмотрении IRR), что служит предпосылкой для локальных экономических расчетов.

Таким образом, если задано n независимых проектов, отбор для финансирования проводится следующим образом: составляются всевозможные комбинации проектов (их будет 2n-1, а точнее 2n, так как возможен такой вариант, что ни один из проектов не будет удовлетворять ограничению, а математика точная наука). И далее отбираем такие проекты, для которых:

Кi<K ,

NPVi=max.

Ещё раз оговоримся, рассматривалась ситуация для ограниченного объема ресурсов. Если же финансово-кредитное учреждение располагает возможностями привлечения средств из дополнительных источников, то тогда можно ранжировать проекты по IRR. Очевидно, что при одинаковых объемах инвестиций большую NPV будет иметь проект (портфель проектов), имеющий большую IRR. Однако это уже проблема консолидации финансово-кредитных учреждений.

**Глава 3 Пути решения основных проблем при кредитовании малого бизнеса**

Как было уже сказано выше (см. стр.20) одной из основных проблем, с которыми сталкиваются малые предприятия при обращении за кредитом является недостаточность обеспечения по кредиту. Отсутствие достаточного для залога имущества при расширении деятельности или более того при организации нового бизнеса – вполне нормальное явление для необремененных основными фондами малых предпринимателей. Для малого предпринимательства также крайне важны сроки рассмотрения кредитных заявок и принятия решений о кредитовании – в силу мобильности и высокой эффективности проектов малого предпрнимательства лишние 2-3 недели на анализ заявки банком могут обернуться для предпринимателя потерей значительных доходов.

**3.1. Гарантийные фонды** **как источник обеспечения кредитов малому бизнесу**

В последнее время активно ведутся разговоры о необходимости создания эффективной структуры, решающей проблемы обеспечения кредитов для малых предприятий. Ниже будет рассмотрен зарубежный (США) опыт работы организаций с аналогичными, что и у гарантийного фонда задачами, а также предложения по мультипликации средств гарантийного фонда.

Small Business Administration - организация, задачей которой является поддержка малого бизнеса в США (аналог Федерального фонда поддержки малого предпринимательства). SBA предлагает целый пакет программ, направленных на финансирование и гарантирование займов малого бизнеса в США:

- 7 (а) loan guaranty

- low documentation loan (low doc), 7 (а) loan guaranty

- CAPlines, a 7 (а) loan guaranty

SBA также предлагает ряд менее актуальных для российской действительности программ гарантий займов:

- женщинам-бизнесменам;

- малым предприятиям, работающим на “оборонку”;

- экспортным малым предприятиям;

- экспортно-импортным малым предприятиям;

- микропредприятиям;

- гарантии под “развивающие” кредиты.

Наиболее интересна для российских условий программа 7 (a) loan guaranty, реализуемая в соответствии со статьей 7 (а) Акта о малом бизнесе (Small Business Act), предоставившей полномочия SBA по гарантированию ссуд малым предприятиям, которые не могут привлечь финансирование на разумные сроки через традиционные каналы получения заемных ресурсов. Эта программа создана для поддержки становления и роста малых предприятий путем предоставления гарантий по кредитам, выдаваемым эффективно работающим фирмам. Она рассчитана на весьма разнообразные цели использования кредита:

- покупка недвижимости;

- расширение бизнеса;

- покупка оборудования;

- пополнение оборотных средств;

- приобретение инструментов (МБП).

В рамках этой программы SBA может прогарантировать до 75 % ссуд размером до $ 750 000 и до 80 % ссуд размером не более $ 100 000. Стоимость гарантии не превышает 2,75 % годовых. Срок гарантии: для кредитования оборотных средств - до 10 лет, основных средств - до 25 лет.

Размещение средств SBA производится через коммерческие кредитные институты, получившие соответствующие лицензии SBA (например, General Electric Capital Small Business Finance)

Опыт SBA представляет ценность в силу того, что в рамках Федерального фонда поддержки малого предпринимательства и региональных фондов поддержки малого предпринимательства ведется работа по созданию гарантийных фондов (5, Приложение 1, п.1.7.).

В Федеральном законе “О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ” сказано, что “Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства может выступать гарантом ... по инвестиционным кредитам, предоставляемым кредитными организациями РФ субъектам малого предпринимательства на коммерческой основе для реализации конкретных программ и проектов в области малого предпринимательства” (1, ст. 8, п. 2). Это положение отражено в Уставе фонда: “для достижения своей основной цели Фонд: ... выполняет функции залогодателя, поручителя, гаранта по обязательствам субъектов малого предпринимательства” (6, ст.6). Формирование гарантийных фондов может быть осуществлено и в рамках региональных фондов поддержки малого предпринимательства.

Необходимость создания гарантийных фондов связана с необходимостью “привлечения дополнительных средств и повышения эффективности управления ими” (5, Приложение 1, п.1.7.).

Основной функцией гарантийных фондов будет являться создание системы выдачи гарантий (поручительств) специализированным структурам по поддержке малого предпринимательства и иным организациям, имеющим собственные программы кредитования малого бизнеса, а в отдельных случаях и непосредственно субъектам малого предпринимательства с целью обеспечения возвратности кредитов, направляемых кредиторами в сферу малого предпринимательства. Гарантийный фонд должен возмещать потери банкам и иным кредитным учреждениям по невозвращенным вовремя прогарантированным кредитам от субъектов малого предпринимательства.

