Сафарян, Валентина Романовна. Финансовое регулирование развития малого бизнеса в регионе : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Сафарян Валентина Романовна; [Место защиты: Рост. гос. эконом. ун-т].- Ростов-на-Дону, 2012.- 174 с.: ил. РГБ ОД, 61 12-8/1341

**Содержание к диссертации**

Введение

**Глава 1. Теоретико-методические основы финансового регулирования в сфере малых предприятий 13**

1.1. Генезис финансового регулирования малых предприятий 13

1.2. Сущность и критерии определения субъектов малого бизнеса в России и за рубежом 29

1.3. Исследование современного состояния и проблем финансового регулирования малых предприятий 43

**Глава 2. Анализ источников системы финансового регулирования предприятий малого бизнеса в регионе 62**

2.1. Особенности финансирования предприятий малого бизнеса 62

2.2. Финансовая поддержка малых предприятий кредитными организациями 89

2.3. Роль государственной поддержки в формировании финансовых ресурсов малых предприятий в регионе ЮЗ

**Глава 3. Факторинг как перспективное направление финансирования малых предприятий на региональном уровне 120**

3.1. Использование факторинга как источника финансирования малых предприятий 120

3.2. Обоснование эффективности факторинговых операций малых предприятий в сравнении с банковским кредитованием 133

Заключение 151

Библиографический Список

* [Сущность и критерии определения субъектов малого бизнеса в России и за рубежом](http://www.dslib.net/finansy/finansovoe-regulirovanie-razvitija-malogo-biznesa-v-regione.html#4956351)
* [Исследование современного состояния и проблем финансового регулирования малых предприятий](http://www.dslib.net/finansy/finansovoe-regulirovanie-razvitija-malogo-biznesa-v-regione.html#4956352)
* [Финансовая поддержка малых предприятий кредитными организациями](http://www.dslib.net/finansy/finansovoe-regulirovanie-razvitija-malogo-biznesa-v-regione.html#4956353)
* [Обоснование эффективности факторинговых операций малых предприятий в сравнении с банковским кредитованием](http://www.dslib.net/finansy/finansovoe-regulirovanie-razvitija-malogo-biznesa-v-regione.html#4956354)

**Введение к работе**

**Актуальность темы исследования.** В современных условиях одним их основных направлений стимулирования экономического роста России является вопрос об активизации деятельности малых предприятий.

Последние несколько лет динамика развития малых предприятий в России имеет устойчивую тенденцию к росту, хотя уровень развития российских малых предприятий по-прежнему значительно уступает аналогичным субъектам хозяйствования в странах с развитой рыночной экономикой.

Современное состояние малого бизнеса в РФ отличается сложным и противоречивым характером. Устойчивость и стабильность развития малого предпринимательства выступают инструментом развития региональных экономик. Так, деятельность малых предприятий ориентирована в наибольшей степени на удовлетворение местных нужд, на развитие региона и решение социально-экономических проблем. Это в свою очередь повышает не только экономическую, но и социальную значимость малого бизнеса.

Особое место в развитии малого бизнеса занимает проблема их финансирования, которая выражается в дефиците средств для инвестирования и ведения текущей деятельности. При этом доступ к привлеченным источникам весьма ограничен. Вследствие этого вопросы поиска источников финансирования для малых предприятий не только не теряют своей актуальности, а наоборот, становятся все более значимыми.

Специфика малого бизнеса такова, что без правильного построения системы финансового регулирования и государственной поддержки он не в состоянии нормально функционировать и развиваться ускоренными темпами.

Несмотря на то, что со стороны государственных органов регулярно декларируются меры финансовой поддержки малых предприятий, основными источниками финансирования по-прежнему остаются собственные средства владельцев и прибыль, полученная в результате деятельности бизнеса, что ведет к нехватке собственных средств как на этапе создания бизнеса, так и в процессе развития предприятия.

Действующая в России система финансовой поддержки малого бизнеса недостаточно эффективна, как в целом, так и в разрезе ее элементов, о чем свидетельствуют низкие темпы роста и небольшой фискальный вклад малых предприятий в финансовое обеспечение развития территорий.

Не настроена российская система финансового регулирования и на отраслевую реструктуризацию малого предпринимательства. Его структура оставляет желать лучшего - всего около 10% субъектов малого предпринимательства приходится на науку и научное обслуживание, чуть более 6% - на промышленность, а инновационная деятельность малых предприятий вообще находится в зачаточном состоянии.

Исследования последних лет показали, что проблемы поиска малыми предприятиями источников финансирования достаточно существенны и не могут быть решены без участия государственных и региональных органов власти. В связи с этим можно говорить о необходимости трансформации сложившейся ситуации и о внедрении прогрессивных способов финансирования как со стороны самих хозяйствующих субъектов, так и со стороны государственных и муниципальных органов власти, имеющих реальные финансовые рычаги влияния на стимулирование деятельности малого бизнеса в стране и регионе.

