

УДК 336.647
ББК 65.290.31

Бурлуткин Тимур Владимирович,
ассистент каф. учета, анализа и налогообложения
Калмыцкого государственного университета,
г. Элиста,
e-mail: burlutkin_tv@mail.ru

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

THE ANALYSIS OF THE SOURCES OF FINANCING OF SMALL BUSINESSES

В данной статье выполнен анализ основных источников финансирования деятельности малых предприятий, как внешних, так и внутренних. Основным источником внешнего финансирования в настоящее время является кредиторская задолженность. Основным источником внутреннего финансирования выступает финансирование за счет высвобождения капитала. Финансирование путем возврата капитала осуществляется путем продажи материальных ресурсов, а также оптимизации дебиторской задолженности, когда происходит возврат денежных средств, которые можно снова направить на финансирование деятельности малого предприятия. Определяющая роль принадлежит именно инкассации дебиторской задолженности, так как любая продажа активов сопровождается образованием дебиторской задолженности. Анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженности малых предприятий за 2000–2009 гг. свидетельствует о том, что российские малые предприятия активно используют механизмы наращивания дебиторской задолженности для расширения рынков сбыта и кредиторской задолженности для пополнения оборотных средств.

The analysis of the main sources of funding of small businesses, both external and internal, has been done in the present article. Currently the main source of external financing is accounts payable. The main source of the internal financing is the financing by means of the capital release. Financing by means of the capital return is done by selling material resources, as well as by optimization of the debts, when the money is paid back, which can be used again for financing the small business activity. The decisive role belongs to encashment of the debts because any sell of assets is accompanied by creation of debts. The analysis of the dynamics of the accounts payable and receivable of small businesses in 2000–2009 demonstrated that the Russian small businesses actively used the mechanisms of accumulation of accounts receivable for enlargement the sale markets, and the accounts payable for obtaining the turn-over capital.

Ключевые слова: малое предпринимательство, занятость, источники финансирования, оборотный капитал, кредитование, хозяйственная деятельность, внешнее финансирование, внутреннее финансирование, самофинансирование, государственное финансирование.

Keywords: small business, employment, sources of financing, turn-over capital, crediting, economic activity, external financing, internal financing, self-financing, state financing.

Анализ проблематики малого предпринимательства в России свидетельствует о том, что одной из главных проблем, препятствующей его развитию, является хроническое недофинансирование, обусловленное целым рядом причин. В этой связи функционирование экономики малого предпринимательства невозможно без формирования эффективного механизма ее финансирования.

Как справедливо считают М. Г. Лапуста и Т. Ю. Мазурина, реализация потенциала малого бизнеса в решении экономических и социальных проблем невозможна без его адекватной финансово-кредитной поддержки. Также авторы отмечают, что «в России проблема финансового обеспечения развития малого бизнеса стоит особенно остро: по экспертным оценкам, только действующим из малых предприятий необходимо от 230 до 580 млрд руб.». С учетом потребностей стартап-компаний эти цифры возрастают до 1 трлн руб. [1, с. 14].

Любое малое предприятие для осуществления своей хозяйственной деятельности нуждается в финансовых средствах либо в виде заемного, либо в виде собственного капитала. В зависимости от источника выделяют внешнее и внутреннее финансирование (рис. 1).

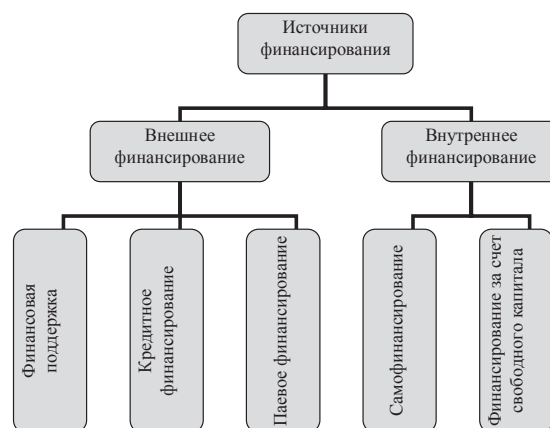


Рис. 1. Источники финансирования малых предприятий

Основные формы внешнего финансирования малого предприятия – это получение безвозмездной финансовой помощи из бюджетных и внебюджетных источников, привлечение банковских и небанковских кредитов и займов, коммерческие кредиты поставщиков, лизинг, паевое (акционерное) финансирование и др.