Интересно, что средства гарантийных фондов могут формироваться как за счет денежных средств, так и за счет ценных бумаг, а при дальнейшем развитии рынка недвижимости в качестве имущества гарантийного фонда может выступать передаваемая муниципалитетами недвижимости по её оценочной стоимости. Это несомненно важно, так как живых денег для таких целей у исполнительной власти нет. Особенно актуально это для регионов.

Заявки на предоставление гарантий будут рассматриваться специально созданным Кредитным комитетом фонда, специальным органом, осуществляющим процедуру санкционирования разрешения о предоставлении финансирования на возвратной основе.

Предоставление гарантий будет платным – не более 1 % от суммы обеспеченного гарантией обязательства. Однако данный подход к установлению платы за гарантию представляется автору по мнению автора работы нецелесообразен – комиссия фонду за гарантию должна покрывать как минимум расходы фонда по анализу проекта соискателя и учитывать риски гаранта, которые будет нести фонд. Учитывая, что получить бюджетные деньги в условиях постоянного бюджетного кризиса представляется достаточно проблематичным, а средств от приватизации на уставные цели как всегда будет не хватать, напрашивается вывод – с указанной платой за гарантии фонд будет вынужден зарабатывать средства “на стороне”. В то же время автор уверен, что проекты малых предприятий, направляемых на соискание гарантии фонда будут достаточно доходны, чтобы оплатить комиссию фонду в 3-6 % (в зависимости от проекта и репутации заемщика). Следовательно устанавливать заниженную плату за предоставление гарантий – не нужно: необходимо сделать деятельность по предоставлению гарантий если не доходной, то, по крайней мере, безубыточной.

По мере развития деятельности гарантийных фондов в России можно будет говорить о применении практики мультипликации гарантий, предоставляемых ими. В процессе деятельности фондов можно будет выявить средний процент невозврата прогарантированных кредитов, относимых на убытки фонда, и гарантировать уже не в пределах активов фондов, а в пределах сумм, определяемых из формулы:

|  |  |
| --- | --- |
| Г= | П\*100% ,  k-r |

где

Г – планируемая сумма гарантий;

k – средний процент невозврата прогарантированных сумм;

П – нетто-поступления в фонд из различных источников в планируемый период;

r – средний процент, взимаемый фондом за выдачу гарантий.

Так, если практикой показано, что:

- из каждых 100 рублей прогарантированных фондом ссуд 4,9 рубля не возвращаются кредиторам и фонд вынужден возмещать им эти средства;

- средний процент, взимаемый за предоставление гарантий, составляет 0,9 %;

- предполагаемые поступления из бюджетных и внебюджетных источников (не считая процентов, взимаемых за предоставление гарантий и возврат средств Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, выделенных ранее на какие-либо цели) в текущем году составляют 250 млн. руб., то фонд сможет прогарантировать без риска снижения своих активов кредитов малым предприятиям на сумму не более

250 \* 100% / (4,9 % - 0,9 %) = 6 250 млн. руб.

Таким образом, гарантийные фонды смогут прогарантировать обязательств малых предприятий больше, чем совокупная стоимость своих активов, без риска их “проедания”.

Создание гарантийных фондов и развитие разнообразных схем гарантирования займов малым предприятиям несомненно ощутимо повысят заинтересованность кредитных организаций в кредитовании проектов малых предприятий.

**3.2. Экспресс-анализа кредитных заявок**

По мнению обращающихся за кредитом в банки малых бизнесменов процесс принятия решения о кредитовании в них несколько затянут. Учитывая небольшие размеры испрашиваемых кредитов, представляется нецелесообразной разработка полноценного бизнес-плана по инвестиционным проектам малого бизнеса: сами инициаторы как правило не знают, как это делать, а для банка затраты времени инспекторов, работающих с малыми предприятиями лимитированы в силу высокой удельная трудоемкости экспертизы проектов малого бизнеса, несоразмерной с процентными и непроцентными доходами, которые получает банк от деятельности, связанной с кредитованием проектов малого бизнеса (проценты по кредиту, оплата консультационных услуг и прочее).

Для экспертизы проектов малого бизнеса можно применять метод экспресс-анализа на основе кредитной заявки, заполняемой клиентом и результатами его интервьюирования, в ходе которого проверяется реальность и достаточность закладываемой в кредитную заявку информации.

Финансовый план проекта инспектор банка должен составить сам. Это позволит ему более ясно представить возможные трудности при реализации проекта, оценить влияние различных факторов (выручка, цены на продукцию и сырье, др.) на основные экономические показатели проекта, сделать вывод об эффективности и ликвидности проекта.

Современные средства автоматизации рабочего места банковского служащего позволяют максимально ускорить этот процесс. В распоряжении инспектора находятся различные программные средства: от мощных и дорогих (Project Expert - $ 2 450) программных систем разработки инвестиционных проектов, до удобных табличных редакторов, позволяющих самому составить программу с учетом специфики сложившейся работы с малыми предприятиями.

Ниже представлен один из методов составления финансового плана проекта, опробированный автором Дипломной работы во время прохождения практики в КБ “Центр-инвест”. Программа составлена на основе табличного редактора Microsoft Excel 95 с учетом Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования.

Указанная программа состоит из 2 блоков-листов:

1) ввод данных, необходимых для расчета;

2) вывод результатов расчетов.