Кроме того, с целью устойчивого роста малых предприятий целесообразно внедрение и применение, пока еще ограниченно востребованных российскими малыми предприятиями таких эффективных и современных технологий финансирования и форм организации бизнеса как факторинг, форфейтинг, франчайзинг, лизинг, венчурное и иностранное инвестирование.

В настоящее время в Российской Федерации отсутствует целостная концепция финансового регулирования малого бизнеса в условиях построения конкурентной экономики инновационного типа. Для этого необходимо дальнейшее развитие теории, методологии и механизмов реализации стратегии и тактики финансового регулирования субъектов малого предпринимательства, с акцентом на государственную поддержку инновационных, научных, научно-технических предприятий, субъектов осуществляющих деятельность в сфере высоких технологий, в отраслях (сферах деятельности) и территориях страны, охваченных национальными проектами и специальными федеральными (региональными) программами.

Вышеизложенное определяет актуальность выбранной темы диссертационного исследования, а также обосновывает ее теоретическую и практическую значимость.

**Степень разработанности проблемы.** В научной и учебно-методической литературе деятельность субъектов малого предпринимательства освещается сравнительно недавно. С повышением социально-экономической значимости малых предприятий в отечественной экономической науке увеличилось число исследований, относящихся к малому предпринимательству. Значительный вклад в теорию развития российского малого бизнеса внесли такие ученые-экономисты, как Абалкин Л.И., Агурбаш Н.Г., Афанасьев В., Горфинкель В.Я., Канивец П.Н., Лапуста М.Г., Лившиц А., Стоянова Е.А**.,** Швандар В.А.

С позиции изучения проблем финансирования малых предприятий следует отметить работы таких ученых как: Альгин А.П., Блинов А.О., Ван Хорн Дж.К., Золотарев В.С., Ильенкова Н.Д., Ковалева А.М., Шапкин И.Н., Шохин Е.И., Филобокова Л.Ю.

В исследовании широко использованы фундаментальные работы известных ученых в области экономики и управления малым предпринимательством - И.Балабанова, Смита А., Сэй Ж.Б., Шумпетера Й.

Вместе с тем, многие проблемы, связанные с финансовой поддержкой предпринимательства, решение которых имеет важное научное и практическое значение для экономического роста регионов России проработаны недостаточно.

**Цель и задачи исследования.** Целью диссертационного исследования является теоретическое обоснование и разработка рекомендаций по совершенствованию процесса финансового регулирования деятельности малых предприятий в регионе, ориентированных на повышение эффективности деятельности малых предприятий на основе внедрения современных инструментов финансового обеспечения.

В соответствии с целью исследования в работе поставлены следующие задачи, определившие структуру диссертации:

- раскрыть содержание понятия «финансовое регулирование развития малого предпринимательства»;

- исследовать сущностные характеристики и критерии определения субъектов малого предпринимательства в России и за рубежом;

- провести сравнительный анализ источников финансирования малых предприятий Ростовской области на основе методики swot-анализа и дать рекомендации об их оптимизации;

- определить эффективность государственной поддержки в формировании финансовых ресурсов малых предприятий в регионе;

- выявить и обосновать преимущества факторинга на основе проведения сравнительного анализа с альтернативными формами финансирования.

**Предмет и объект исследования.** Предметом исследования являются финансово-экономические отношения, обуславливающие совершенствование процесса финансового регулирования малых предприятий в регионе.

Объектом диссертационного исследования определены малые предприятия России и Ростовской области.

**Теоретико-методологической основой** исследования являются фундаментальные положения, содержащиеся в трудах отечественных и зарубежных экономистов, законодательные и нормативные акты, материалы научных конференций, статистических и периодических изданий по проблемам развития и финансирования малых предприятий.

Диссертационная работа выполнена в рамках Паспорта специальности ВАК 08.00.10 — финансы, денежное обращение и кредит, раздела 3 «Финансы предприятий и организаций»; п. 3.7 «Источники финансирования компаний и проблемы оптимизации структуры капитала».

**Инструментарно-методический аппарат.** Методический инструментарий исследования базируется на общенаучных и специальных методах познания: экономико-статистическом, сравнительном и логическом анализе, выявление причинно-следственных связей, моделирование систем, традиционного метода научного познания – обобщение, структурном и системном подходах. Их совокупный аналитический потенциал обеспечил достоверность выводов и рекомендаций, полученных в рамках проведенного диссертационного исследования.

**Информационно-эмпирическая база** исследования основана на законодательных и нормативных актах Российской Федерации, материалах периодических изданий, научно-практических конференций и семинаров, монографий, научной и учебной, в том числе переводной литературе, российских экономических сайтов, представленных в Интернете, данные собственных экономических исследований, трудах отечественных и зарубежных ученых по вопросам исследования источников финансирования малых предприятий, данных Федеральной службы государственной статистики ЮФО и Ростовской области, а также данных целевых региональных программ поддержки малых предприятий.