Внутренние финансовые ресурсы образуются в процессе хозяйственной деятельности малого предприятия. В состав внутренних источников финансирования входят прибыль, амортизационный фонд, оптимизация оборотного капитала и др.

Рассмотрим наиболее значимые из этих источников подробнее.

Можно согласиться с мнением Л. Т. Ибадовой о том, что финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства является самой обременительной для государственного бюджета и одновременно самой привлекательной для бизнеса. Малые предприятия вполне могут развиваться и без

государственной финансовой поддержки, что, собственно, и имеет место, но при ее наличии, без сомнения, ситуация изменится в лучшую сторону. При этом вся система государственной финансовой поддержки должна строиться на совершенно иных принципах, чем это было до сих пор [2]. Как видится, задача государства заключается не столько в прямом выделении бюджетных денег, а, в первую очередь, в предоставлении гарантий финансовым институтам на основе разделения кредитных рисков и в развитии инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Также вопросы вызывает и величина государственного финансирования малого бизнеса, когда в федеральном бюджете на 2012 г. на государственную поддержку и малого, и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, предусмотрено выделение субсидий на 19 млрд руб., или 0,17 % совокупных расходов федерального бюджета [3]. Для сравнения, согласно оценке Рейтингового агентства «Эксперт», только за 2011 г. портфель кредитов малому и среднему бизнесу вырос на 19 % до 3,8 трлн руб. [4].

Таким образом, необходимость разработки последовательной и планомерной государственной финансовой поддержки малого предпринимательства в достаточном объеме более чем очевидна. Однако в силу самой природы малого бизнеса государственная финансовая поддержка не может рассматриваться в качестве главного источника финансирования деятельности малых предприятий. В силу этого основным видом внешнего финансирования для малых фирм по-прежнему остается кредитное финансирование, которое является самым распространенным и наименее рискованным с точки зрения утраты контроля над предприятием.

В развитых капиталистических странах основным видом финансирования малых предприятий является кредитование, особенно банковское. В настоящее время в России, несмотря на последствия финансово-экономического кризиса, банковское кредитование также интенсивно развивается. Как пишет И. В. Корольченко, растет уровень банковского обслуживания в широком понимании этого слова: расширяется ассортимент банковских продуктов, снижаются тарифы на услуги, растут качество и уровень организации взаимоотношений клиента с банком. Например, можно прогнозировать расширение предложений банков по кредитованию стартового капитала. Именно такого рода предложений сейчас на российском рынке недостаточно. Все это позволяет рассчитывать на новые возможности для развития бизнеса и повышения роли малого предпринимательства в экономической жизни страны [5].

В то же самое время нельзя не согласиться с В. Киевским, исполнителем вице-президентом Ассоциации региональных банков России, который отмечает: «А что же происходит с кредитным механизмом развития малых предприятий? Если взглянуть, так сказать, “в общем и целом”, есть здесь и рост, и динамика. От 40 до 90 % ссудных портфелей региональных банков составляют кредиты малому предпринимательству... Но доля малого бизнеса в общем объеме кредитования составляет, по разным оценкам, от 4 до 7 %. Между тем, по нашим расчетам, 97 % субъектов малого предпринимательства просто не могут начать производство без внешнего заимствования. Так что же получается? Если мы “договариваемся”, что малое предпринимательство является ключом, эффективным двигателем экономики, тогда необходимы действительно серьезные ресурсы для его становления и развития: бюджетные, внебюджетные, коммерческие, заемные – любые» [6].