Стандартный финансовый план должен включать в себя:

- план доходов и расходов;

- план движения денежных средств (cash flow);

- расчет показателей эффективности проекта;

- средства для проведения анализа чувствительности проекта.

План доходов и расходов имеет следующий вид:

Таблица 3.1.

**План доходов и расходов (для юр. лица)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Апр.98 | Май.98 | Июн.98 | Июл.98 | Авг.98 | Сен.98 | Окт.98 | Ноя.98 | Дек.98 | Янв.99 | Фев.99 | Мар.99 |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1. Выручка от реализации, USD | 22 500 | 23 500 | 24 500 | 25 500 | 27 500 | 29 500 | 29 500 | 29 500 | 44 000 | 44 000 | 44 000 | 31 500 |
| 2. Чистая выручка (без НДС), USD | 18 750 | 19 583 | 20 417 | 21 250 | 22 917 | 24 583 | 24 583 | 24 583 | 36 667 | 36 667 | 36 667 | 26 250 |
| 3. Себестоимость продукции и |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| вычеты из прибыли до налогообложения, USD | 14 210 | 14 723 | 15 236 | 15 201 | 17 273 | 18 308 | 18 317 | 18 311 | 26 314 | 26 325 | 26 319 | 19 804 |
| 3.1. Переменные расходы, USD | 12 519 | 13 014 | 13 510 | 14 006 | 15 452 | 16 443 | 16 443 | 16 443 | 24 087 | 24 087 | 24 087 | 17 889 |
| 3.1.1 Фонд оплаты труда, USD | 984 | 984 | 984 | 984 | 1 311 | 1 311 | 1 311 | 1 311 | 1 639 | 1 639 | 1 639 | 1 639 |
| 3.1.2. Отчисления во внебюджетные фонды, USD | 379 | 379 | 379 | 379 | 505 | 505 | 505 | 505 | 631 | 631 | 631 | 631 |
| 3.1.3. Сырье и материалы (без НДС), USD | 11 156 | 11 652 | 12 148 | 12 644 | 13 635 | 14 627 | 14 627 | 14 627 | 21 817 | 21 817 | 21 817 | 15 619 |
| 3.1.4 Топливо и энергия, USD | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3.1.5. Вода и газ, USD | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3.2. Постоянные расходы, USD | 1 692 | 1 708 | 1 726 | 1 195 | 1 822 | 1 864 | 1 874 | 1 867 | 2 227 | 2 237 | 2 232 | 1 914 |
| 3.2.1 Амортизация, USD | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 |
| 3.2.2. Арендная плата, USD | 164 | 164 | 164 | 164 | 164 | 164 | 164 | 164 | 164 | 164 | 164 | 164 |
| 3.2.3. Налоги, относимые на себестоимость |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| и финансовые результаты, USD | 600 | 625 | 650 | 675 | 728 | 778 | 778 | 778 | 1 144 | 1 144 | 1 144 | 832 |
| 3.2.3.1. Налог на содержание жилищного фонда и объектов социально- |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| культурной сферы, USD | 281 | 294 | 306 | 319 | 344 | 369 | 369 | 369 | 550 | 550 | 550 | 394 |
| 3.2.3.2. Сбор на нужды образования, USD | 10 | 10 | 10 | 10 | 13 | 13 | 13 | 13 | 16 | 16 | 16 | 16 |
| 3.2.3.3. Единый 3-процентный местный целевой сбор, USD | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 |
| 3.2.3.4. Налог на имущество, USD | 281 | 294 | 306 | 319 | 344 | 369 | 369 | 369 | 550 | 550 | 550 | 394 |
| 3.2.4. Процент за кредит (в пределах 15%), USD | 250 | 231 | 211 | 192 | 172 | 151 | 131 | 110 | 88 | 67 | 45 | 23 |
| 3.2.5. Страховые платежи, USD | 49 | 49 | 49 | 82 | 82 | 82 | 98 | 98 | 98 | 115 | 115 | 115 |
| 3.2.6. Прочие, USD | 546 | 558 | 569 | 380 | 594 | 607 | 621 | 635 | 650 | 666 | 682 | 700 |
| 4. Налогооблагаемая прибыль, USD | 4 540 | 4 860 | 5 181 | 6 049 | 5 643 | 6 275 | 6 266 | 6 272 | 10 353 | 10 342 | 10 347 | 6 446 |
| 5. Налог на прибыль, USD | 1 589 | 1 701 | 1 813 | 2 117 | 1 975 | 2 196 | 2 193 | 2 195 | 3 623 | 3 620 | 3 622 | 2 256 |
| 6. Прибыль после налогообложения, USD | 2 951 | 3 159 | 3 368 | 3 932 | 3 668 | 4 079 | 4 073 | 4 077 | 6 729 | 6 722 | 6 726 | 4 190 |
| 7. Процент за кредит (свыше 15%), USD | 50 | 46 | 42 | 38 | 34 | 30 | 26 | 22 | 18 | 13 | 9 | 5 |
| 8. Погашение основной суммы долга, USD | 1 534 | 1 557 | 1 580 | 1 604 | 1 628 | 1 652 | 1 677 | 1 702 | 1 728 | 1 754 | 1 780 | 1 807 |
| 9. Нераспределенная прибыль, USD | 1 367 | 1 557 | 1 745 | 2 290 | 2 006 | 2 397 | 2 370 | 2 353 | 4 984 | 4 955 | 4 937 | 2 379 |

Представленный вариант предусмотрен для работы с юридическими лицами - субъектами малого предпринимательства.