**Рабочая гипотеза** основывается на том, что малые предприятия выступают одним из ведущих секторов, во многом определяющим темпы экономического роста региона, и базируется на необходимости совершенствования системы финансового регулирования, предполагающей поиск оптимальных источников финансовых ресурсов и улучшение их качества посредством внедрения мер, способствующих повышению взаимодействия малых предприятий с кредитными учреждениями, расширению источников финансирования и применение такой эффективной и современной технологии финансирования как факторинг.

**Положения, выносимые на защиту:**

1. На современном этапе развития малых предприятий их деятельность осложняется рядом проблем, среди которых особого внимания заслуживает проблема недостаточности собственных финансовых ресурсов и трудности привлечения заемных, что снижает эффективность и отдачу от деятельности малых предприятий. Отсутствие единообразного понимания сущности «финансовое регулирование малых предприятий» требует объективной необходимости расширения границ его теоретико-методологического познания с учетом интересов экономики России и отдельных регионов.

2. В ходе проведения анализа уровня развития малого предпринимательства в регионе выявлены отраслевые диспропорции в структуре малого предпринимательства. Для характеристики малого предпринимательства в регионе важное значение имеет отраслевая направленность малых предприятий, анализ которой свидетельствует о преобладании данных субъектов хозяйствования в торговле. Побудительным мотивом развития малых предприятий является стремление снизить издержки предпринимательской деятельности и увеличить массу прибыли в условиях жесткой рыночной конкуренции, что требует стимулирования развития малых предприятий в инновационной сфере, активно поддерживаемой на федеральном и региональном уровнях.

3. Развитие предприятий малого бизнеса во многом определяется наличием собственных финансовых ресурсов, и предоставляемых коммерческими банками. Необходимым условием становления и развития российских предприятий малого бизнеса является совпадение интересов малых предприятий, государства и интересов коммерческих банков в комплексном преодолении существующих проблем. В связи с чем, дальнейшее совершенствование предоставления кредитных ресурсов должно быть направлено на разработку мероприятий со стороны всех вышеуказанных субъектов, позволяющих преодолеть препятствия на пути кредитования малого бизнеса.

4. Для выбора наиболее оптимального источника финансирования возникает необходимость в систематизации финансовых ресурсов, доступных малым предприятиям в настоящее время. С целью выделения особенностей, специфических рисков и возможного потенциала от использования конкретного источника можно рекомендовать использование матрицы swot-анализа.

5. Недостаточный объем собственных финансовых ресурсов и затрудненный доступ к традиционным банковским продуктам обусловливает необходимость обращения к современным источникам финансирования. Одним из перспективных направлений в данной области является более широкое внедрение факторинга в финансирование малых предприятий Ростовской области, являющегося действенным инструментом пополнения оборотных средств, значительно отличающимся от традиционных банковских продуктов и имеющего ряд преимуществ перед другими финансовыми ресурсами, основным из которых является отсутствие необходимости предоставления дополнительного залогового обеспечения. В современных российских условиях факторинг должен стать одним из основных источников оптимизации финансовых ресурсов малыми предприятиями, что требует более широкого внедрения данного вида услуг в регионах России.

**Научная новизна** диссертационного исследования заключается в разработке теоретических и практических рекомендаций по совершенствованию системы финансового регулирования малых предприятий на региональном уровне с целью повышения их взаимодействия с кредитными учреждениями, поиска оптимальных источников финансирования.

В ходе проведенного исследования были получены следующие научные результаты:

1. Сформулирован авторский подход к понятию «финансовое регулирование малого предприятия», заключающийся в рассмотрении его, с одной стороны, как процесса, направленного на формирование финансовых ресурсов внутри предприятия, результаты реализации которого оказывают влияние на финансово-хозяйственную деятельность и перспективы развития самого малого предприятия, а с другой стороны как процесса воздействия внешних факторов по отношению к малому предприятию среду, представляющую собой комплекс финансовых, экономических, административных и законодательных мер, осуществляемых финансово-кредитной системой и государством и направленных на то, чтобы обеспечить условия для развития малых предприятий и привлечения инвестиционных ресурсов.

2. Обоснован вывод на основе сравнительного анализа отраслевой принадлежности малого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой о необходимости дифференциации сфер экономической деятельности малых предприятий России и переноса акцента с торговли в наукоемкие отрасли для снижения издержек, увеличения массы прибыли и более эффективного и результативного использования финансовых ресурсов, что позволит занять малому бизнесу определенную нишу в наукоемкой отрасли.