В обзорном исследовании, проведенном авторским коллективом под руководством Е. Г. Ясина, среди основных

проблем малого предпринимательства с точки зрения доступа к кредитным ресурсам можно выделить следующие:

1. Возможность доступа к легальным источникам кредитования ограничена для большинства начинающих предприятий из-за отсутствия требуемого специализированными кредитными организациями залогового обеспечения, отсутствия наработанной кредитной истории и т. п. – опыт других стран показывает, что коммерческие банки в принципе работают с начинающими предпринимателями без создания дополнительных стимулов не могут и не будут.

2. Предложение со стороны кредитных институтов не соответствует предъявляемому спросу на кредитные ресурсы со стороны бизнеса. Поскольку для кредитных организаций, в первую очередь для банков, работа с малым бизнесом означает довольно высокие издержки на обслуживание кредитов при увеличении числа кредитующихся и повышении рисков, постольку они если и кредитуют малый бизнес, то под очень высокий процент и под значительный объем залога или поручительства третьих лиц. Другие источники финансирования по разным причинам, включая только что названные, активно не развиваются.

3. Во взаимоотношениях малого бизнеса и кредитных организаций существует целый ряд сложностей. С одной стороны, субъекты малого предпринимательства, особенно стартап-компании, недостаточно хорошо понимают, как можно получать кредиты (отсутствие знаний о составлении бизнес-плана и оформлении отчетности по использованию кредитных ресурсов). Играть роль и теневые составляющие малого бизнеса, нежелание открывать подлинные финансовые показатели перед потенциальным кредитором, а зачастую – невозможность подтвердить наличие соответствующих оборотов (ведь «подпольная» бухгалтерия для банков доказательством надежности не является). С другой стороны, сами банки и прочие кредитные организации, учитывая свои риски, изобретают достаточно сложные и длительные схемы получения кредитов [7, с. 109].

Кроме того, можно согласиться с А. В. Пашковой, выделяющей и проблемы, с которыми сталкиваются банки при кредитовании субъектов малого бизнеса:

- 1) невысокая легитимность малого бизнеса;
- 2) нестабильное финансовое положение;
- 3) отсутствие залогового обеспечения;
- 4) низкая финансовая грамотность представителей малого бизнеса;
- 5) стереотипы и предубеждения представителей малого бизнеса;
- 6) отсутствие должной поддержки на федеральном уровне [8].

Таким образом, собственные финансовые возможности банковского сектора, малопривлекательные, а зачастую и кабальные, условия предоставления кредитов, высокие предпринимательские риски и отсутствие обеспечения у малых фирм значительно ограничивают возможности кредитного финансирования таких предприятий.

Во многом именно это и обуславливает существование наряду с легальным рынком «черного» рынка кредитования малого бизнеса, годовой объем которого оценивается в 8–10 млрд долл., а темпы его развития сопоставимы с ростом рынка легальных кредитов [9].

Еще одной формой внешнего финансирования является паевое (акционерное) финансирование, в общем виде представляющее собой привлечение средств инвесторов для участия в деятельности. Однако не только «единоличные» предприятия, но и малые предприятия в форме обществ (ООО, АО) наталкиваются на определенные трудности,