Если проект стартовый, то нужно иметь в виду, что в первые два года работы не уплачивают налог на прибыль малые предприятия, осуществляющие производство и переработку сельскохозяйственной продукции; производство продовольственных товаров, товаров народного потребления, строительных материалов, медицинской техники, лекарственных средств и изделий медицинского назначения; строительство объектов жилищного, производственного, социального и природоохранного назначения (включая ремонтно - строительные работы) - при условии, если выручка от указанных видов деятельности превышает 70 процентов общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг).

В третий и четвертый год работы указанные предприятия уплачивают налог в размере соответственно 25 и 50 процентов от установленной ставки налога на прибыль, если выручка от указанных видов деятельности составляет свыше 90 процентов общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Для субъектов малого предпринимательства, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, устанавливаются следующие ставки единого налога на совокупный доход, подлежащего зачислению:

в федеральный бюджет - в размере 10 процентов от совокупного дохода;

в бюджет субъекта Российской Федерации и местный бюджет - в суммарном размере не более 20 процентов от совокупного дохода.

В случае, когда объектом налогообложения для субъектов малого предпринимательства определенных категорий является валовая выручка, устанавливаются следующие ставки единого налога, подлежащего зачислению:

в федеральный бюджет - в размере 3,33 процента от суммы валовой выручки;

в бюджет субъекта Российской Федерации и местный бюджет - в размере не более 6,67 процента от суммы валовой выручки.

При составлении плана нужно учесть разницу в налогообложении физических и юридических лиц (см. таблицу 3.2.).

Таблица 3.2.

**План доходов и расходов (для физ. лиц)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Июн.98** | **Июл.98** | **Авг.98** | **Сен.98** | **Окт.98** | **Ноя.98** | **Дек.98** | **Янв.99** | **Фев.99** | **Мар.99** | **Апр.99** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** |
| 1. Выручка от реализации, USD | 15 328 | 16 288 | 17 048 | 17 681 | 18 227 | 18 707 | 19 139 | 19 530 | 19 890 | 20 222 | 20 532 |
| 2. Себестоимость продукции, USD | 13 277 | 14 064 | 14 684 | 15 198 | 15 639 | 16 026 | 16 371 | 16 684 | 16 969 | 17 231 | 17 474 |
| 2.1. Переменные расходы, USD | 12 978 | 13 778 | 14 411 | 14 939 | 15 393 | 15 794 | 16 153 | 16 480 | 16 779 | 17 056 | 17 314 |
| 2.1.1 Фонд оплаты труда, USD | 148 | 148 | 148 | 148 | 148 | 148 | 148 | 148 | 148 | 148 | 148 |
| 2.1.2 Отчисления от ФОТ, USD | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 |
| 2.1.3 Сырье и материалы, USD | 12 773 | 13 574 | 14 207 | 14 734 | 15 189 | 15 590 | 15 949 | 16 275 | 16 575 | 16 852 | 17 110 |
| 2.1.4 Топливо и энергия, USD | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.2. Постоянные расходы, USD | 299 | 286 | 273 | 260 | 246 | 232 | 218 | 204 | 189 | 175 | 160 |
| 2.2.1 Амортизация, USD | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.2. Коммунальные платежи, USD | 49 | 49 | 49 | 49 | 49 | 49 | 49 | 49 | 49 | 49 | 49 |
| 2.2.3. Процент (в пределах 15 %), USD | 250 | 237 | 224 | 210 | 197 | 183 | 169 | 155 | 140 | 126 | 111 |
| 2.2.4. Прочие, USD | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. Валовый доход предпринимателя, USD | 2 051 | 2 224 | 2 364 | 2 483 | 2 587 | 2 681 | 2 767 | 2 847 | 2 921 | 2 991 | 3 058 |
| 4. Отчисления в мед. и пенсионный фонд, USD | 648 | 703 | 747 | 214\* | 223 | 231 | 238 | 245 | 251 | 257 | 263 |
| 5. Налогооблагаемый доход, USD | 1 403 | 1 521 | 1 617 | 2 269 | 2 365 | 2 451 | 2 529 | 2 602 | 2 670 | 2 734 | 2 795 |
| 6. Подоходный налог, USD | 404 | 446 | 479 | 707 | 741 | 771 | 798 | 824 | 848 | 870 | 891 |
| 7. Процент (сверх 15 %), USD | 50 | 47 | 45 | 42 | 39 | 37 | 34 | 31 | 28 | 25 | 22 |
| 7. Погашение кредита, USD | 1 042 | 1 057 | 1 073 | 1 089 | 1 106 | 1 122 | 1 139 | 1 156 | 1 173 | 1 191 | 1 209 |
| 8. Чистый доход, USD | -93 | -29 | 20 | 431 | 479 | 521 | 558 | 591 | 621 | 648 | 673 |

\* В соответствии с Постановлением Конституционного Суда РФ тарифы взносов в Пенсионный фонд должны быть снижены с 28 % до 5 % не позднее 24.08.98 (8, п.4).

Индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, вместо налога на доходы физических лиц, уплачивают стоимость патента.

Полученный план доходов и расходов показывает, является бизнес эффективным или нет, то есть покрывают ли поступления от ведения бизнеса затраты, связанные с ним. В случае применения лизинговых схем погашение выплата стоимости лизингового имущества и маржа лизингодателя в составе лизингового платежа относятся на себестоимость.