3. Разработана методика на основе swot-анализа для выявления влияния и предупреждения положительных и отрицательных последствий использования различных источников финансирования, позволяющая выделять специфику конкретного источника финансирования и рисков, связанных с его применением. Методика позволяет малому предприятию принять решение о выборе источника финансирования через систематизацию сильных и слабых сторон каждого из источников, и в конечном итоге сформулировать основные направления в финансировании бизнеса и дать рекомендации об их оптимизации.

4. Предложен комплекс мер по развитию кредитования малых предприятий, включающий следующие направления: 1) меры, осуществляемые самими предпринимателями: улучшение качества ведения управленческого и налогового учета; разработка программ и методов для совершенствования менеджмента внутри предприятия, что позволит снизить недоверие банковского сектора к сфере малого бизнеса. 2) меры, предпринимаемые банками: упрощение процедуры кредитования; увеличение сроков, предоставляемых кредитных ресурсов; более широкое внедрение скорринговых методов оценки; либерализация требований к предоставляемому залоговому обеспечению. 3) меры государственной поддержки институтов кредитования малого бизнеса: разработка программ поддержки организаций микрофинансирования за счет бюджетных средств с использованием механизмов гарантий по кредитам; разработка мероприятий, позволяющих осуществлять государственную регистрацию не только недвижимого имущества, но и движимого залога; совершенствование системы консультирования субъектов малого предпринимательства относительно возможностей и условий получения кредита в коммерческих банках и участия в государственных программах кредитования малого бизнеса. Реализация предложенных мероприятий позволит активизировать процессы кредитования малых предприятий банковской системой.

5. Доказана необходимость использования факторинга в качестве перспективного источника финансирования малых предприятий Ростовской области, позволяющего получить необходимый оборотный капитал и обеспечить формирование качественной дебиторской задолженности и организацию ее управлением**,** обладающим рядом преимуществ для малых предприятий, в том числе: ускорение платежей, ускорение оборачиваемости, простота оформления, снижение рисков, отсутствие необходимости предоставления залогового обеспечения, что позволит укрепить и развить сферу малого бизнеса в регионе.

**Теоретическая значимость** диссертационного исследования состоит в том, что содержащиеся в ней теоретико-методологические и концептуальные положения расширяют теоретический ракурс исследования источников финансирования малых предприятий в регионе и могут быть использованы в качестве методологической базы формирования эффективного механизма финансового обеспечения малых предприятий.

**Практическая значимость** исследования определяется возможностью широкого применения основных положений, выводов и рекомендаций по анализу источников финансирования субъектов малого бизнеса на региональном уровне для аналитического обоснования вариантов финансового обеспечения малых предприятий при привлечении внешнего финансирования. Обоснованные преимущества и предложенные рекомендации по более широкому внедрению факторинга позволяют рассматривать его в качестве перспективного источника финансирования малых предприятий в Ростовской области.

**Апробация работы**. Основные теоретические положения, а также практические результаты диссертационного исследования докладывались и обсуждались на межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых и студентов (2007 г.), межрегиональной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (2008 г.), на IV межрегиональной научно-практической Интернет-конференции (2008 г.), на юбилейной межрегиональной научно-практической VII Интренет-конференции молодых ученых, аспирантов и студентов (2011 г.), а также на юбилейной международной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов (2011 г.).

Результаты исследования нашли практическое применение в ООО «Гринвич», ИП Соколова Н.Х., ООО НПФ «Инком-центр», ООО «ИМЦ ГРИН», а также в учебном процессе Ростовского государственного экономического университета «РИНХ».

Основные теоретические и практические положения исследования отражены в 10 публикациях общим объемом – 2,99 п.л., в том числе три статьи объемом – 1,75 п.л. в научных журналах, рекомендованных ВАК.

**Логическая структура, концептуальная логика и объем диссертации.** Диссертация представлена в виде введения, трех глав, состоящих из 8 параграфов, заключения, библиографического списка и приложений. Работа содержит 5 рисунков, 11 таблиц и 4 приложения.

**Структура работы:**

**Введение**

## Сущность и критерии определения субъектов малого бизнеса в России и за рубежом

Анализ учений классиков экономической мысли в XVIII-XIX вв. позволяет сделать один из важных выводов: в них заложены фундаментальные положения о предпринимательстве, предпринимателях, которые не потеряли актуальности и сейчас. В то же время наблюдается широкий спектр взглядов на данные вопросы. В своих трудах классики дали научно-практическое определение сущности и роли предпринимателей в экономической деятельности. Уже в начале XIX в. в их работах выделяются экономические, организационные и психологические признаки предпринимательства, которые позднее трансформируются в его основные функции. Тогда же, в ХГХ в., ученые-экономисты указывали на инновационный характер предпринимательства. Эта точка зрения широко исследовалась в XX столетии, особенно во второй его половине, а также исследуется и сейчас - в XXI веке.

Рассмотрим точки зрения отдельных ученых-экономистов на сущность предпринимательства и предпринимателей.