привлекая долевой капитал. Во-первых, это сложности в поиске подходящего инвестора, так как современный российский малый бизнес по-прежнему малопривлекателен в качестве объекта инвестирования со стороны крупных компаний, различных фондов, страховых и кредитных учреждений и т. п. Как справедливо отмечает Л. Т. Ибадова, «к сожалению, в нашей стране привлечение средств акционеров, прежде всего населения, в широких масштабах невозможно. Для этого необходимо наличие действенных механизмов, обеспечивающих права акционеров, развитой системы негосударственных пенсионных фондов и др.» [2]. Венчурное финансирование, как наиболее подходящее для инвестирования в малые предприятия, ведущие рискованную хозяйственную деятельность, также пока не нашло широкого распространения. Во-вторых, для единоличного предпринимателя дело ограничивается тем, «вправе ли он или нет распоряжаться своим личным имуществом» [10, с. 200]. Кроме того, «при превращении малых предприятий в компании открытого типа становится необходимым раскрывать информацию о себе, что чревато потерей контроля. Доступ широкого круга лиц к данным о результатах и перспективах деятельности выгоден конкурентам. Да и предприниматель, вероятно, не захочет делиться результатами своего труда, поскольку приглашение инвестора – это передача ему прав на часть предприятия» [2].

Тогда, по существу, единственным универсальным источником внешнего финансирования выступает кредиторская задолженность. И именно экономическая трактовка имеет здесь первостепенное значение. Предоставленные поставщиками отсрочки платежа, постоянное наличие непогашенных обязательств перед бюджетом по налогам и сборам, перед внебюджетными фондами, персоналом предприятия и прочие обязательства являются, по словам Й. Х. Пихлера и др., «самым простым способом» малого предприятия покрыть потребности в капитале» [10, с. 198]. Действительно, ни кредиты поставщиков, ни обязательства перед работниками, ни, тем более, задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами обычно не требуют никакого обеспечения, а размеры штрафных санкций соизмеримы с величиной уплачиваемых процентов по банковским ссудам.

Далее рассмотрим внутренние источники финансирования малых предприятий.

Основным источником пополнения оборотных средств и источником инновационного развития малых фирм должны в первую очередь служить собственные средства. Й. Х. Пихлер и другие различают два типа внутреннего финансирования: самофинансирование и финансирование за счет высвобождения капитала.

По самым скромным подсчетам, потенциал самофинансирования малого предпринимательства составляет примерно двух-трехкратный объем годовой инвестиционной активности малого бизнеса (по вложениям в основной капитал). К тому же ориентация малых предприятий на собственные источники финансирования является наименее рискованным способом приобретения финансов. Самофинансирование осуществляется через внутренние финансовые ресурсы малых предприятий, которые образуются в процессе их хозяйственной деятельности. В составе внутренних источников основное место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении фирмы, которая распределяется на цели накопления и потребления [2].

Однако собственные финансовые возможности для дальнейшего развития имеют далеко не все малые предприятия. Так, по данным Росстата, число убыточных малых предприятий по состоянию на 01.01.2010 г. составило 117 567 ед.

с суммой полученного убытка в размере 273,7 млрд руб. Удельный вес убыточных малых предприятий в общем их количестве составил 23,8 %, т. е. почти 1/4 всех предприятий, в том числе в сельском хозяйстве – 29,7 %, в добыче полезных ископаемых – 38,1 %, в обрабатывающей промышленности и в строительстве – 25,8 %, на транспорте и в связи – 29,4 %, в торговле и сфере услуг – 19,8 %. Для сравнения, по состоянию на эту же дату убыточных доля организаций, не являющиеся субъектами малого и среднего предпринимательства, составляла 33,5 % [11, с. 94–97]. Характерно, что за последние годы удельный вес убыточных малых предприятий имеет тенденции к увеличению и оценивается отрицательно.

Вторым источником внутреннего финансирования малых предприятий является финансирование за счет высвобождения капитала. Сюда относятся финансирование из амортизационных отчислений (при условии создания соответствующего фонда), финансирование из резервных фондов и финансирование путем возврата капитала. Разберем каждый элемент подробнее.