Оценка ликвидности проекта, то есть способности отвечать по своим обязательствам на любой момент времени, производится на основе планируемого потока денежных средств. Очевидно, что составить план, описывающий любой момент времени, не представляется возможным. Целесообразно делать разбивку по месяцам (см. таблицу 3.3.).

Таблица 3.3.

**Отчет о движении денежных средств (cash flow)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Апр.98** | **Май.98** | **Июн.98** | **Июл.98** | **Авг.98** | **Сен.98** | **Окт.98** | **Ноя.98** | **Дек.98** | **Янв.99** | **Фев.99** | **Мар.99** |
|  | **0** | **1** | **2** | **3** | **4** |  | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| **I Инвестиционная деятельность** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **1. Инвестиционные затраты, USD** | 30 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **2. Инвестиционные доходы, USD** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Сальдо инвестиционной деятельности, USD** | -30 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **II Финансовая деятельность** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **1. Финансовые ресурсы, USD** | 30 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **1.1. Собственные вложения, USD** | 10 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **1.2. Заемные средства, USD** | 20 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **2. Платежи по кредиту, USD** | 0 | 1 833,60 | 1 833,60 | 1 833,60 | 1 833,60 | 1 833,60 | 1 833,60 | 1 833,60 | 1 833,60 | 1 833,60 | 1 833,60 | 1 833,60 | 1 833,60 |
| **2.1. Возврат основной суммы долга, USD** | 0 | 1 533,60 | 1 556,60 | 1 579,95 | 1 603,65 | 1 627,71 | 1 652,12 | 1 676,90 | 1 702,06 | 1 727,59 | 1 753,50 | 1 779,81 | 1 806,50 |
| **2.2. Выплата % по кредиту, USD** | 0 | 300,00 | 277,00 | 253,65 | 229,95 | 205,89 | 181,48 | 156,70 | 131,54 | 106,01 | 80,10 | 53,79 | 27,10 |
| **Сальдо финансовой деятельности, USD** | 30 000 | -1 834 | -1 834 | -1 834 | -1 834 | -1 834 | -1 834 | -1 834 | -1 834 | -1 834 | -1 834 | -1 834 | -1 834 |
| **III Производственная деятельность** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **3. Выручка от реализации, включая НДС, USD** | 0 | 22 500 | 23 500 | 24 500 | 25 500 | 27 500 | 29 500 | 29 500 | 29 500 | 44 000 | 44 000 | 44 000 | 31 500 |
| **4. Переменные затраты, включая НДС, USD** | 0 | 14 750 | 15 345 | 15 940 | 16 535 | 18 179 | 19 369 | 19 369 | 19 369 | 28 450 | 28 450 | 28 450 | 21 013 |
| **5.Постояннные затраты включая НДС** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **(без % по кредиту), USD** | 0 | 1 501 | 1 589 | 1 628 | 1 700 | 1 769 | 1 835 | 1 868 | 1 885 | 2 269 | 2 304 | 2 324 | 2 032 |
| **6. НДС к уплате, USD** | 0 | 1 409 | 1 475 | 1 540 | 1 605 | 1 737 | 1 870 | 1 867 | 1 864 | 2 840 | 2 837 | 2 834 | 1 986 |
| **7. Налог на прибыль, USD** | 0 | 1 589 | 1 701 | 1 813 | 1 914 | 1 975 | 2 196 | 2 193 | 2 195 | 3 623 | 3 620 | 3 622 | 2 256 |
| **8. Необходимый прирост оборотных средств, USD** | 0 | 0 | 0 | 116 | 231 | 231 | 0 | 0 | 1 678 | 0 | 0 | -1 446 | 0 |
| **Сальдо производственной деятельности, USD** | 0 | 3 251 | 3 390 | 3 463 | 3 515 | 3 608 | 4 230 | 4 203 | 2 509 | 6 817 | 6 789 | 8 217 | 4 213 |
| **Излишек (недостаток) средств на конец периода, USD** | 0 | 1 417 | 1 557 | 1 630 | 1 681 | 1 775 | 2 397 | 2 370 | 676 | 4 984 | 4 955 | 6 383 | 2 379 |
| **Излишек (недостаток) средств нарастающим итогом, USD** | 0 | 1 417 | 2 974 | 4 603 | 6 284 | 8 059 | 10 456 | 12 826 | 13 501 | 18 485 | 23 441 | 29 824 | 32 203 |

Для оценки степени эффективности рассматриваемого проекта необходимо рассчитать основные показатели, выступающие критерием эффективности (см. п. 2.3.)

Таблица 3.4.