По мнению Р. Хизрича и М. Питерса, в ХУШ в. предприниматель (антрепренер) - это лицо, заключившее с государством контракт, стоимость которого оговорена заранее. Такой человек берет на себя всю полноту финансовой ответственности за выполнение условий контракта, но если ему удается уложиться в сумму, меньшую оговоренной, то разницу он присваивает [46]. Как утверждают Хизрич и Питерс, первым ученым-экономистом, разработавшим одну из первых концепции предпринимательства, является Ричард Кантильон, по определению которого, предприниматель — это человек, действующий на условиях риска (1725 г.) [88, 98]. Можно утверждать, что Кантильон является родоначальником тезиса о предггоинимателе как о хозяйствующем субъекте, принимающем на себя обязанность несения различных рисков из-за неопределенности исхода экономической деятельности. Р. Кантильон отличал функцию представления капитала от предпринимательской функции.

Значительный вклад в разработку теории предпринимательства внес А.Смит (1723-1790 гг.). В классическом произведении «Исследование о природе и причинах богатства народов» [79] он анализировал важнейшие проблемы развития экономики, считая, что экономика - это система, в которой действуют объективные экономические законы, поддающиеся познанию. Большое значение имеет учение Смита о разделении труда, о трудовой теории стоимости, о личном интересе индивидуумов. А. Смит считал, что труд есть истинный источник богатств. Он разработал теорию о роли рынка в развитии народного хозяйства, утверждал, что помещение капитала в стране наиболее благоприятно для национального благополучия, особенно при капитализации прибыли в отрасли материального производства.

Предприниматель, по Смиту, - это собственник капитала, который ради реализации какой-то коммерческой идеи идет на экономический риск для получение прибыли. По мнению ученого, предприниматель большей частью является капиталистом. А. Смит предпочитал частную собственность как материальную основу предпринимательства, но у него не было безграничного доверия к инициативе частных лиц. По его мнению, даже при встрече ради приятного времяпрепровождения разговор предпринимателей одной и той же отрасли промышленности часто сводится к тому, чтобы устроить заговор ПРОТИВ покупателей или принять какое-нибудь соглашение для повышения цен. По Смиту, чтобы частное предприятие было полезно обществу, необходимы два важных условия: 1) у предпринимателя должна быть личная выгода от предприятия; 2) конкуренция должна держать его в определенных условиях. А. Смит является первым ученым-экономистом, который был против вмешательства государства в предпринимательскую деятельность, поскольку «правительства - всегда и без исключения величайшие расточители...» Но невмешательство государства у А. Смита является общим принципом, а не абсолютным правилом, поэтому государство должно устанавливать размер процента, стоимость (минимальную) банковских акций и др. Он был сторонником развития конкуренции между предпринимателями и противником крупных монополий, полагая, что «потребление - единственный конец и единственная цель всякого производства...»

А. Смит - первый из ученых-экономистов наиболее комплексно исследовал вопросы предпринимательства с учетом уровня развития экономической жизни в середине XVIII в. Большое значение для развития предпринимательства имели разработанные ученым предложения о налоговой системе и таможенных пошлинах.

Значительный вклад в становление теории предпринимательства внес французский ученый Жан Батист Сэй [84], который, изучив фундаментальный труд А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», изложил свою точку зрения на сущность и функции предпринимательства. В «Трактате по политической экономии» (1803 г.) Сэй большое внимание уделяет такой персоне, как предприниматель, «которая отныне не сойдет со страниц экономической теории». Он разработал теорию трех факторов производства (земля, труд, капитал), которые являются источником богатства общества. Согласно этой теории в создании стоимости продукта (товара) равноправно участвуют труд, земля и капитал (отождествляемый со средствами производства), которые, соответственно, и являются источниками богатства общества - заработной платы, ренты и прибыли. Сэй рассматривал доходы как плату за производительные услуги, оказываемые каждым из трех факторов производства. Если у А. Смита на первом месте стоял предприниматель-земледелец то у Сэя - промышленный предприниматель. По его мнению, именно промышленники, а не капиталист в собственном смысле слова, не земледелец или рабочий, «почти всегда пассивный», ведут производство и господство в области распределения богатства. «Значительное влияние на распределение богатств, - пишет Сэй, - оказывает способность индустриальных предпринимателей. В одной и той же области промышленности предприниматель - умный, деятельный, человек знаний и порядка - приобретает богатство, между тем как другой, не одаренный такими же качествами или натолкнувшийся на неблагоприятные обстоятельства, разоряется» [84].