Сразу необходимо оговориться, что сама по себе амортизация, вопреки расхожему мнению, не создает никакого капитала и не может быть источником средств. Как доказывает проф. Я. В. Соколов, «дело в том, что на результатных счетах, а в конечном итоге – на счете “Капитала”, собираются все доходы. Они естественно покрывают и амортизацию. И люди, особенно экономисты, убеждены, что амортизация накапливает фонд» [12]. В силу сказанного бухгалтерский учет амортизационных отчислений не является финансированием. Финансирование возникает только тогда, когда малое предприятие отдельно резервирует средства в виде амортизационного фонда для последующего осуществления капитальных вложений. И в этом случае, по большому счету, источником внутреннего финансирования являются не абстрактные суммы накопленной амортизации, а вполне конкретная прибыль.

В широком понимании финансовые резервы – это финансовые ресурсы, резервируемые для обеспечения непредвиденных расходов или каких-то специальных потребностей (например, начисление дивидендов). При этом, как правило, резервы создаются для финансирования расходов, которые могут быть понесены не в обязательном порядке, а лишь с определенной долей вероятности. В свою очередь, для покрытия таких вероятных расходов или убытков формируется резервный капитал (фонд) – часть собственных средств предприятия, образуемая за счет ежегодных отчислений от прибыли и используемая строго на определенные цели. В настоящее время в России резервному капиталу как источнику финансирования деятельности малых фирм за редким исключением пока не придается особого значения.

Согласно Й. Х. Пихлер финансирование путем возврата капитала осуществляется через продажу оборудования, материалов, складированных готовых изделий, а также оптимизацию дебиторской задолженности, когда происходит возврат денежных средств, которые можно снова направить на финансирование деятельности малого предприятия [10, с. 204]. В данном ключе определяющая роль принадлежит именно инкассации дебиторской задолженности, так как любая продажа активов, как правило, сопровождается обременением дебиторской задолженности.

Анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженности малых предприятий РФ за 2000–2009 гг. [11, с. 98] свидетельствует о том, что российский малые предприятия активно используют механизмы наращивания дебиторской задолженности для расширения рынков сбыта и кредиторской задолженности для пополнения оборотных средств (рис. 2).



Рис. 2. Динамика дебиторской и кредиторской задолженности малых предприятий в РФ за 2000–2009 гг.

Данные диаграммы на рис. 2. свидетельствуют, что за анализируемый период наблюдается существенный рост общей величины дебиторской и кредиторской задолженности, причем на все отчетные даты имело место превышение кредиторской задолженности над дебиторской.

В 2000–2008 гг. отмечается устойчивый рост дебиторской задолженности – с 1 трлн руб. на конец 2000 г. до 8,3 трлн. руб. по итогам 2008 г. В 2009 г. произошло резкое сокращение размеров задолженности до 5,9 трлн руб. на 30 %. За этот же период кредиторская задолженность возросла почти в 7 раз: с 1,5 трлн руб. на конец 2000 г. до 10,1 трлн руб. на конец 2008 г. А в 2009 г. также наблюдается снижение задолженности до 7,3 трлн руб. на 27 %. Для сравнения сальдированный финансовый результат малых предприятий РФ в 2009 г. составил всего 0,4 трлн руб.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лапуста М. Г., Мазурина Т. Ю. Проблемы кредитования малого бизнеса в России // Финансы. 2005. № 4. С. 14–16.
2. Ибадова Л. Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России: правовые аспекты [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2012.
3. О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 гг. : федер. закон от 30 ноября 2011 г. №371-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2011. № 49 (часть I, II, III, IV, V). Ст. 7049.
4. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: крупные банки готовятся к реваншу [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/banks/credit_small_mid_rev/ (дата обращения: 04.05.2012).
5. Корольченко И. В. Кредиты для обслуживания малого и среднего бизнеса становятся доступнее [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2012.
6. Киевский В. Экономика малого предпринимательства [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2012.
7. Ясин Е. Г. и др. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. 220 с.
8. Пашкова А. В. Формы поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2012.
9. Хейнсворт Р. Кредитование или доленое финансирование? [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2012.
10. Пихлер Й. Х., Пляйтнер Х. Й., Шмидт К.-Х. Малые и средние предприятия. Управление и организация. М.: Междунар. отношения, 2002. 280 с.
11. Малое и среднее предпринимательство в России. 2010 : стат.сб. Росстат. М., 2010. 172 с.
12. Соколов Я. В. Основные средства: их учет, износ и амортизация [Электронный ресурс] // СПС «Гарант», 2012.