**Показатели эффективности проекта**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Апр.98** | **Май.98** | **Июн.98** | **Июл.98** | **Авг.98** | **Сен.98** | **Окт.98** | **Ноя.98** | **Дек.98** | **Янв.99** | **Фев.99** | **Мар.99** |
|  | **0** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| I Инвестиционная деятельность, руб. | -30 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| II. Текущая деятельность, руб. | 0 | 2 983 | 3 195 | 3 407 | 3 976 | 3 716 | 4 131 | 4 129 | 4 137 | 6 793 | 6 791 | 6 799 | 4 268 |
| 1. Чистая прибыль отчетного периода, руб. | 0 | 2 951 | 3 159 | 3 368 | 3 932 | 3 668 | 4 079 | 4 073 | 4 077 | 6 729 | 6 722 | 6 726 | 4 190 |
| 2. Проценты по кредитам (сверх ставки ЦБ+3%), руб. | 0 | 50 | 46 | 42 | 38 | 34 | 30 | 26 | 22 | 18 | 13 | 9 | 5 |
| 3. Амортизация, руб. | 0 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 |
| 4. Поток денежных средств, руб. | -30 000 | 2 983 | 3 195 | 3 407 | 3 976 | 3 716 | 4 131 | 4 129 | 4 137 | 6 793 | 6 791 | 6 799 | 4 268 |
| 5. Дисконтированный поток денежных средств, руб. | -30 000 | 2 939 | 3 101 | 3 258 | 3 746 | 3 449 | 3 778 | 3 720 | 3 673 | 5 942 | 5 852 | 5 772 | 3 569 |
| 6. IRR (внутренняя норма доходности), в месяц |  | - | - | - | -24,7% | -15,4% | -8,5% | -3,7% | -0,2% | 3,7% | 6,3% | 8,2% | 9,1% |
| 7. NPV (чистая приведенная стоимость), руб. | -30 000 | -27 061 | -23 960 | -20 701 | -16 956 | -13 506 | -9 729 | -6 008 | -2 336 | 3 606 | 9 457 | 15 229 | 18 798 |
| 8. Срок окупаемости (месяцев) | 9 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Для оценки влияния на эффективность проекта различных факторов проводится анализ чувствительности

Программа позволяет отследить изменение основных параметров эффективности при изменении внешних условий:

Таблица 3.5.

Анализ чувствительности проекта (базовый вариант)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы, влияющие на эффективность проекта | Оценка величины фактора, в % от планируемой величины по месяцам |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |  |
| (NPV, IRR, срок окупаемости) | 0 | | 1 | | 2 | | 3 | | 4 | | 5 | | 6 | | 7 | | 8 | | 9 | | 10 | | 11 | 12 | |
| Объем реализации в натуральном выражении | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | 100% | |
| Цена продукции | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | 100% | |
| Постоянные издержки | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | 100% | |
| Стоимость сырья и материалов, расходуемых на ед. прод. | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | | 100% | 100% | |
| Значение NPV (чистой приведенной стоимости), руб. | -30 000 | | -27 061 | | -23 960 | | -20 701 | | -16 956 | | -13 506 | | -9 729 | | -6 008 | | -2 336 | | 3 606 | | 9 457 | | 15 229 | 18 798 | |
| IRR (внутренняя норма доходности), % в месяц |  | | - | | - | | - | | -24,7% | | -15,4% | | -8,5% | | -3,7% | | -0,2% | | 3,7% | | 6,3% | | 8,2% | 9,1% | |
| Срок окупаемости (месяцев) | 9 | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  |  | |

Внося изменения в графы оценки величины факторов в % от базовой величины можно отследить, как будет реагировать проект:

Таблица 3.6.

Анализ чувствительности (альтернативный вариант)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Факторы, влияющие на эффективность проекта** | **Оценка величины фактора, в % от планируемой величины по месяцам** |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| **(NPV, IRR, срок окупаемости)** | **0** | | **1** | | **2** | | **3** | | **4** | | **5** | | **6** | | **7** | | **8** | | **9** | | **10** | | **11** | | **12** | |
| **Объем реализации в натуальном выражении** | 100% | | 80% | | 81% | | 82% | | 82% | | 83% | | 84% | | 85% | | 86% | | 87% | | 87% | | 88% | | 89% | |
| **Цена продукции** | 100% | | 95% | | 95% | | 95% | | 95% | | 95% | | 95% | | 95% | | 95% | | 95% | | 95% | | 95% | | 95% | |
| **Постоянные издержки** | 100% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | |
| **Стоимость сырья и материалов, расходуемых на ед. прод.** | 100% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | | 110% | |
| **Значение NPV (чистой приведенной стоимости), руб.** | -30 000 | | -28 814 | | -27 484 | | -26 011 | | -24 028 | | -22 450 | | -20 609 | | -18 762 | | -16 899 | | -13 532 | | -10 165 | | -6 788 | | -4 889 | |
| **IRR (внутренняя норма доходности), % в месяц** |  | | - | | - | | - | | - | | - | | - | | -17,8% | | -13,5% | | -8,2% | | -4,6% | | -2,0% | | -0,9% | |
| **Срок окупаемости (месяцев)** | 15 | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |

Посмотрим, как ведут себя показатели эффективности при ухудшении условий реализации проекта. Так, предусмотрим:

- снижение объема выручки (а, следовательно, переменных расходов) на 20 % по сравнению с первоначальным уровнем в первый месяц реализации проекта с увеличением его на 1 % ежемесячно;

- снижение цены реализуемой продукции на 5 %;

- увеличение постоянных расходов на 10 %;

- увеличение расходов на сырье и материалы в расчете на единицу продукции на 10 %.

В результате NPV проекта за 12 месяцев уменьшилась на $ 23 687, IRR - на 10 процентных пунктов, а срок окупаемости увеличился на полгода.

Удобство проведения анализа чувствительности с помощью персонального компьютера проявляется в возможности построения необходимого числа альтернативных моделей реализации проекта на основе базовой без внесения исходных данных по каждому варианту.