## Исследование современного состояния и проблем финансового регулирования малых предприятий

Укажем на особенности коммерческого кредита, которые принципиально отличают его от банковского: в роли кредитора при коммерческом кредитовании выступают не специализированные кредитно-финансовые организации, а предпринимательские фирмы, связанные с производством либо реализацией товаров или услуг; предоставляется исключительно в товарной форме; средняя стоимость коммерческого кредита всегда ниже средней процентной ставки по банковским кредитам на данный период времени, плата за коммерческий кредит, как правило, включается в цену товара, а не определяется специально, через фиксированный процент от базовой суммы.

В хозяйственной практике существует несколько видов коммерческого кредита: с отсрочкой платежа по условиям контракта, по открытому счету, с оформлением задолженности векселем, в форме консигнации [65].

Коммерческий кредит с отсрочкой платежа по условиям контракта наибольшее распространение в хозяйственной практике как отечественных так и зарубежных предприятий. Данный кредит оговаривается условиями договора на поставку товаров, который заключается между поставщиком и покупателем и не требует специального оформления. Поставщик после отгрузки продукции выписывает накладную с указанием размера цены, стоимости, условий поставки и срока платежа. Эта накладная и является для покупателя основанием для предоставления кредита.

Коммерческий кредит по открытому счету используется в хозяйственных отношениях предприятия с его постоянными поставщиками при многократных поставках заранее оговоренного перечня продукции небольшими партиями. Условия предоставления данного вида коммерческого кредита также оговариваются в контракте на поставку продукции. В данном случае поставщик отнОсит стоимость отгруженных товаров на дебет счета, открытого покупателю, который погашает свою задолженность в обусловленные сроки.

Коммерческий кредит с оформлением задолженности векселем является наиболее перспективной формой. В данном случае способ оформления кредита заключается в том, что покупатель, получив товар, выписывает вексель с указанием срока платежа. Вексельный оборот по коммерческому кредиту обслуживается простыми и переводными векселями.

Коммерческий кредит в форме консигнации представляет собой вид комиссионной операции, при которой поставщик отгружает товары на склад торгового предприятия с поручением реализовать его. Расчеты с поставщиком осуществляются лишь после того, как поставленный товар реализован.

Следует отметить, что в российских условиях хозяйствования такая форма кредитования, как коммерческий кредит, ограничена. Ее распространению объективно препятствуют ненадежность партнерских связей, недостатки хозяйственного права, инфляция.

Одним из внешних источников финансирования также выступает налоговый и инвестиционный налоговый кредит. В Налоговом кодексе Российской Федерации (ст. 65) была предусмотрена возможность получения организацией налогового кредита, который представлял собой изменение срока уплаты налога от трех месяцев до одного года в следующих случаях: при причинении предприятию ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы; при задержке предприятию финансирования из бюджета или оплаты выполненного этим предприятием государственного заказа; при угрозе банкротства предприятия в случае единовременной выплаты им налога. В случае предоставления налогового кредита по первым двум основаниям проценты на сумму кредита не начислялись. Если же кредит предоставлен по последнему основанию, проценты на сумму задолженности начислялись исходя из ставки рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации, действовавшей в период предоставления налогового кредита.

Налоговый кредит мог быть предоставлен по одному или нескольким налогам на основании заявления предпринимательской фирмы. При этом он оформлялся договором установленной формы между соответствующим уполномоченным органом и предприятием-заявителем.

Однако с 01.01.2007 статья 65 Налогового кодекса Российской Федерации утратила силу, в связи с чем данный источник внешнего финансирования стал недоступен малым предприятиям.

Инвестиционный налоговый кредит также является формой внешнего финансирования деятельности предпринимательских фирм. В соответствии со статьей 66 части первой Налогового кодекса Российской Федерации инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии соответствующих оснований предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Данный кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль, а также по региональным и местным налогам на срок от одного года до пяти лет. Данная форма кредита может быть предоставлена организации, являющейся налогоплательщиком, в следующих случаях: при проведении НИОКР либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами; при осуществлении внедренческой или инновационной деятельности, в том числе при создании новых или совершенствовании применяемых технологий, создании новых видов сырья или материалов;

## Финансовая поддержка малых предприятий кредитными организациями

В договоре факторинга, заключаемом финансовым агентом с поставщиком определяются основные условия финансирования под уступку дебиторской задолженности (виды комиссий и их размер, условия предоставления финансирования). Как правило, договор факторинга заключается один раз и автоматически продлевается каждый год. Основа факторинга - длящиеся отношения по финансированию поставщика финансовым агентом, т.е. регулярное финансирование по мере возникновения дебиторской задолженности. Поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки независимо от платежной дисциплины покупателей, так как уверен в поступлении средств из банка. Обеспечивая предприятие реальными денежными средствами, факторинг позволяет сосредоточиться на основной производственной деятельности, способствует

Составлена автором по данным www.gks.ru, rostov.gks.ru. ускорению капиталооборота, повышению доли производительного капитала и, соответственно, увеличению доходности. При заключении договора факторинга клиент должен подтвердить: - наличие денежного требования (предъявить договор, заключенный с должником; документы, подтверждающие поставку товара; счета-фактуры и т.д.); - способность должника оплатить долг (в данном случае состав подтверждающих документов определяет банк). По договору факторинга уступить можно как уже существующее, так и будущее право требования. Последнее означает, что товар будет отгружен покупателю в будущем и право требования уплаты долга возникает у банка в момент отгрузки.