REFERENCES

1. Lapusta M. G., Mazurina T. J. The problems of small business lending in Russia // Finance. 2005. # 4. P. 14–16.
2. Ibadova L. T. Financing and lending of small business in Russia: Legal Aspects. [Electronic resource]. SPS 'Garant', 2012.
3. On the federal budget for 2012 and the planned period for 2013 and 2014 : federal law dated November 30, 2011 # 371-FZ // Collection of the RRRF legislation. 2011. # 49 (part I, II, III, IV, V). Article 7049.
4. Lending of small and medium-sized businesses in Russia: the big banks are preparing for revenge [Electronic resource]. Access mode: http://www.raexpert.ru/researches/banks/credit_small_mid_rev/ (date of viewing: 04/05/2012).
5. Korolchenko I. V. Loans to service small and medium businesses are becoming more accessible [Electronic resource] // SPS 'Garant' 2012.
6. Kievskiy V. Economics of small business [Electronic resource] // SPS 'Garant' 2012.
7. Yasin E. G. et al. Small Business in Russia: past, present and future. M.: The Foundation «Liberal Mission», 2003. 220 p.
8. Pashkova A. V. Forms of support to small and medium businesses [Electronic resource] // SPS 'Garant' 2012.
9. Hainsworth R. Lending or equity financing? [Electronic resource] // SPS 'Garant' 2012.
10. Pichler J. H., Plyaytner H. J., Schmidt K.-H. Small and medium-sized enterprises. Management and Arrangement. M.: International Relations, 2002. 280 p.
11. Small and medium business in Russia. 2010: Statistical yearbook. Rosstat. M., 2010. 172 p.
12. Sokolov Y. V. Fixed assets: their accounting, depreciation and amortization [Electronic resource] // SPS 'Garant' 2012.

Анализ изменения размеров превышения кредиторской задолженности над дебиторской свидетельствует об увеличении разрывов между этими показателями. Так, если в 2000–2003 гг. превышение составляло 0,5–0,6 трлн руб., то в 2004–2006 гг. уже 0,9–1,1 трлн руб., а 2007–2009 гг. – 1,5–1,8 трлн руб.

Наблюдаемое уменьшение размеров дебиторской и кредиторской задолженности в 2009 г. при сокращении объемов деятельности малых фирм (за 2009 г. – на 10 %) обусловлено, на наш взгляд, предпринимаемыми усилиями руководства этих предприятий по оптимизации финансового состояния. Разразившийся мировой финансово-экономический кризис заставил малые фирмы перейти к осмотрительной кредитной политике, как вследствие падения платежеспособного спроса на продукцию, так и отказа от кредитования ненадежных партнеров. В свою очередь кредиторы малых фирм в этих условиях также предприняли аналогичные меры для повышения собственной финансовой устойчивости, отказавшись от кредитования таких предприятий. Также можно предположить, что, несмотря на абсолютное увеличение малых предприятий в 2009 г. по сравнению с 2008 г. более чем на 250 тыс. ед., множество малых фирм, имеющих значительную дебиторскую и кредиторскую задолженность, были ликвидированы, а рост количества фирм обусловлен мощным импульсом в посткризисный период цикла и оживлением деловой активности.

Таким образом, и дебиторская, и кредиторская задолженность с экономической точки зрения выступают в качестве источников финансирования деятельности предприятий, причем в силу различных причин, рассмотренных выше, активные и пассивные обязательства выступают основными источниками финансирования деятельности малых фирм.