К преимуществам использования созданных самостоятельно в табличных редакторах программ составления финансового плана (а также производственного и инвестиционного плана и расчетов графика погашения) можно отнести:

ускорение проведения расчетов (в 5-6 раз по сравнению с ручными расчетами);

снижение вероятности допущения арифметических ошибок;

возможность доработки и адаптации программы к проекту в процессе работы.

**Заключение**

Исследование ключевого понятия темы настоящей Дипломной работы (“малое предпринимательство”), необходимость которого показана во Введении, выявило, что малое предпринимательство – это сектор экономики, характеризующийся мелкотоварным производством. В силу ограниченных ресурсов (сырьевых, финансовых, рабочей силы) этот сектор наиболее подвержен влияниям внешней среды, однако поэтому же малое предприятие является наиболее мобильной размерной хозяйствующей единицей, не требующей громоздких управленческих систем. Между руководителем (хозяином) и работником нет посредников, то есть менеджер-хозяин должен быть универсальным специалистом (администратором, маркетологом, управлять производством и сбытом) и при этом совмещать функции собственника. Из этого следует, что что малое предпринимательство является также особым видом предпринимательской деятельности.

Малое предпринимательство играет весьма значительную роль в экономике развитых стран: малые предприятия осуществляют значительные закупки для производственных нужд, повышают эластичность и конъюнктуру рынков, обеспечивают занятость свыше половины трудоспособного населения и производят более половины ВВП в развитых промышленных странах, способствуют формированию конкурентной среды.

В российских условиях к вышеперечисленным функциям добавляются: расширение производства товаров и услуг на базе имеющегося оборудования без дополнительных крупных капиталовложений, сглаживание диспропорций в развитии регионов, вовлечение средств населения в деловой оборот, трудоустройство рабочих, уволенных в результате реструктуризации приватизированных предприятий.

Однако уровень развития малого предпринимательства в России находится на сегодняшний день на очень низком уровне в силу различных причин неэкономического характера: бюрократизм чиновников, неурегулированная нормативно-правовая база, запаздывающий процесс реструктуризации приватизированных предприятий. И, несмотря на увеличение доступности кредитных ресурсов к началу 1998 года, выразившейся в снижении процентных ставок, предложении более удобных схем выплаты-погашения кредита для заемщиков, реакция указанного сектора экономики остается достаточно вялой.

Несомненно, малые предприятия нуждаются в особом внимании и льготах со стороны государства в связи с его (государства) интересом в развитии малого предпринимательства в стране. Среди предложений авторов различных публикаций на эту тему можно отметить следующие:

необходимость создания максимально прозрачной и понятной нормативно-правовой базы, регулирующей отношения в сфере малого предпринимательства;

ускорение процедур, связанных с регистрацией и оформлением сделок субъектов малого предпринимательства;

создание гарантийных фондов, предоставляющих гарантии кредитным институтам, выдающим кредиты под проекты субъектов малого предпринимательства;

льготы для малых предприятий, выражающиеся в отнесении на себестоимость для целей налогообложения расходов, связанных с получением и погашением кредитов;

увеличение объемов госзаказов, размещаемых среди малых предприятий на конкурсной основе, и объемов госзаказов реально оплаченных государством.

Существуют предложения и относительно создания дополнительных стимулов кредитования субъектов малого предпринимательства для кредитных организаций, таких как, например:

льготное налогообложение банков в части доходов полученных от кредитования проектов малого бизнеса;

снижение ставок резервирования, для стимулирования интереса к кредитованию реального сектора в целом.

Однако нужно уяснить, что если коммерческие банки “не смогут” прокредитовать инвестиционные проекты субъектов малого предпринимательства из-за того, что не владеют соответствующими технологиями, то усилия правительства и ЦБ (а они всё-таки ограничены в своих возможностях предоставления гарантий и средств, в снижении ставок обязательного резервирования) не будут иметь должного эффекта.

Несмотря на то, что можно указать еще целый ряд причин, препятствующих российским банкам на современном этапе кредитовать малый бизнес и требующих решения, многие банки начинают реализацию соответствующих программ. Причина усиления внимания в России к малым предприятиям со стороны банков именно в последний год кроется, как кажется автору, не в осознании весомой роли малого бизнеса в экономике нормальной страны банковскими топ менеджерами (хотя такие случаи есть) и не усилением господдержки. Основная мотивация для банка – прибыль. В условиях снижения инфляции банки уже не могут зарабатывать на обесценении вкладов; снижающаяся доходность инструментов финансового рынка вынуждает их искать новые источники доходов. В то же время в России существует достаточно большой рынок приложения банковских активов – малые предприятия. Несмотря на общие проблемы этого сектора экономики, определяющие повышенные кредитные риски - неустойчивость, отсутствие нормального обеспечения, экономическая неграмотность малых бизнесменов, - существует немалое количество стабильно работающих фирм, нуждающихся в расширении бизнеса, просто доходных проектов. В последнее время у российских банков появляются выходы на мировой рынок ссудного капитала, в ряде случаев это капитал сам приходит в Россию. И тогда становится очевидным преимущество тех банков-энтузиастов, которые еще 2-3 года назад объявили одним из приоритетов своей деятельности работу с малым бизнесом. Наработанные технологии позволяют этим банкам эффективно конкурировать на этом новом рынке. Сегодняшняя ситуация позволяет банкам на практике работать над совершенствованием этих технологий. И когда объективные потребности в структурной перестройке российской экономики, в коренной модернизации ее технической базы неизбежно приведут к взрывообразному росту спроса на инвестиции со стороны малого бизнеса, тогда в полной мере и проявится превосходство таких банков.