Из пункта 1 ст. 824 и ст. 831 ПС РФ следует, что условия договора могут предусматривать передачу финансовым агентом денежных средств клиенту под уступку денежного требования путем покупки денежного требования или предоставления денежных средств в долг. Форма финансирования предопределяет различия в составе обязательств, возникающих у финансового агента, а также различия в отражении операций факторинга в бухгалтерском и налоговом учете.

Поставщику легче заключить договор факторинга с банком, в котором у него открыт расчетный счет. Банк располагает информацией о состоянии расчетных счетов своих клиентов, поэтому он сможет быстро принять решение о заключении договора и установить обоснованный лимит по факторинговым операциям. Кроме того, заключая договор факторинга со «своим» банком, поставщик иногда может сэкономить. Некоторые банки берут по таким договорам относительно небольшие комиссии, поскольку заинтересованы в клиенте и рассматривают факторинг как дополнительную услугу.

После заключения договора факторинга необходимо предупредить покупателей об изменении реквизитов для оплаты поставок. По договору ОТКРЫТОГО факторинга они должны перечислить деньги не продавцу, а банку или факторинговой компании. Для этого надо письменно уведомить каждого покупателя по каждой поставке, которая передана на факторинговое обслуживание, о том, что он должен заплатить финансовому агенту (банку или компании-фактору) (п. 1 ст. 830 ГК).

Для заключения договора факторинга не требуется согласия покупателя (должника) на уступку его долга. Даже такое ограничение, как имеющийся в договоре покупателя и поставщика запрет на уступку долга третьим лицам, не делает договор факторинга недействительным (п. 1 ст. 828 ГК). Однако это не освобождает поставщика, заключивщего договор факторинга в нарущение запрета на уступку требования, установленного в договоре, от ответственности перед покупателем за невыполнение условий договора, например от выплаты щтрафа (п. 2 ст. 830 ГК).

Иногда организации заключают договоры закрытого факторинга. В этом случае поставщик не сообщает своему покупателю о том, что его долг финансируется финансовым агентом. Покупатель платит деньги поставщику, а не финансовому агенту. Поставщик сам возвращает банку или факторинговой компании полученное ранее финансирование и платит вознаграждение за VCЛУГИ. Если же покупатель не платит вовремя по долгам, финансовый агент, как правило, сам взыскивает просроченную дебиторскую задолженность. Есть две разновидности договора факторинга: с регрессом и без регресса. Регресс - это право банка, финансирующего поставщика в рамках факторингового обслуживания, осуществить обратную переуступку денежного требования поставщику по данной поставке и востребовать с него сумму платежа при неоплате поставки соответствующим покупателем по истечении определенного срока.

По договору с регрессом банк, по сути дела, просто кредитует ооганизацию не беря на себя ответственности. В данном договоре имеется пункт по которому кредитор обязуется возместить банку ущерб в случае, если должник не заплатит денег или переведет их частично. Риск возможных неплатежей при этом остается на продавце. Таким образом, данный вид договора подходит тем, кто уверен в своих покупателях, но нуждается в оборотных средствах.

По договору без регресса в случае неоплаты товара риск потерь полностью ложится на банк. Сумма комиссии по договорам без регресса значительно выше - это плата поставщика за риск финансового агента. Безрегрессивным факторингом поставщики пользуются тогда, когда не уверены в покупателях. Тем не менее, предложение безрегрессного факторинга становится все больше - финансовые агенты борются за клиентов.

В России на сегодняшний день преобладает доля факторинговых сделок с регрессом, которая составляет 79,6% в общей структуре по видам. На долю факторинга без регресса приходится 20,4%. Малые предприятия, преимущественно осуществляющие торгово-посредническую деятельность, в основном используют факторинг на безрегрессовой основе (рис. 3.2).

## Обоснование эффективности факторинговых операций малых предприятий в сравнении с банковским кредитованием

После обобщения результатов анализа источников финансовых ресурсов малого бизнеса в Ростовской области с помощью матрицы SWOT автором были выделены особенности таких источников финансирования, как банковское кредитование, лизинг, факторинг, государственное финансирование, а также потенциальные возможности их использования в Ростовской области.

Большинство представителей малого бизнеса Ростовской области имели опыт привлечения дополнительных финансовых средств в банках и микрофинансовых организациях. Однако потребность малых предприятий в заемном финансировании остается достаточно высокой.

Одним из основных препятствий к получению кредита для малых предприятий нередко становится низкое качество и непрозрачность бухгалтерской отчетности, а также умышленное сокрытие полной информации, в первую очередь - об имеющихся долгах. Зачастую отчетность не отражает реального финансово-экономического состояния деятельности предприятия. Это снижает возможность получения кредитов на пополнение оборотных средств и инвестиционные цели.

Однако все же большинство малых и средних региональных банков считает кредитование малого и среднего бизнеса одним из основных источников своих доходов, и в регионах банки очень заинтересованы в сотрудничестве с малым бизнесом. Так, с субъектами малого предпринимательства готовы работать больше трети опрошенных банков, и в большинстве из них разработана специальная кредитная политика, что доказывает серьезность подхода к проблеме.

Многие средние и мелкие банки, активно работающие в регионе с малым бизнесом, не располагают достаточной ресурсной базой для выдачи долгосрочных кредитов, поскольку краткосрочна их собственная пассивная база. Поэтому часто региональные банки ограничиваются кредитованием на пополнение оборотных средств (на срок до года, а чаще - на три-шесть месяцев). Однако краткосрочные займы не дают возможности малому бизнесу модернизировать производство.

Учитывая растущую конкуренцию в сегменте «малого и среднего» кредитования, а также невозможность значительного снижения ставок из-за трудностей расчета величины рисков, финансовые организации стараются сделать основной продукт привлекательнее за счет индивидуального подхода или предложения специальных программ, направленных на удовлетворение определенных потребностей клиента. Для развития малого предпринимательства ключевое значение имеет доступность кредитных ресурсов, а именно, достаточное их количество, быстрое оформление и приемлемая ставка по кредиту.

Автором предложены три группы мер, направленных на развитие кредитования малых предприятий; меры, осуществляемые самими предпринимателями; меры, предпринимаемые банками; меры государственной поддержки институтов кредитования малого бизнеса, реализация которых будет способствовать активизации взаимодействия банковских структур и предприятий малого бизнеса.

Для решения задач развития малого бизнеса органами государственной власти в Ростовской области выстроена система взаимодействия между органами власти бизнес-сообществом и объектами инфраструктуры поддержки предпринимательства. Сформирована инфраструктура поддержки, обеспечивающая комплексный подход к удовлетворению потребностей малого бизнеса в финансовой, имущественной, информационной поддержках.

В области налажено взаимодействие с различными министерствами и ведомствами, экспертами, депутатами с целью выработки эффективных решений. Одним из примеров совместной работы является областной закон «Об утверждении Областной целевой программы развития малого предпринимательства в Ростовской области на 2009-2011 годы и Областной долгосрочной целевой программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2009-2013 годы. Ежегодно увеличиваются объемы финансирования мероприятий программы из областного бюджета. Соисполнителями программ являются министерства, ведомства, администрации муниципальных образований, общественные объединения предпринимателей, объекты инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса, лизинговые компании, коммерческие банки.

Весьма действенным инструментом пополнения оборотных средств предприятий является финансирование под уступку требования (факторинг), которое значительно отличается от традиционных банковских продуктов. Факторинг необходим малым предприятиям, которые находятся на этапе интенсивного развития, наращивают объемы продаж, осваивают новый рынок. Факторинг особенно выгоден для организаций малого и среднего бизнеса как форма финансирования, позволяющая достаточно быстро, без дополнителъного обеспечения ускоритъ получение большей части платежей, гарантирующая полное погашение задолженности и снижающая расходы по ведению счетов.

К преимуществам факторинга следует отнести и ускорение платежей, снижение расходов по ведению счетов, ускорение оборачиваемости фондов, гарантии полного погашения задолженности. Перечисленные преимущества факторинга особенно важны в России, когда неплатежи организаций достигают существенных размеров. Для малого бизнеса факторинг становится не просто финансовым продуктом, а реальной стратегией роста и выживания в современных экономических условиях.

Возможность получения денег по неоплаченным требованиям и счетам-фактурам наиболее привлекательна для малых предприятий, так как они чаще сталкиваются с проблемой временного недостатка ликвидных средств и недополучения прибыли из-за неплатежеспособности должников. Необходимость обращения к факторинговым схемам кредитования для малых предприятий в период создания и становления является бесспорной.

Факторинговые схемы кредитования еще не получили широкого распространения в Российской экономике, а доля Ростовской области в общем объеме факторинговых операций составляет не более 3%.

Однако данный источник финансирования должен стать эффективным инструментом поддержания конкурентоспособности организаций на отечественном рынке. В современных условиях проявляются положительные тенденции в росте рынка финансовых услуг для малых организаций, диверсификации услуг по источникам финансирования деятельности и оптимизации предлагаемых модификаций финансовых сделок. Очевидно, что альтернативный рынок финансовых услуг способен открыть новые перспективы для укрепления и развития сферы малого бизнеса в России.