**Список литературы**

Федеральный закон “О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ” от 14.06.95 № 88-ФЗ

Федеральный закон “О банках и банковской деятельности” от 02.12.90 № 395-1 в ред. Федерального закона от 03.02.96 № 17-ФЗ

Федеральный закон “Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства” от 29.12.95 № 222-ФЗ

Федеральный закон “О налоге на прибыль предприятий и организаций” от 27.12.91 №2116-1 в ред. Федерального закона от 28.06.97 №92-ФЗ

Федеральная программа поддержки малого предпринимательства РФ на 1998-1999гг.

Правительство РФ. Постановление от 12.04.96 “Вопросы Федерального фонда поддержки малого предпринимательства” (с Приложением Устава фонда)

Проект положения “О порядке предоставления гарантий (поручительств) Федеральным фондом поддержки малого предпринимательства”.

Постановление Конституционного Суда РФ от 24.02.98 № 7-П по делу о проверке конституционности отдельных положений статей 1 и 5 Федерального закона от 5 февраля 1997 года “О тарифах страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Государственный фонд занятости населения Российской Федерации и в фонды обязательного медицинского страхования на 1997 год” в связи с жалобами ряда граждан и запросами судов.

Методологические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования/(официальное издание). М.,:Информэлектро, 1994.

В.Беренс и П.Хавранек. Руководство по составлению ТЭО и оценке эффективности инвестиций. - М.: Интерэксперт, 1995. - с. 254, 255.

Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат РФ, 1996.

Социально-экономическое положение Ростовской области в январе-декабре 1997 г. Ростов н/Д: Госкомстат РФ,1998.

Региональная инвестиционная политика: Investing Promotion: научно-практ. пособ./РГЭА.-Ростов-н/Д., 1997.-96 с.

Шулус А. Становление системы поддержки малого предпринимательства в России//РЭЖ.-.1997.-№№5/6-7. - С.84

Высоков В.В. Малый бизнес в “тени” – государству жарко//Экономика и жизнь. – 1998 - №20. –С.1.

Катасонов В.Ю. Проектный цикл в банке//Банковское дело. - 1997. - №6.- С. 26-31.

Чангли Д.Ф. Об определении рейтинга предприятий малого бизнеса//Деньги и кредит. – 1998. -№ 2. – С. 66

Афанасьев В. Малый бизнес: проблемы становления//РЭЖ. – 1995. - №1. – С.86.

Катасонов В.Ю. Проектное финансирование//Банковское дело. - 1996. - №12. - С. 2-5.

Катасонов В.Ю. Проектное финансирование//Банковское дело. - 1996. - №№7-8. - С. 18-22.

Орлов А. Малое предпринимательство: старые и новые проблемы//Вопросы экономики. – 1997. - № 4. – С. 130.

Половинкин П. Проблемы определения экономической сущности и содержания предпринимательства// Вестник МГУ. Сер.6. Экономика. – 1996. - №2. – С.67.

Стрельцова Н.Т. Экономический кризис, инвестиции и банки//ЭКО. - 1996. - №2.- С. 2-18.

Веремеенко С.А. и Игудин Р.В. Инвестиционный проект глазами банкира//Банковское дело. - 1996. - №7.- С.6-9.

Архипов А. и др. Государство и малый бизнес: финансирование, кредитование и налогообложение//РЭЖ. – 1997. – № 4. – С. 141.

Панферов Г.А. Совершенны ли методические подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов?//РЭЖ.- 1997.- №2.- С.63-71.

Состояние деловой активности российских КБ (ЦБ РФ и Центр Экономической конъюнктуры при Правительстве РФ)//Банковское дело. - 1997. - №5. - С. 2-5.

Гусева К.Н. Рынок долгосрочных кредитов: государственное воздействие на кредитные мотивации банков в регионах//Деньги и кредит. -1997.- №7.- С.36-43.

Мухетдинова Н.М. Инвестиционный процесс (материалы к спецкурсу)//РЭЖ. - 1997. - №№1-2.

Ступин В. Малый бизнес в большой нужде//Власть. – 1998. - №2. – С. 52.

Годовой отчет ОАО КБ “Центр-инвест”.

Анализ кредитоспособности как способ избежать правовых проблем (доклад фирмы Coudert Brothers для конференции TUSRIF по кредитованию российскими банками, Ростов/Д, 22 ноября 1996г.).

http://www.sba.gov/

1. ПФ - крупные, средне- и долгосрочные кредиты под конкретные промышленные проекты, - Деньги и банки энциклопедический справочник). М.,: Центр СЭИ, 1994. С. 181. [↑](#footnote-ref-1)
2. Приоритеты для каждого проекта могут быть различны (имидж, диверсификация рисков, формирование перспективного клиента, расширение рынков сбыта участника ФПГ и т.д.), однако основным в абсолютном большинстве случаев является прибыль. [↑](#footnote-ref-2)
3. “Необходимым критерием принятия инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных реальных денег в любом временном интервале, где данный участник осуществляет затраты или получает доходы”, - МР, с 17. Целесообразно также провести анализ чувствительности оценив рыночные риски (неточная оценка объемов сбыта, цен, издержек). [↑](#footnote-ref-3)